Руководитель авторского коллектива и шеф-редактор
академик Академии социальных наук РФ
И.К. Ларионов

МЕЗОЭКОНОМИКА

учебное пособие



Московский государственный
социальный университет

Мезоэкономика

Учебное пособие

8301

Издательский Дом «Дашков и К°»
Москва · 2001

ББК 65.01
М 44

Авторы:

И. К. Ларионов, д.э.н., профессор — предисловие, гл. 1 (кроме § 2), гл. 2 (кроме § 1);
Н. И. Брагин, к.э.н., профессор — § 1 гл. 2, § 1 гл. 4;
Т. Р. Тимербулатов, к.в.н. — § 1 и 3 гл. 3;
А. Л. Мотылев, к.э.н. — § 1 и 2 гл. 6;
Д. Л. Вернимонт, к.э.н. — § 5 и 6 гл. 6;
И. И. Ларионова — § 2 гл. 1, § 2 гл. 3; § 2 и 3 гл. 4, гл. 5, § 7 и 8 гл. 6;
В. А. Фролкин, к.э.н. — § 3 и 4 гл. 6.

Рецензенты:

И. Ю. Беляева — доктор экономических наук, профессор;
А. В. Орлов — Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор.

Руководитель авторского коллектива и шеф-редактор — доктор экономических наук, профессор, академик Академии социальных наук РФ **И. К. Ларионов**

М 44 **Мезоэкономика.** Учебное пособие / Под ред. проф. **И. К. Ларионова.** — М.: Издательский Дом «Дашков и К°», 2001. — 444 с.

ISBN 5-8316-0072-6

Настоящее издание может принести пользу ученым и специалистам, работающим в сфере корпоративного механизма хозяйствования, организационно-управленческих проблем ФПГ, всем людям, интересующимся проблемами социально-экономической стратегии развития России. Полезной может оказаться книга и для преподавателей и студентов экономических вузов.

ББК 65.01

ISBN 5-8316-0072-6

© Коллектив авторов, 2001

Содержание

Предисловие 7

Глава I. Хозяйственный механизм как система организационно-экономических отношений 17

1. Методологические проблемы исследования хозяйственного механизма 17
2. Хозяйственный механизм на макро-, мезо-, микроуровнях и его функции 36
3. Выбор социально-экономической системы и типа хозяйственного механизма 68

Глава II. Денежное обращение в качестве среды функционирования хозяйственного механизма и обострения экономического кризиса 82

1. Формула закона денежного обращения и его фундаментальная деформация в современных условиях хозяйствования 82
2. Глобальный аспект денежных потоков и анализ механизма развертывания экономического кризиса в индустриально развитых странах Запада 106
3. Сравнительный анализ механизмов развертывания экономического кризиса в России и странах Запада, интегрированных в мировой рынок 132

ББК 65.01
М 44

Авторы:

И. К. Ларионов, д.э.н., профессор — предисловие, гл. 1 (кроме § 2), гл. 2 (кроме § 1);
Н. И. Брагин, к.э.н., профессор — § 1 гл. 2, § 1 гл. 4;
Т. Р. Тимербулатов, к.в.н. — § 1 и 3 гл. 3;
А. Л. Мотылев, к.э.н. — § 1 и 2 гл. 6;
Д. Л. Вернимонт, к.э.н. — § 5 и 6 гл. 6;
И. И. Ларионова — § 2 гл. 1, § 2 гл. 3; § 2 и 3 гл. 4, гл. 5, § 7 и 8 гл. 6;
В. А. Фролкин, к.э.н. — § 3 и 4 гл. 6.

Рецензенты:

И. Ю. Беляева — доктор экономических наук, профессор;
А. В. Орлов — Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор.

Руководитель авторского коллектива и шеф-редактор — доктор экономических наук, профессор, академик Академии социальных наук РФ **И. К. Ларионов**

М 44 **Мезоэкономика.** Учебное пособие / Под ред. проф. **И. К. Ларионова.** — М.: Издательский Дом «Дашков и К°», 2001. — 444 с.

ISBN 5-8316-0072-6

Настоящее издание может принести пользу ученым и специалистам, работающим в сфере корпоративного механизма хозяйствования, организационно-управленческих проблем ФПГ, всем людям, интересующимся проблемами социально-экономической стратегии развития России. Полезной может оказаться книга и для преподавателей и студентов экономических вузов.

ББК 65.01

ISBN 5-8316-0072-6

© Коллектив авторов, 2001

Содержание

Предисловие 7

Глава I. Хозяйственный механизм как система организационно-экономических отношений 17

1. Методологические проблемы исследования хозяйственного механизма 17
2. Хозяйственный механизм на макро-, мезо-, микроуровнях и его функции 36
3. Выбор социально-экономической системы и типа хозяйственного механизма 68

Глава II. Денежное обращение в качестве среды функционирования хозяйственного механизма и обострения экономического кризиса 82

1. Формула закона денежного обращения и его фундаментальная деформация в современных условиях хозяйствования 82
2. Глобальный аспект денежных потоков и анализ механизма развертывания экономического кризиса в индустриально развитых странах Запада 106
3. Сравнительный анализ механизмов развертывания экономического кризиса в России и странах Запада, интегрированных в мировой рынок 132

Глава III. Корпоративный механизм хозяйствования как особая форма структурирования мезоэкономических связей 153

1. Мезоэкономические связи и два типа их организации: маркетинговый и корпоративный 153
2. Функции корпоративного механизма организации мезоэкономических связей 170
3. Сравнительный анализ перспектив применения в России маркетингового и корпоративного типов структуризации мезоэкономики 202

Глава IV. Развитие мезоэкономического структурирования в России (СССР) 225

1. Исторический аспект корпоративного мезоструктурирования 225
2. Развитие мезоэкономического структурирования в российской истории 248
3. Структурирование мезоэкономики посредством ФПГ в современной России 266

Глава V. Денежно-ценовой механизм хозяйствования и механизм государственного воздействия на экономику с учетом специфики финансово-промышленных групп 303

1. Корпоративный механизм хозяйствования в денежно-ценовом разрезе 303
2. Государственное воздействие на экономику в связи с развитием ФПГ 338

Глава VI. Отдельные вопросы мезоэкономики и корпоративного хозяйствования 364

1. Синергетический экономический эффект и корпорации 364
2. Учет в построении системы налогообложения синергетического экономического эффекта 373
3. Эффективное структурирование мезоэкономических связей при помощи крупных многоотраслевых корпораций 385
4. Антикризисное управление в качестве системы мер, осуществляемых на макро-, мезо-, микроуровнях экономики 390
5. Оптимизация кредитно-денежных потоков в рамках корпоративной сети 395
6. Вексельное обращение в корпоративном хозяйствовании 404
7. Народные корпорации и демографическое возрождение России 413
8. Мезомаркетинг как особый тип рыночного управления экономикой 424

Предисловие

Если бросить даже беглый взгляд на историю экономической мысли последних десятилетий, как за рубежом, так и в нашем Отечестве, то легко обнаружить фрагментарность, мозаистичность научных исследований и публикаций. Такое явление не случайно. Экономическая теория притягивается, словно магнитом, наиболее актуальными сферами хозяйственной практики. Эти сферы в конкретно взятой стране, на определенном этапе их развития всегда образуют ту или иную систему, и эта система никогда не бывает оптимальной в полной мере, многие ее блоки оказываются деформированными, одни из них чрезмерно раздутыми, другие сжатыми почти до исчезновения. Данная ситуация характерна даже для экономически процветающих в настоящее время стран, в том числе и для США. Соответственно деформации практики хозяйствования деформируется направленность научных исследований, по принципу: где густо, а где – пусто. К сказанному приведем два примера, один – из американской экономики, другой – из советской.

Решительные сторонники американизации экономической науки и практики рьяно отстаивают "чистоту" экономики, пытаясь убедить неискушенных людей в том, что экономика в идеале должна быть полностью освобождена от влияния государства и политики. И в доказательство этого мифа они используют, казалось бы, убийственный аргумент: советская экономика была полностью огосударствленной и в крайней степени политизированной, в итоге она впала в жесточайший экономический кризис; американская экономика, развивающаяся без огосударствления,

Предисловие

Если бросить даже беглый взгляд на историю экономической мысли последних десятилетий, как за рубежом, так и в нашем Отечестве, то легко обнаружить фрагментарность, мозаистичность научных исследований и публикаций. Такое явление не случайно. Экономическая теория притягивается, словно магнитом, наиболее актуальными сферами хозяйственной практики. Эти сферы в конкретно взятой стране, на определенном этапе их развития всегда образуют ту или иную систему, и эта система никогда не бывает оптимальной в полной мере, многие ее блоки оказываются деформированными, одни из них чрезмерно раздутыми, другие сжатыми почти до исчезновения. Данная ситуация характерна даже для экономически процветающих в настоящее время стран, в том числе и для США. Соответственно деформации практики хозяйствования деформируется направленность научных исследований, по принципу: где густо, а где – пусто. К сказанному приведем два примера, один – из американской экономики, другой – из советской.

Решительные сторонники американизации экономической науки и практики рьяно отстаивают "чистоту" экономики, пытаясь убедить неискушенных людей в том, что экономика в идеале должна быть полностью освобождена от влияния государства и политики. И в доказательство этого мифа они используют, казалось бы, убийственный аргумент: советская экономика была полностью огосударствленной и в крайней степени политизированной, в итоге она впала в жесточайший экономический кризис; американская экономика, развивающаяся без огосударствления,

не, будучи политизированной, достигла высшего процветания в мире.

В экономике США, в отличие от других индустриально развитых стран Запада, действительно практически нет государственных предприятий. Однако это еще не означает отсутствия огосударствления экономики. Если в начале века государство в США распределяло около 10% национального дохода страны, то в настоящее время – около 50%. Для частных предприятий государство устанавливает жесткие нормы минимальной оплаты труда, его охраны, социальной защиты, экономические нормативы, стандарты качества, нормы амортизации, налоговые платежи и т.п. Если собрать все это вместе, то получится парадоксальный вывод: частным предприятием государство в США распоряжается не в меньшей мере, чем его хозяева. Что касается якобы аполитичного характера американской экономики, то это еще больший миф. Своим экономическим успехом США обязаны, прежде всего, созданием «мирового пылесоса» военно-политическими методами, средствами секретной дипломатии и тайного лоббирования, который на протяжении всего XX века высасывает финансовые, материальные и интеллектуальные ресурсы со всех остальных стран мира. В качестве иллюстрации приведем лишь один эпизод, помня, что подобных эпизодов можно найти достаточно. Американцы в результате утилизации экономических плодов победы во Второй мировой войне, выигранной главным образом не США, а СССР, создали мировую валютно-финансовую систему, в основу которой положили бумажный доллар. В результате – резкое падение курса доллара, не говоря о его крахе в отношении других конвертируемых валют, чревато сокрушительным экономическим кризисом. Чтобы его избежать, наиболее развитые индустриальные страны Запада (Германия, Япония, Франция и др.) регулярно скупают доллары, предотвращая падение американской валюты. США уже в течение десятилетий ввозят в страну много больше материальных ценно-

стей, чем вывозят в обмен (среднегодовое превышение импорта над экспортом – 150 млрд долларов). За 20 лет американцы безвозмездно выкачали со всего мира товаров на 3 трлн долларов, не предоставив взамен никаких реальных ценностей. Они расплачивались лишь продукцией печатного станка в виде долларов, покупательная способность которых искусственно поддерживается другими странами, да нарастанием государственного долга, который уже приблизился к критической точке. Чуть раньше или позже американский доллар должен лопнуть, мировую экономику постигнет кризис более жестокий, чем Великая депрессия конца 20-х – начала 30-х гг. Об этом шепчутся банкиры в кулуарах, это обсуждают экономисты, держащие пульс на развитии хозяйства. Но в экономической науке и публикациях на этот предмет – почти полное молчание. Причина в том, что обсуждение проблемы широкой общественностью может сыграть роль камня, вызывающего «полный обвал» – цепную реакцию недоверия к доллару и привязанной к нему мировой валютно-финансовой системы. Средства массовой информации, солидные издательства полностью подконтрольны содержащему их финансовому капиталу, как и крупные авторитеты в экономической науке, каковыми они смогли стать только благодаря поддержке финансового капитала. Соответственно проблема вызревающего мирового экономического кризиса замалчивается[1] не только в СМИ, но и в экономической науке, а раз "нет" проблемы, то нет и

[1] Умолчание проблемы на Западе, где нельзя наложить прямой запрет на публикации, осуществляется часто через такой прием. Кто-либо затронул в прессе нежелательную проблему, высказал нежелательные мысли, и это начало вызывать общественный резонанс, тут же СМИ, подконтрольные финансовому капиталу, подхватывают поднятую тематику и, пользуясь своей мощью (телевидением и большими тиражами), сами начинают раздувать в принципе нежелательную тематику, но нарочито, грубо, крикливо, с добавками всевозможных выдумок и глупостей. После того, как инициатива в возбуждении общественного резонанса перехвачена, СМИ начинают громить ими же раздутые наслоения вокруг наболевшей, но скрываемой проблемы, изничтожают их, а вместе с ними и проблему. После такой операции вновь возродить интерес общественности к этой проблеме уже почти невозможно.

поисков ее решения. Вот типичный пример "белого пятна" в западной, в частности, американской экономической науке.

Теперь, в качестве примера из диаметрально противоположной, но в глубинной сущности идентичной, общественной системы обратимся к игнорированию исключительно важной проблемы в советской экономической науке и практике. Речь идет о межотраслевых экономических связях, которые в своей совокупности получили название: МЕЗОЭКОНОМИКА. Она играет роль связующего моста между макроэкономикой и микроэкономикой. В советской, да и в современной российской экономической литературе этот термин практически не встречается. И отсутствие этого термина, или заменяющего его иного, отечественного, это лишь лакмусовая бумажка игнорирования целой сферы экономических отношений – мезоэкономики. Соответственно игнорировалась и игнорируется до сих пор проблема структурирования мезоэкономических связей. Проблема же эта – исключительно важная как в аспекте теории, так и хозяйственной практики. Как известно, воспроизводственный процесс осуществляется на каждом предприятии в соответствии с широко известной формулой:

$$Д - Т \begin{matrix} \nearrow Рс \\ \searrow Сп \end{matrix} \ldots П \ldots Т^1\text{-}Д^1$$ (фигура кругооборота капитала).

$$\text{Акт } Д\text{-}Т \begin{matrix} \nearrow Рс \\ \searrow Сп \end{matrix}$$

предшествует производству и предопределяет его технический уровень, направленность, масштабы, так как в результате этого акта производство обеспечено определенного технического уровня и качества средствами производства в том или ином количестве, а также в производство вовлечена определенной квалификации и соответствующей

численности рабочая сила. Акт $Т^1$-$Д^1$ представляет собой процесс реализации произведенной продукции, за которым скрыты более глубокие процессы: процесс общественного признания степени полезности произведенной продукции, удостоверенный ее денежной оплатой на рынке; процесс самоокупаемости и прибыльности производства, реализуемый через оплату продукции потребителями. Каждый акт Д-Т со стороны одного предприятия является одновременно актом $Т^1$-$Д^1$ для другого предприятия и обратно. Актами Д-Т и $Т^1$-$Д^1$ предприятия связаны друг с другом межотраслевыми связями, которые и образуют мезоэкономику. Эти связи складываются в определенного вида цепи и сети, что уже представляет собой начальную стадию структуризации мезоэкономики. Когда на основе этих начальных мезоэкономических структур (относительно цельных переплетений межотраслевых связей предприятий, особо тесно связанных друг с другом) создаются организационные структуры, базирующиеся на переплетении собственности участников таких структур (корпорации, концерны, финансово-промышленные группы, транснациональные корпорации и т.п.), имеет место более высокий уровень мезоэкономического структурирования, которому соответствует корпоративный механизм хозяйствования на мезоуровне. Значимость всех этих процессов исключительна, поскольку производство находится в особой зависимости от его подготовки (Д-Т) и от реализации его продукции ($Т^1$-$Д^1$), а организовать на должном уровне производство в масштабе страны возможно, только структурировав его на крупные мезоэкономические блоки и соответствующие им корпорации с межотраслевым оборотом ресурсов. Вся эта сфера экономических отношений почти игнорировалась в экономической науке советского периода (в настоящее время дело тоже не сдвинулось с мертвой точки). Причина в нижеследующем. В силу конкретного стечения исторических обстоятельств, к которому относится и принудительное насаждение в экономике различного рода догм, за основу управ-

ления народным хозяйством была взята система отраслевых министерств и подчиненных им в соответствии с отраслевой принадлежностью множества отдельных предприятий. Эти предприятия не могли объединиться друг с другом, структурируясь в мезоэкономические структуры, потому что они уже были жестко централизовано объединены именно в моноотраслевые структуры, управляемые соответствующими министерствами. Только краткосрочный эксперимент в начале 60-х гг. в связи с временным переходом от подчинения предприятий министерствам и ведомствам к их подчинению советам народного хозяйства, формируемым по территориальному принципу, явился исключением в тогдашней системе управления, но оно не сумело ее переломить, с 1965 г. вновь был взят курс на министерски-отраслевое управление предприятиями. В 70-х гг. развернулся процесс создания производственных и научно-производственных объединений, однако в рамках отраслевых министерств и ведомств, что не позволяло создавать многоотраслевые корпорации.

Закрытие практической возможности создания межотраслевых корпораций, что означало бы корпоративное структурирование мезоэкономических связей, сделало неактуальными научные исследования мезоэкономического структурирования. В итоге – еще одно "белое пятно" в экономической науке.

И не только в российской. В западной экономике, в отличие от России, корпоративное структурирование мезоэкономических связей, особенно в форме образования ТНК, шло довольно интенсивно. Однако само исследование корпоративного механизма хозяйствования, в том числе и на мезоуровне, наталкивалось на особо тщательно охраняемые тайны, не просто и не только коммерческие, а касающиеся организационно-управленческих ноу-хау, являющихся главным ключом к экономическому успеху. В итоге – еще одно пятно в экономической науке, если не белое, то, как минимум, серое.

У российской экономики не будет никаких перспектив на процветание, если в ней не станет в интенсивном порядке осуществляться корпоративное структурирование мезоэкономики, при постановке во главу угла массового внедрения в производство наукоемких технологий прорывного порядка. И этот процесс в стихийной форме уже начал осуществляться. Наукоемкие предприятия, лишенные финансирования и на "входе" (оборотные средства съедены инфляцией, бюджет не финансирует, банковский кредит недоступен из-за сверхвысоких процентов) и на "выходе" (внутренний рынок съежился, словно "шагреневая кожа", а внешний рынок закрыт разного вида барьерами, соответственно не реализуется продукция и не поступают деньги, необходимые для финансирования производства), стали взаимодействовать со своими поставщиками и потребителями в значительной мере без посредства рублевой массы, искусственно сжатой в несколько раз радикал-реформаторами, широко используя барьер, коммерческий товарный кредит, векселя и другие заменители денег. В организационно-управленческой форме, затрагивающей отношения собственности, данный процесс вылился в создание финансово-промышленных групп (ФПГ), ориентированных на реальный сектор экономики и связанных с наукоемкими технологиями, по большей части не зарегистрированных официально и держащихся в тени из-за недоверия властям и неприемлемости проводимого ими курса реформ. Данный процесс не следует смешивать с содержанием финансово-кредитными структурами ФПГ в виде конгломерата различных предприятий, используемых в качестве объектов для портфельных спекуляций.

Идея, лежащая в основе корпорации (ФПГ) наукоемкого типа, проста и весьма эффективна. За основу берется та или иная новейшая технология, в соответствии с результатами НИОКР, коих накоплено в великом множестве в системе ВПК, которые в случае их применения способны выдвинуть производителей на уровни, значительно превы-

шающие мировые стандарты, но теперь они пылятся на полках, поскольку инвестиции производительного порядка в российскую экономику заморожены и надежд на их оживление без изменения "курса реформ" нет. Под избранную технологию (чаще всего двойного использования – мирного и в ВПК) подбирается сеть предприятий и организаций, способных совместной деятельностью, кто сырьем и материалами, кто оборудованием, кто квалифицированными специалистами и т.п., короче – "в складчину", внедрить эту технологию и выпускать на ее базе продукцию, пользующуюся особым спросом на внутреннем и внешнем рынках. Затем выручка от реализации такой продукции делится между участниками сети пропорционально их вкладу в общее дело. Вклад каждого предварительно оценивается. Ясно, что вместо простоя лучше задействовать неиспользуемые производственные мощности (это более половины производственного потенциала России), производить на них продукцию, а после ее реализации получить свою долю от денежных доходов. Правда, минусом такой схемы является необходимость ждать доходов в будущем, в то время когда людям нужно питаться, одеваться, оплачивать коммунальные и другие услуги каждодневно. Данная трудность может быть преодолена путем подключения к участникам межотраслевой сети предприятий, производящих продовольствие, товары ширпотреба. Кроме того, в данном случае минус можно превратить в плюс, если в сеть подключить строительные организации, способные обеспечить комфортабельным жильем, параллельно облагораживая его окружение, многих работников, задействованных в сети межотраслевых экономических связей.

За этой простой и весьма эффективный схемой на практике стоит необычайно трудоемкая организационно-управленческая работа, преимущественно творчески-прорывного характера. А еще глубже за всем этим скрыта масса сложнейших научных проблем, ждущих своего решения. Без эффективных решений этих проблем придется идти на

ощупь, постоянно ошибаться, пробиваться с величайшими усилиями там, где можно было бы обойтись без существенных трений. Например, для внедрения системы безденежного запуска проекта нужно оценить долю каждого участника в суммарной величине натурально-вещественных и трудовых затрат. Уже здесь возникает целый спектр научных проблем, разрешению которых уделено существенное внимание в настоящей книге.

Эта книга представляет собой фундаментальное исследование корпоративного структурирования мезоэкономических связей, с практическим выходом в виде ряда методических разработок могущих с успехом использоваться в деятельности ФПГ и подобных им структур.

В книге сознана цельная, внутренне непротиворечивая теория корпоративного механизма хозяйствования на мезоуровне в качестве особой экономической формы структурирования мезоэкономических связей. В этом отношении, помимо самостоятельной научно-практической значимости самой по себе, публикуемая работа может быть использована в качестве прообраза и первого варианта учебника по мезоэкономике. Курсы макроэкономики и микроэкономики обстоятельно изучаются в экономических вузах. Пора начать изучение также мезоэкономики, методологический и методический фундамент чего создан данной книгой.

Говоря о развитии экономической теории в связи с исследованием мезоэкономического структурирования, нужно обратить внимание на то, что в данном случае речь идет не об абстрактно-схематических построениях, к которым многие люди по невежеству относят всякую теорию, а потому и пренебрегают ею, а о теории в качестве стратегически ориентированной практики, рассматриваемой не как отдельные мероприятия, а как органически взаимосвязанная система, с учетом не только прямых и обратных связей в ней, но и сетевого взаимодействия, причем качественно различных уровней.

Предлагаемая вниманию читателей книга представляет научно-практическую разработку поискового порядка в малоисследованной еще мезоэкономике, причем ориентированную на использование в народном хозяйстве России.

Книга может принести пользу ученым и специалистам, работающим в сфере корпоративного механизма хозяйствования, организационно-управленческих проблем ФПГ, всем людям, интересующимся проблемами социально-экономической стратегии развития России. Полезной может оказаться книга и для преподавателей и студентов экономических вузов.

Глава I. Хозяйственный механизм как система организационно-экономических отношений

1. Методологические проблемы исследования хозяйственного механизма

В экономической науке часто встречаются термины-синонимы: *хозяйственный механизм*[2] *и экономический механизм*. Сравнительно редко встречается термин *"экономический организм"*[3].

Было бы весьма желательно достичь терминологического взаимопонимания. Обычно экономисты-теоретики, обуреваемые благим пожеланием однозначного понимания тех или иных терминов, ведут жесточайшие споры, пытаясь доказать, что именно их понимание термина или экономической категории является единственно верным. Представляется, что подобная постановка задачи изначально является неверной. В противоположность этому постараемся изложить наш подход к проблеме понимания и определения экономических терминов.

Во-первых, многие термины обозначают те или иные *явления, возникающие на поверхности экономических отношений* в сфере их видимости для наблюдателя, не воо-

[2] Этот термин получил широкое распространение благодаря многочисленным публикациям академика Л. И. Абалкина.

[3] Такой термин предпочитал Заслуженный деятель науки РСФСР П. М. Павлов, всегда выступавший против механизации экономических отношений, соответственно предпочитая термину "механизм" термин "организм".

руженного методами экономического познания. Терминологическое определение всех экономических явлений – это *вопрос договоренности.* Одни экономические явления, именно те из них, о которых пишется и говорится очень часто, как правило, получают *однозначное, общепринятое понимание в экономической науке.* Другие экономические явления, которые обсуждаются в науке не столь часто, соответственно не *вошли в состав всеобщего экономического сознания специалистов,* понимаются разными экономистами и экономическими школами на свой *специфический манер.* В данном *случае бесполезно искать одинаковое понимание термина.* Лучше поставить другую, более скромную задачу, но зато выполнимую. Нужно *договориться об адекватном понимании экономического термина.* Например, в зарубежной экономической литературе можно насчитать свыше 300 определений маркетинга (именно столько их насчитали "пионеры" внедрения маркетинга в теорию и практику советской экономики в 1983 г.), причем в рамках диаметрально противоположных позиций: одни считают маркетинг наукой, другие – искусством, третьи – смешением того и другого. В такой ситуации адекватное понимание термина "маркетинг" означало бы предоставление
лю авторского понимания термина, с тем, чтобы,
ного автора, читатель имел четкое представление о том, что именно вкладывает автор в понимание термина. Автор при этом не навязывает читателю собственное понимание термина, но лишь предлагает учесть его авторское понимание. Соответственно, изучая произведение автора, *читатель будет адекватно с автором понимать терминологию экономических явлений.* В то же время этот же читатель, выступающий уже в роли автора экономического произведения, дает этим же терминам свое собственное определение, с тем, чтобы другие читатели поняли его адекватно. Надеемся, что нам удалось пояснить *различие между однозначным и адекватным пониманием термина.*

Очевидно, что в экономической науке одни термины явлений должны пониматься однозначно, а другие – адекватно.

Во-вторых, *большое число терминов относится к тому их виду, который выражает некий* конгломерат явлений, *представляющих собой ту или иную их* совокупность, некую цельность, *образуемую тремя возможными способами:* а) отражение объективной цельности явлений; б) субъективное ви́дение мнимой цельности *путем ее привнесения в совокупность явлений, которые сами по себе в цельность не связаны;* в) смешение отражения объективной цельности с субъективным ви́дением. *Именно последнее является наиболее распространенным случаем в науке, так как достичь абсолютно неискаженного ви́дения явлений невозможно.* Любое наше знание практически суть взаимное наложение объективно чистого ви́дения и искажения. *Другими словами,* истина всегда доступна нам с той или иной степенью искажения. *Вопрос в том, что преобладает – истина или искажение, и в какой мере?*

Экономические термины, соединенные в некую цельность, совокупность, представляют собой ту или иную *систему,* в свою очередь *получающую определение в виде очередного экономического термина.* Ветви экономической науки, как и ее саму в целом можно представить в качестве *сложнейшего конгломерата систем экономических терминов,* в котором относительно более общая система включает в себя относительно более частную, и так далее, *в направлении дробления систем, вплоть до единичных терминов.* Напротив, в *направлении обобщения систем* движение доходит *до экономической науки в целом.*

В-третьих, все термины, как единичные, так и образующие системы, примыкают либо к одному из двух полюсов, либо к их взаимодействию.

Один полюс, назовем его *полюс А,* притягивает все категории и их системы, отражающие *объективный процесс развертывания экономических отношений и процессов.*

Другой полюс, назовем его *полюс Б*, представляет собой все экономические категории и их системы, которые выражают *процесс активного реагирования людей на многообразную экономическую реальность*, включая *конструирование инструментов, форм, механизмов*, используемых в целях: а) преобразования экономической реальности; б) использования процессов, протекающих в ней в своих собственных интересах.

В-четвертых, все охарактеризованные выше в предыдущих трех пунктах термины, при всех принципиальной важности различиях между ними, имеют то общее что пребывают *на одном уровне* (на одной плоскости) *экономического познания. Переход на иные уровни познания, более глубокие*, всегда сопровождается: а) открытием более глубоких процессов и механизмов; б) более глубоким пониманием сущности экономических терминов, определенных достаточно ясно на относительно более поверхностных уровнях познания.

Соответственно, *на более глубоких уровнях экономического познания:*

- экономические термины становятся экономическими категориями;
- экономические процессы и тенденции развития предстают как *экономические законы и экономические закономерности;*
- *универсальная цельность экономического знания выступает в качестве* системы экономических законов.

Экономическая реальность, как предмет экономической науки и ее ветвей, являет собой как бы срез, *грань мировой реальности в качестве универсальной цельности всего мировоззрения*. Соответственно, универсальные законы мироздания отражаются также и в самой экономической реальности, и в процессе ее познания людьми.

Поэтому в экономической реальности не избежать ее *поляризации между материальным и идеальным*. Об этой

поляризации написаны тысячи книг, она является предметом острых дискуссий на протяжении столетий.

Не вдаваясь в эти дискуссии, что сильно отвлекло бы от темы, очертим лишь наше видение проблемы материального и идеального с тем, чтобы в дальнейшем применить его к познанию экономической реальности.

Представляется, что на протяжении всей известной нам человеческой духовной культуры наиболее глубоко, ясно и точно *различие между материальным и идеальным* (духовным) выразил Бернард Шоу в хорошо известной аналогии сопоставления *яблок и идей*: "Если у меня и у вас по яблоку, и мы обменяемся ими, то у нас останется по яблоку. Если у меня и у вас по идее, и мы обменяемся идеями, то у каждого из нас будет по две идеи".

Из этой аналогии можно сделать нижеследующие выводы:

1) в материально-вещественном мире занятие предметом определенного места в пространстве исключает занятие этого же места другим предметом того же уровня существования;

2) в материально-вещественном мире прибавление к чему-либо каких-либо предметов означает, что в то же время эти же предметы отняты от некоего другого;

3) изъятие материально-вещественного предмета из некоей совокупности означает, что изъятый предмет тем самым так или иначе вошел в качестве составной части в другую совокупность;

4) материально-вещественные предметы способны до бесконечности делиться на отдельные части и бесконечно складываться в сложные системы, в которых каждая совокупность частей является одновременно частью более обширной совокупности;

5) в материально-вещественном мире любой предмет складывается из составных частей, соответственно, при бесконечной делимости материи вещества на все более мел-

кие части любой предмет рано или поздно распадается на составные части, то есть прекращает существование;

6) идеи, в отличие от материальных вещественных предметов, не состоят из отдельных частей, соответственно, не могут на них разложиться, каждая идея цельна, потому неуничтожима;

7) в идеальном (духовном) мире одна и та же идея может как бы занимать одновременно бесконечное число мест в идеальном (духовном) пространстве (здесь речь идет об аналоге места в материально-вещественной реальности, ведь в идеальной, духовной реальности идея неотделима от занимаемого в ней места (точнее, его аналога);

8) каждая идея способна одновременно отражать в себе всю совокупность идей мироздания и одновременно отражаться в каждой из этих идей в отдельности и в их цельной совокупности. Или, говоря короче и проще, все идеи способны бесконечно перемножаться друг на друга и при том не только не убывая и не теряя себя, но и творя через такое взаимоумножение (взаимоотображение) новые идеи;

9) каждая идея цельна, а потому – вечна (как и внутренняя идея индивидуально неповторимой сущности), а поскольку каждая идея по своей сущности цельна, соответственно идеи не делятся на части и не складываются в их совокупности, а взаимоотражаются, взаимоперемножаются, тем самым бесконечно взаимоуглубляются, осуществляя духовное творчество;

10) идея, как цельная (нерасчленимая) духовная реальность, являет по отношению к материальному веществу глубоко скрытый план (пакет информации), реализуемый динамичными вихрями бесконечно слабых энергий, но направленных именно в нейтральную точку каждой из материальных частей, подвергшихся воздействию этих энергий, результатом чего является обволакивание идеи-плана комплексом энергетических вихрей, а затем и частицами вещества, движущимися по замкнутым контурам, что и яв-

ляет собой зарождение, развитие и функционирование живого организма;

11) идеи отражаются друг в друге не хаотично, а упорядоченно, в соответствии с законами познания, в конечном итоге – в гармонии с универсальной цельностью духовного первоначала, которое как содержит в себе абсолютно все проявленные и не проявленные идеи, так и отражается в каждой из них в своей цельной совокупности;

12) изложенные выше законы взаимодействия идей являются принадлежностью реальности духовного порядка, а вовсе не элементами, сконструированными человеческим интеллектом, другими словами, человек не измышляет идеи, а отражает их в своем разуме в качестве субъективного слепка с объективной духовной реальности, соответственно, законы соотношения идей проявляются в виде их отражения в человеческом разуме как законы познания, в том числе как законы экономического познания.

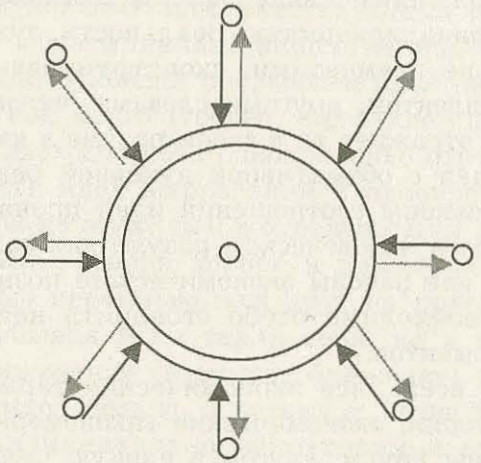
Здесь необходимо особо оговорить несколько особой важности моментов.

Прежде всего, все экономические термины, экономические категории, экономические закономерности и законы взаимосвязаны друг с другом в единую цельность (как бы взаимно отражаются друг в друге, взаимоуглубляются друг в друга). При этом в данном процессе динамичных взаимосвязей каждый элемент системы (сущность термина, категории, закономерности, закона), подвергаясь воздействию цепной реакции взаимосвязей, углубляет и совершенствует (универсализирует) свою сущность. Углубленные, усовершенствованные элементы системы создают основу для нового динамичного взаимодействия между обновленными элементами. В итоге процесс развивается бесконечно в соответствии с нижеследующей схемой (см. схему № 1). Данная схема иллюстрирует одновременно и бесконечный процесс сети обратных связей между универсальным целым и множеством идей, и постоянное взаимодействие в форме обратных связей как частей экономической системы с самой

системой в качестве целого, так и познаваемых экономических категорий и законов с цельной системной совокупностью экономических знаний.

Схема № 1

Схема взаимодействия в форме сети обратных связей между целым и частным применительно к сфере идей, экономической реальности, процессу ее познания



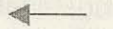
Условные обозначения:



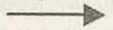
— целое;



— частное;



— воздействие целого на частное;



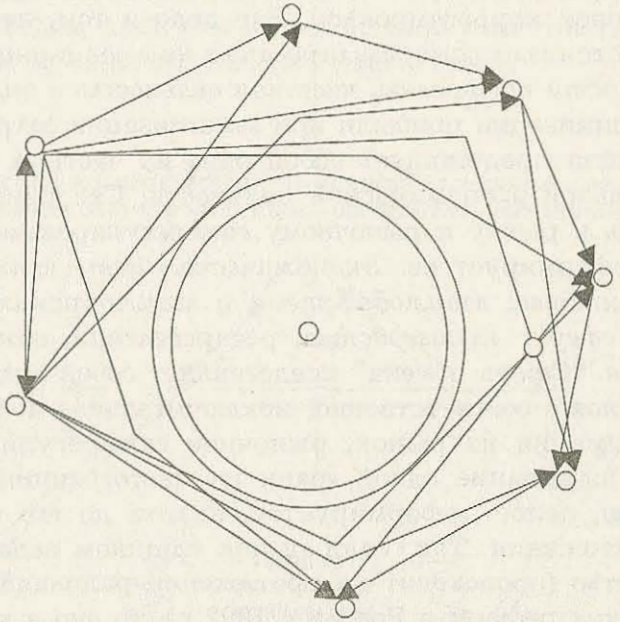
— воздействие частного на целое

В данной схеме отражается бесконечное взаимодействие целого и частностей, а также *взаимодействие частностей друг с другом посредством целого.*

В принципе, *взаимодействие частностей* друг с другом может осуществляться как бы непосредственно, *помимо целого*, что находит выражение в другой схеме (см. схему № 2).

Схема № 2

Схема взаимодействия частностей, минуя целое



В данной схеме отражено взаимодействие частностей друг с другом *как бы непосредственно*[4], минуя целое, что приводит к *нарастанию в геометрической прогрессии чис-*

[4] Выражение "*как бы непосредственно*" не случайно. Возникает лишь видимость непосредственного взаимодействия. Подлинно непосредственное взаимодействие отражено схемой № 1. Истинное целое (но не его суррогат) самым непосредственным, сущностным образом входит в сущность частностей, соответственно именно взаимодействие частностей через целое носит непосредственный характер, а взаимодействие частностей, оторванных от целого, может принимать лишь видимость непосредственного взаимодействия.

ла сетевых взаимодействий по мере увеличения числа частностей, вступающих во взаимодействие. При переходе числа частностей некоего лимита, сеть взаимодействий усложняется до такой степени, что становится хаотичной.

Следует отметить, что рыночный механизм регулирования пропорций производства и воспроизводства продукции работает не по схеме № 2. Как ни странно на первый взгляд, но здесь бы более подошла схема № 1, но с ее существенной корректировкой. Все дело в том, что *в рыночном механизме саморегулирования на место универсальной цельности поставлена частная цельность* в виде принципа максимизации прибыли при минимизации затрат. Данный принцип представляет собой одно из частных сечений универсальной экономической цельности. Сведение последней лишь к рынку и рыночному саморегулированию обедняет и деформирует ее. *Экономическая цельность состоит из единства, взаимодействия и взаимопроникновения четырех сфер – производства, распределения, обмена, потребления.* "Сфера обмена" представляет собой аналог термина "рынок", соответственно, исключительное акцентирование внимания на рынок, рыночное саморегулирование означает вырывание одной грани из многогранника. Соответственно, целое деформируется, вплоть до его возможного уничтожения. Так, если рынок слишком задавливает производство (происходит на протяжении радикальных монетаристских реформ в России с 1992 г.), то оно в конечном итоге задохнется, а вместе с ним лопнет и рынок, ведь на продаже одного "воздуха" и ценностей, произведенных в прошлом, рынок долго не выдержит.

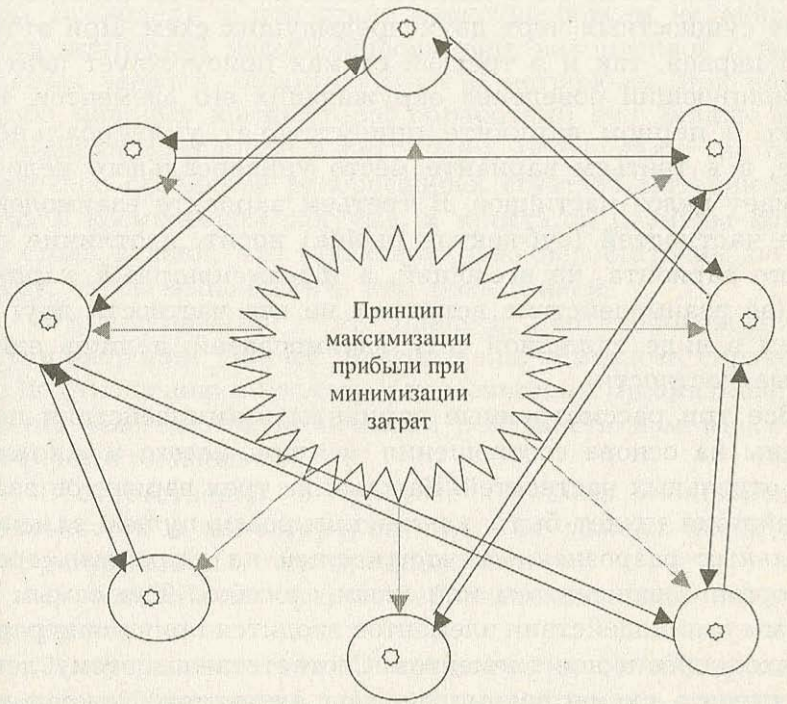
Рыночный механизм саморегулирования имеет свои достоинства, которые нельзя абсолютизировать, как это делают идеологи тотальной либерализации экономики и их российские последователи (Фридрих фон Хайек, Милтон Фридман и плеяда молодых российский радикалов, которые оказались разбавленными лишь одним экономистом – ветераном Евгением Ясиным).

Рыночное саморегулирование обладает также существенными недостатками, которые нужно, с одной стороны, нейтрализовавать, а с другой стороны – выстраивать нерыночные регуляторы экономики для ситуаций, несовместимых с рыночным регулированием, к чему относится, прежде всего, воспроизводство и развитие главной производительной силы экономики – человека, а также развитие фундаментальной науки и высокодуховной культуры.

Приведем схему взаимодействия участников рынка с основным принципом рыночной экономики.

Схема № 3

Схема взаимодействия рыночного саморегулирования с рыночно ориентированным поведением участников рынка



Обозначения:


— частная цельность в качестве основного принципа рыночного хозяйствования;


— отражение в сознании участников рынка основного принципа рыночного хозяйствования;


— субъекты рыночного хозяйствования;


— проекция основного принципа в сознании участников рынка;

— взаимодействие участников рынка.

При сравнении схемы № 3 со схемами № 1 и № 2 легко увидеть, что схема № 3 являет собой во многом некое смещение сущностных черт двух предыдущих схем. При этом, как в первой, так и в третьей схемах присутствует центр, инспирирующий поведение окружающих его элементов, но только в первом варианте присутствует универсальное целое, а в третьем варианте место универсального целого занимает целое частичное. В третьем варианте взаимодействие частностей (субъектов рынка) носит, в отличие от второго варианта, не всеобщий, а *фрагментарный характер* (во взаимодействие вступают не все частности друг с другом в виде сплошной сети взаимосвязей, а лишь единичные частности).

Все три рассмотренные варианты взаимодействия построены на основе соотношения *центра целого и множества* отдельных частностей. Каждый из трех вариантов взаимодействия может быть *конкретизирован путем замены отдельных разрозненных частностей на их конгломераты*, организованные тем или иным способом. Тем самым в системы взаимодействия элементов вводится принцип иерархии входящих в нее элементов. Соответственно этому легко построить схемы взаимодействия элементов. Каждая из этих схем отличалась бы от своего исходного аналога тем,

что вместо единичных разрозненных периферийных элементов включала в себя их *структурированные блоки.*

При рассмотрении механизмов взаимодействия элементов во всех рассмотренных ранее вариантах нужно иметь в виду, что схемы этих вариантов пригодны как для анализа самой экономической реальности (и ее сечений и частей), так и корреспондирующих с ней *методов экономического исследования* (познания). В любом случае *необходимо выделение сущностей и сущностных связей,* как краеугольных граней ("краеугольных камней"), образующих *структуру функционирующего объекта,* соответственно – *структуру его познавания.*

Структурообразующие грани присутствуют на всех уровнях мироздания. В отношении кристаллов это хорошо известно. Но то, что кристаллом является вся известная нам Вселенная – это стало известно совсем недавно. Собрав гигантский массив информации, накопленной о наблюдаемых звездах, галактиках и т.п., астрономы, при помощи особо мощного компьютера, обработали эти данные и получили потрясающий вывод: наша Вселенная – не беспорядочное скопление разбросанных сгустков материи-вещества в космическом вакууме, а кристалл, размеры которого столь велики, что галактики явно недостаточны по размеру, чтобы выполнять в нем роль граней.

Структуризация – это процесс, противоположный хаосу и энтропии. *Данное утверждение одинаково* справедливо по отношению *к космосу, биологическим организмам, личности человека,* экономической реальности и методам экономического познания.

Соответственно, *в процессе познания экономической реальности и конструирования в ее рамках необходима структуризация,* что предполагает:

1) *нахождение сущностей* экономических явлений и процессов;

2) оформление *этих иерархически соподчиненных в рамках экономической цельности сущностей в* систему экономических категорий и законов;

3) *конструирование экономических форм и экономических механизмов* на основе познания системы экономических законов и категорий;

4) *направление экономического развития* (в масштабе страны, региона мира, мирового хозяйства) в русле, принятом обществом (добровольно или навязанном сверху, или инспирировано со стороны теневых структур – это особый вопрос *целевой установки* на основе сконструированных экономических форм и механизмов).

Названные выше четыре момента пронизывают друг друга, взаимопереплетаясь. Так, конструирование экономических форм и механизмов зависит, с одной стороны – от экономической реальности и степени ее познания, с другой стороны – от целевой установки развития, принятой обществом. Реализация целевой установки, в свою очередь, изменяет (обычно постепенно, иногда революционно) экономическую реальность, кроме того, под влиянием целевой установки более углубленно и обстоятельно изучаются именно те стороны и уровни экономической реальности, которые в наибольшей степени корреспондируются с ней. Следовательно, само содержание и уровень экономических знаний во многом определяется целевой установкой общественного развития.

Каждая экономическая форма (элемент) отражает в себе с разной степенью интенсивности всю совокупность экономических отношений, которая развертывается во времени в виде сверхсложных сетей обратных связей форм и элементов, постоянно взаимодействующих друг с другом. Поэтому каждая *экономическая форма, будучи замкнутой и конечной, несет на себе отпечаток бесконечных экономических связей.* Соответственно, ни одну экономическую форму нельзя познать достаточно глубоко и обстоятельно в ее изолированности. Кроме того, попытки сформулировать жестко детерминированные причинно-следственные связи между экономическими формами всегда искусственно ог-

рубляют, упрощают процесс реальных взаимосвязей между ними.

В ряде случаев упрощение (абстрагирование не только от частностей, но и от скрытых за ними многоуровневых процессов) вполне оправданно. Оно позволяет решать узкоприкладные задачи (не только на микроуровне, но и на мезо-макроуровнях), применяя математический аппарат и компьютерную обработку данных. Однако в других случаях *абстрагирование от необходимого для решения поставленной задачи уровня сложности*[5] неизбежно приведет к существенным *ошибкам*, как в познании экономической реальности, так и в практической деятельности.

Подобные ошибки особенно типичны для экономических исследований на макроуровне. Многие экономисты из числа представителей экономико-математических школ пытаются свести характеристику экономики к тому или иному набору показателей (индикаторов) и на этой основе пытаются сформировать и обосновать жесткие причинно-следственные зависимости между ними, показывающие тенденции экономического развития и служащие основанием для коррекции этих тенденций по столь же жестким схемам, при полном игнорировании масштабов страны, уровня образованности ее населения, наличия технико-экономического потенциала, природных ресурсов, социальной психологии, духовной направленности, культурных традиций и многого другого, часто приобретающего ключевое значение в конкретных исторических обстоятельствах.

Например, пытаются вывести некие жестко детерминированные закономерности между уровнем инфляции, долей дефицита госбюджета в отношении ВВП, долей инвестиций в совокупных денежных доходах, темпами экономи-

[5] Часто уровень сложности переплетения сущностных связей бывает столь высоким, что для достаточно глубокого уяснения того или иного понятия бывает необходимо изучить целую книгу, рассматривающую это понятие на разных уровнях и с разных сторон. Об этой проблеме и сопряженных с ней см.: *Налимов В.В.* Спонтанность сознания. М.: Прометей, 1989.

ческого роста, величиной ссудного процента и нормой резервирования капитала для коммерческих банков, уровнем безработицы и производительностью труда и т.п. И все это делается вне зависимости от того, идет ли речь о Заире, Зимбабве, Перу, России или Японии. Сторонники подобного подхода рассматривают экономику по аналогии с химией: если соединены два атома водорода и один атом кислорода (H_2O), то непременно имеет место вода. В химии это действительно так. А вот в экономике, за некоторым исключением, подобные формулы, претендующие на всеобщность и вневременность, бывают справедливы лишь применительно к отдельным странам и на протяжении ограниченных временных рамок. В качестве примера сошлемся на явление стагфляции в западных странах (начало 80-х гг.), которое опрокинуло многие западные экономические теории. Аналогичная ситуация и в современной России. Согласно монетарическим эконометрическим теориям в нашей стране после сбития инфляции в 1996 г. должен был бы начаться экономической подъем, соответственно должна заметно проявиться инвестиционная активность. Но производство продолжает подвергаться спаду, а инвестиционная активность по-прежнему заморожена.

В России ускоренными темпами разрушается научно-технический и образовательный потенциал, осуществляется деиндустриализация страны, ножницами цен уничтожается отечественное сельское хозяйство (следовательно – самообеспечение продовольствием). Однако российские монетаристы с фанатичным упорством продолжают держаться монетаристских догм, всею своею деятельностью и словами доказывающие, что монетаристские рецепты для них несопоставимо дороже как самой российской экономики, так и самой России. Действительно, в таком виде монетаризм, как и либеральный экономизм в целом – это уже не предмет науки, а предмет фанатичной секстантской веры или результат социально-психологического зомбирования, что, между прочим, не противоречит одно другому.

Реальная экономика неизмеримо сложнее и глубже любых самых совершенных теоретических абстракций. В то же время любой человек, сколь бы развит он ни был, не может вместить всю глубину и сложность изучаемой им экономики, имеющей место в действительности. Соответственно, *теоретические абстракции, состоящие из экономических форм и механизмов, необходимы.* Однако эти абстракции необходимо *углублять, конкретизировать и корректировать, совместно с корректировкой вытекающих из них конкретных действий.*

Такую корректировку целесообразно осуществлять следующим образом.

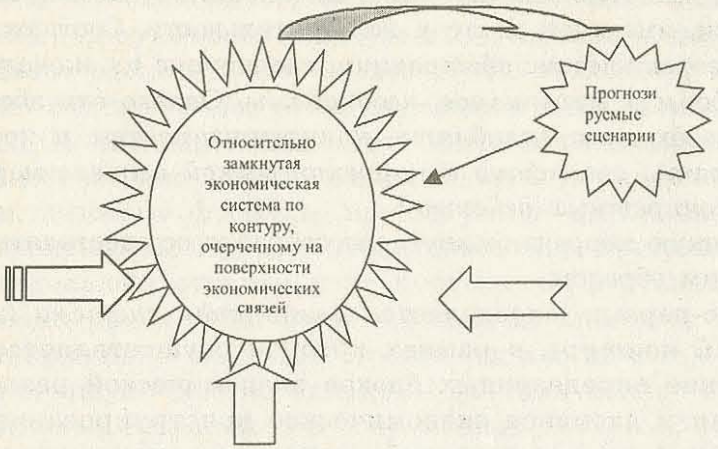
Во-первых, определяется *замкнутая система (замкнутый контур),* в рамках которой осуществляется как изучение определенных блоков экономической реальности, так и активное экономическое конструирование, совместно с соответствующей организационно-управленческой деятельностью, обеспечивающей заданный *алгоритм развития.*

Во-вторых, в поле зрения оказывается *экономическая реальность за пределами очерченного, замкнутого контура,* причем представленная не в виде механической суммы частностей, а в качестве сети сущностных взаимосвязей[6], понимание которых позволяет прогнозировать развитие событий в отношении системы, очерченной замкнутым контуром в целом. Кроме того, исходя из сценария развития системы в целом, а также исходя из ее структурного анализа, прогнозируется развитие ситуации внутри системы. Опираясь на прогнозирование процессов внутри системы и за ее пределами, ее управляющие осуществляют коррекцию системы, имея в виду целевую установку развития.

Сказанное выше представим в виде схемы № 4.

[6] Причем многоуровневого порядка, с учетом того, что процессы, протекающие на более глубоких уровнях, предопределяют стратегическое клише развития событий на уровне конкретной данности.

Схема многоуровневой взаимосвязи прогнозирования и коррекции развития относительно замкнутой[7] экономической системы



Обозначения:

— экономическая система в пределах замкнутого контура;

— экономическая система в пределах замкнутого контура, подключенная к многоуровневым экономическим связям за его пределами;

— уровни экономической реальности, воздействующие на экономическую систему, очерченную замкнутым контуром;

— прогнозируемые сценарии развития экономической системы;

— прогнозирование возможных сценариев развития, исходя из многоуровневого подключения замкнутой системы к экономической реальности;

— процесс коррекции замкнутой экономической системы на основе тенденций и прогноза ее развития.

[7] Хотя контур замыкает система полностью на уровне явлений, но на более глубоком уровне экономической деятельности замыкания не происходит.

Приведенная схема № 4 позволяет уяснить процесс выработки решений в рамках относительно замкнутой экономической системы с учетом ее коррекции на основе учета многоуровневых взаимосвязей экономической реальности. В основе схемы лежит *процесс приспособления неизбежных экономических абстракций и замкнутых экономических форм и механизмов к реальной экономической жизни* в процессе ее развития, неизбежно выходящего за строго очерченные рамки форм и механизмов.

Роль системы в схеме может играть общественно-экономический строй страны, мировое хозяйство, мировой рынок, региональное экономическое объединение типа ЕЭС, экономический (хозяйственный) механизм любой страны на любом этапе развития, всякий блок такого механизма, например, налоговая система, кредитная система, система денежного обращения и т.п.

В хозяйственном механизме, насаждаемом в России под давлением МВФ с использованием прозападного лобби на ключевых постах в системе явного и теневого управления государством, совершенно не учтены закономерности взаимодействия относительно замкнутых экономических систем в многоуровневой экономической реальности и не используется сочетание прогнозирования и корректировки процесса развития системы. Причем данные закономерности не учтены в методологическом плане не только с позиций коренных интересов России, на что трудно надеяться при разработке хозяйственного механизма людьми, преследующими интересы Запада, а не нашей страны, но и с позиций интересов самих западных стран. Западные экономисты конструировали и продолжают конструировать хозяйственный механизм для России сугубо механически, на основе стандартных "лекал", прикладываемых к экономической реальности России, в которой западные эксперты почти не разбираются. Их коренная ошибка в том, что они подходят к нашей стране исходя из апробированных мерок хорошо известных им стран, но к России эти мерки неприемлемы.

2. Хозяйственный механизм на макро-, мезо-, микроуровнях и его функции

Проделанный экскурс в методологию познания применительно к сфере экономических исследований создает теоретический фундамент для выяснения:

1) понятий хозяйственного механизма, экономического механизма, экономической системы страны;

2) сущности, структуры и функций хозяйственного (экономического) механизма;

3) типов хозяйственного механизма в их корреспондированности с экономической системой, выбираемой или уже выбранной обществом.

В принципе можно было бы развести термины *"экономический механизм"* и *"хозяйственный механизм"*, назвав последний облеченным в *правовую форму экономическим механизмом.*

Однако для этого нужно было бы достичь всеобщей договоренности в рамках всей экономической науки, что нереально. Поэтому в настоящей работе мы будем применять понятия "экономический механизм" и "хозяйственный механизм" как *термины-синонимы.*

Исследованию хозяйственных механизмов посвящено множество работ. Но в них исследуется какой-то один тип хозяйственного механизма[8]. Мы также собираемся уделить основное внимание одному типу хозяйственного *механизма, а именно – корпоративному структурированию мезоэкономических связей.* Однако предварительно представляется целесообразным выяснить *закономерности построения и функции хозяйственного механизма в качестве универ-*

[8] Например, академик Абалкин Л. И. много внимания уделяет проблемам хозяйственного механизма, сначала исследовав хозяйственный механизм советского периода, а в настоящее время изучает хозмеханизм хозяйствования современной России.

сальной системы, по отношению к которой все типы (виды) хозяйственных механизмов являются ее *частными случаями (вариантами).*

Разумеется, мы не стремимся создать теорию хозяйственного механизма, приемлемого для всех времен и народов, что было бы более характерно для либерально-экономических и монетаристских теорий. Напротив, мы подчеркиваем *исключительную важность конкретного типа хозяйственного механизма, приспособленного к специфике конкретно взятой страны.* Хозяйственные механизмы России, США, Германии, Японии, Швеции, Китая, Индии, Аргентины, ЮАР, Замбии и т.д. должны в очень сильной степени отличаться друг от друга, аналогично тому, как различаются конструкции производимых в мире автомобилей, от большегрузных самосвалов, лимузинов до малолитражек, от переднеприводных до заднеприводных, от использующих двигатели внутреннего сгорания до электромобилей. В то же время в конструкции всех разнообразных автомобилей имеют место общие принципы их конструирования и общие черты в конструкции. Аналогично и с хозяйственным механизмом.

Прежде всего попытаемся определить хозяйственный механизм в качестве *особой функциональной экономической системы.*

Хозяйственный механизм – это экономическая система прямых и обратных связей, носящих характер информационных потоков, управленческих решений и организационно-административной деятельности, базирующихся на распределении объектов собственности в обществе, государственном законодательстве, государственном регулировании (управлении, планировании и т.п.) экономических отношений, прежде всего товарно-денежных, основанных как на согласовании, так и подчинении экономических интересов, задействованных в этой системе экономических субъектов, осуществляющих функции взаимодействия производ-

ства, распределения, обмена и потребления на всех уровнях экономики – микро-мезо-макро.

Данное определение, несмотря на его развернутость, представляет собой лишь самую общую характеристику хозяйственного механизма. В то же время развернутое определение страдает трудностью его восприятия и усвоения. Поэтому представляется целесообразным: 1) дать краткую, хотя и неполную формулировку хозяйственного механизма; 2) достаточно подробно проанализировать принципиальную конструкцию хозяйственного механизма.

Если говорить предельно кратко, то хозяйственный механизм – *это структура экономических субъектов в процессе их взаимодействия друг с другом по поводу хозяйственной деятельности.*

Отдав дань краткости, приступим к обстоятельному выяснению сущностных характеристик хозяйственного механизма.

1. В политической экономии существует разделяемая многими учеными позиция, согласно которой все экономические отношения подразделяются на две сферы: *общеэкономические отношения* и *организационно-экономические отношения*. При этом *система экономических отношений по поводу построения (конструирования) и функционирования хозяйственного механизма* относится к сфере организационно-экономических отношений. В то же время, как это будет показано в дальнейшем, сфера общеэкономических отношений играет принципиально важное значение для выбора типа хозяйственного механизма (в ряде случаев, для такой страны, как Россия, например, целесообразно ставить вопрос об уникальном характере хозяйственного механизма, причем ровно в той мере, в которой уникальна наша страна).

2. Прежде чем говорить о системе прямых и обратных связей в процессе функционирования хозяйственного механизма, необходимо выделить в качестве его предпосылки *структуру хозяйствующих в обществе субъектов*[9] с учетом их отношения к объектам собственности на средства производства. Как распределена собственность в народном хозяйстве страны, другими словами, кому принадлежат предприятия: государству, группе, частному лицу и в какой экономической форме – АО ТОО, и т.п. – от этого *в решающей степени зависит и система прямых и обратных экономических связей между хозяйствующими субъектами*, т.е. характер функционирования хозяйственного механизма.

3. Государственное законодательство в экономической сфере представляет собой *отчасти предпосылку построения и функционирования хозяйственного механизма, отчасти – важнейший его элемент*. Утверждая последнее, мы исходим их того, что хотя сфера правовых отношений в обществе и различается от сферы экономических отношений в нем, сам *хозяйственный механизм, помимо определенной системы экономических отношений, выступает также и в правовой форме*. Другими словами, хозяйственному механизму присущи два уровня: а) *уровень сущностных экономических отношений; б) уровень облачения этих отношений в правовую форму*.

Хозяйственный механизм на уровне его правового оформления приобретает *действенность и практическую конкретизацию*, без чего он вообще не мог бы функционировать. Соответственно и экономическая наука исследует хозяйственный механизм на двух уровнях:

---

[9] Само формирование структуры собственности в обществе, осуществляемое эволюционным, порою революционным путем, относится к сфере общеэкономических отношений. От этого в решающей степени зависит характер экономического строя общества. Совсем другое дело – функционирующая в процессе хозяйственной деятельности структура собственности в государстве, которая в таком разрезе (хозяйственного функционирования) относится уже к сфере организационно-управленческих экономических отношений и принадлежит хозяйственному механизму в качестве структурообразующего элемента, обеспечивающего функционирование этого механизма.

◆ на уровне сущностных организационно-экономических отношений (преимущественно предмет политической экономики или экономической теории);

◆ на уровне правового оформления, как законодательного, так и ведомственно-нормативного в рамках законодательного пространства (предмет конкретных экономических наук и хозяйственного права).

4. *Воздействие государства на экономику* оказывает огромное влияние на хозяйственный механизм, *будучи одновременно* (в одних своих частях) и его *предпосылкой*, и одним из его *важнейших блоков* (в других своих частях).

В качестве непосредственной предпосылки хозяйственного механизма воздействие государства на экономику проявляется в актах государственной власти, направленных либо на построение хозяйственного механизма в целом (в планово-распределительной экономике), либо на конструирование и монтирование в хозяйственную практику отдельных блоков хозмеханизма (в смешанной экономике вообще, в любой рыночной экономике с присутствием даже минимального государственного регулирования).

В тех сферах действия хозяйственного механизма, которые оставлены государством на усмотрение хозяйствующих субъектов, происходит отстраивание хозяйственного механизма в результате их собственной активности, преимущественно на микро- и мезоуровне экономики. При этом воздействие хозяйствующих субъектов на хозяйственный механизм на макроуровне происходит лишь косвенно, опосредованно, путем задействования рыночных механизмов саморегулирования. Эти механизмы на макроуровне лишены сознания и интегрированной воли общества. В одних случаях рыночное регулирование на макроуровне может оказаться благотворным для общества, в других случаях – разрушительным. Соответственно, используя рыночные механизмы саморегулирования на макроуровне, *государство, как властный представитель интегрированного интереса общества, должно внести коррективы в последствия рыночного регулирования*, используя непосредственное воздействие на экономику, включая планирование, программирование, госзаказы, регулирование процентных ставок и цен и т.п.

Цельный, органично сбалансированный хозяйственный механизм на макроуровне может быть построен только при самом активном воздействии и ведущей роли государства. Полное рыночное регулирование всех макроэкономических пропорций при отсутствии вмешательства государства в экономику, т.е. *тотальный ультралиберализм – это идеологический товар западного производства, предназначенный исключительно для экспорта в страны, власти которых служат не собственным, государственным, а межгосударственным интересам чужих государств.*

5. Хозяйственный механизм *функционирует в системе экономических отношений*, развивающихся как *спонтанно* на основе саморегулирования, так и *под воздействием государства*. Данная система является *экономической средой обитания* хозяйственного механизма. В то же время он организует *блоки экономических отношений*, самым типичным образом срастаясь с ними, вбирая определенные экономические отношения в себя и одновременно внедряясь во всю сферу экономических отношений. Каким образом это происходит конкретно – зависит от типа и индивидуальности хозяйственного механизма.

6. В системе экономических отношений выделяются нижеследующие блоки взаимодействия с хозяйственным механизмом.

А. В сфере производственных отношений[10]:

[10] В политической экономии, главным образом в ее марксистском варианте, все экономические отношения называются производственными, несмотря на то, что эти отношения охватывают сферу производства, распределения, обмена, потребления. Мы предпочитаем не сводить все экономические отношения к производственным (несмотря на признание ведущей роли сферы производства по отношению к сферам распределения, обмена, потребления), а выделять в рамках экономических отношений их четыре типа: *1) производственные отношения; 2) распределительные отношения; 3) рыночные (обменные) отношения; 4) потребительские отношения.*

а) отношения денежной оценки затрат и результатов производства;

б) отношения денежного возмещения затрат в основные фонды в форме их амортизации;

в) отношения нормирования качества и безопасности продукции, ее стандартизации;

г) отношения по поводу нанесения ущерба окружающей среде и преодолению его самого и его последствий;

д) отношения по поводу охраны труда и его безопасности;

е) отношения по поводу эксплуатации природных ресурсов, а также земельных участков под недвижимостью;

ж) отношения по поводу экономических стимулов к эффективному труду;

з) отношения по поводу эффективной организации производства и управления им;

и) отношения по поводу оптимизации пропорций в сфере материального производства;

к) отношения по поводу производственной кооперации между предприятиями и отраслями как на национальном, так и на международном уровнях;

л) отношения по поводу оптимизации пропорции между сферой материального и нематериального производства, с особым выделением в последнем роли науки и образования как основных движущих сил экономического прогресса;

м) отношения в сфере научно-технического прогресса (в том числе и в виде научно-технической и научно-технологической революций);

н) отношения по поводу инвестиций в развитие материального и нематериального производства;

о) отношения по поводу гуманизации и одухотворения процессов материального и нематериального производства, с учетом корреспондированности целей его развития с целевыми установками жизнесуществования личности.

Б. В сфере распределительных отношений:

а) отношения по поводу распределения людских ресурсов, материально-технических мощностей, природных богатств между хозяйственными субъектами и видами производственной деятельности, такое распределение в существенной мере осуществляется непосредственно в директивной форме при планово-распределительной системе хозяйствования, а также в экстремальных ситуациях – войны, хозяйственной разрухи и т.п. по мере развития рыночных отношений данное распределение осуществляется на основе распределения денежных доходов, за которым следует распределение рабочей силы, материально-технических мощностей и природных ресурсов;

б) отношения по поводу распределения денежных доходов между государством (и внутри госструктур по уровням власти, в России, например, на федеральном, уровне субъектов Федерации, местном уровне) и субъектами хозяйствования, что выражается в наличии налоговой системы того или иного вида;

в) отношения по поводу распределения денежных доходов (в экстремальных случаях и непосредственно материальных благ, например, продовольственные купоны для малоимущих в США) между отдельными личностями, как участниками производственного процесса, так и лицами, составляющими резервную армию труда (безработными), или нетрудоспособными;

г) отношения по поводу распределения денежных доходов между хозяйственными субъектами (например, денежные субсидии отдельным предприятиям и отраслям или установление для них налоговых льгот);

д) отношения по поводу распределения доходов внутри хозяйствующего субъекта – юридического лица (например, распределение доходов между акционерами, между ними как целым и наемной администрацией);

е) отношения по поводу распределения денежных доходов между национальным государством и другими стра-

нами или международными организациями (например, оказание другим странам экономической помощи, обслуживание или выплата государственного долга, потери или приобретения той или иной страны в результате соотношения обменного курса ее валюты с валютами других стран).

В. В сфере рыночных (обменных) отношений:

а) отношения по поводу ценообразования, начиная от свободного установления цен хозяйствующими субъектами и кончая регулированием цен государством, вплоть до установления им верхних и нижних пределов цен, до определения твердых государственных цен;

б) отношения по поводу процента за кредит (этой специфической цены за специфическую услугу, выраженную в предоставлении денег взаймы);

в) отношения по поводу создания и функционирования системы денежного обращения, включая порядок денежной эмиссии, установление правил обмена национальной валюты на деньги других стран и т.п.;

г) отношения по поводу учреждения, организации и функционирования банков и банковской системы страны в целом в качестве важнейшего компонента инфраструктуры рыночного хозяйствования;

д) отношения по поводу других институтов рыночной инфраструктуры фондовых бирж, товарных бирж, страховых компаний, пенсионных фондов, арбитражей и др.;

е) отношения по поводу как мер протекционизма во внешнеэкономических связях, так и мер противоположного характера, направленных на открытие страны воздействию мирового рынка (так называемая "политика свободной торговли", которая еще на заре капитализма навязывалась всему миру Англией из своих собственных корыстных интересов, а теперь навязывается ведущими странами Запада опять же исключительно в их собственных интересах);

ж) отношения по поводу взаимодействия рыночных (обменных) отношений производственными отношениями в отраслях материальной инфраструктуры сферы обращения – грузовой транспорт, складское хозяйство, погрузочно-разгрузочные работы, средства связи и автоматизации, обслуживающие товародвижение (товарные потоки);

з) отношения по поводу маркетинга – универсальной системы организации и планирования производства и товародвижения под углом зрения продвижения товара или услуг на рынок.

Г. В сфере потребительных отношений:

а) отношения по поводу экономичного (в реальной действительности может быть как со знаком "+", так и со знаком "-" потребления (использования) рабочей силы, природных ресурсов и производственных мощностей;

б) отношения по поводу рационального (со знаком "+" или "-" потребления жилья, продовольствия, одежды, обуви, пассажирского транспорта, персональных средств связи и информатизации, товаров культурно-бытового назначения и т.п.;

в) отношения по поводу защиты прав потребителя, что в ряде случаев может оказывать существенное влияние на положение производителя потребительских товаров и торговых предприятий и организаций;

г) отношения по поводу потребительской кооперации[11], когда ее системы в каждой стране, объединенные в Мировой кооперативный альянс, являют собой особую разновидность хозяйственного механизма, охватывающего все четыре сферы экономических отношений: в производстве, распределении, обмене, потреблении. В этом отношении *потребительская кооперация исторически явилась предшественником – аналогом маркетинга.* Ведь если в последнем все экономические отношения четырех сфер организуются и управляются под углом зрения рынка (обмена, точнее, процесса реализации на рынке), то в потребитель-

[11] Это важная отдельная проблема, исследование которой выходит за рамки данной работы.

ской кооперации аналогичный процесс осуществляется под углом зрения процесса потребления. Излишне объяснять, что процесс реализации товара или услуги стоит предельно близко к процессу их потребления. Несмотря на такую близость, отождествлять оба процесса нельзя. Хотя в основе реализации товара или услуги лежит желание или необходимость покупателя их потребить, для акта продажи этого мало – потребность покупателя должна быть обеспечена его платежеспособностью, с учетом выбора между кругом желаемых и необходимых товаров в ее рамках.

Рассматривая четыре сферы экономических отношений во взаимосвязи с хозяйственным механизмом, нужно иметь в виду, что все эти *сферы взаимопереплетаются*, в определенном смысле *превращаются друг в друга. В частности,* в сфере производства мы наблюдаем, что потребление средств производства и рабочей силы означает также сам процесс производства, процесс обмена осуществляется не только на рынке, но и в сфере производства. В ней же осуществляется и распределение средств производства, и рабочей силы. *В сфере распределения* имеет место процесс производства через распределение его факторов по видам производственной деятельности.

Процесс распределения осуществляет экономический обмен "веществ", что позволяет *рассматривать распределение как трансформированную (превращенную) форму обмена, который происходит не по обоюдному согласию обменивающихся сторон, а на основе властных полномочий.* В частности, собирая налоги с предприятий, государство оказывает им массу услуг, соответственно имеет место обмен этих услуг на налоги, но обмен этот носит далеко не добровольный характер (распределение в определенном смысле является одновременно и потреблением, так как распределение благ между субъектами уже тем самым вводит их в процесс потребления со стороны этих субъектов).

В сфере обмена (рынка) имеет место прямое продолжение процесса производства в виде транспортировки грузов, погрузочно-разгрузочных работ, предпродажной подготовки и т.п. Результатом обмена является состоявшееся распределение материальных благ и денежных средств. Обмен предельно близок к процессу потребления, который и начинается с завершения акта обмена. В случае же продажи товара или услуги в кредит, когда происходит растягивание во времени акта купли-продажи, процесс обмена в существенной своей части переплетается с процессом потребления. Аналогичное явление имеет место в процессе оплаты потребляемых абонентских услуг.

В сфере потребления также имеет место наложение на нее других сфер. Так в процессе личного потребления материальных и духовных благ, образовательных услуг осуществляется воспроизводство рабочей силы на основе возрастания ее качественных характеристик, прежде всего – уровня образования. Обмен, как уже отмечалось, ограниченно трансформируется в потребление, а в ряде случаев совпадает с ним. С распределением дело обстоит аналогичным образом. В результате завершения акта обмена тем самым осуществляется распределение производственных товаров или услуг, как и вырученных за них денежных средств. При этом завершение распределения является одновременно началом потребления.

Нужно иметь в виду, что распределение и обмен (соответственно и их сферы) весьма схожи друг с другом в своей основе. Исходя из того, что вполне допустимо рассматривать распределение как обмен, осуществляемый на основе властных решений, для некоторых целей теоретического анализа можно выделять *единую сферу обменно-распределительных отношений.* В таком случае получим не четыре, а *три сферы экономических отношений: производственную, обменно-распределительную, потребительную.*

Взаимопереплетение сфер экономических отношений и их пронизывание прямыми и обратными связями с особой системой экономических отношений представляет собой хо-

зяйственный механизм. При этом имеют место две пары связей, каждая из которых содержит в себе прямые и обратные связи, а именно:

◆ четыре сферы экономических отношений прямым и непосредственным образом воздействуют на хозяйственный механизм, создают его фундамент, образуют сферу его проявления и развивают его;

◆ в свою очередь хозяйственный механизм обратно активно воздействует на четыре сферы экономических отношений, может организовать их так, что страна станет процветающей, или наоборот, будет разрушена, может также обусловить смену общественного строя;

◆ хозяйственный механизм, кроме обратного активного влияния, прямым образом воздействует на четыре сферы экономических отношений, организуя их в хозяйственную систему;

◆ хозяйственная система по принципу обратной связи воздействует на хозяйственный механизм.

7. Рассмотрение взаимодействия хозяйственного механизма с четырьмя сферами экономических отношений является предпосылкой для определения *структуры хозяйственного механизма на макро-мезо-микроуровнях.*

А. Хозяйственный механизм на макроуровне.

На макроуровне хозяйственный механизм призван выполнять ряд функций. Соответственно создаются органы, их выполняющие (министерства, комитеты и т.п.). *Совокупность функций хозяйственного механизма и органов, обеспечивающих их выполнение, образуют его структуру.*

На макроуровне под активным воздействием государства хозяйственный механизм выполняет нижеследующие функции (при отказе от планово-распределительной системы в качестве экономического строя страны ряд функций на макроуровне исчезает).

Ниже очертим круг хозяйственных функций, обеспечиваемых государством на макроуровне:

а) государственное планирование (стратегическое и текущее, директивное или индикативное);

б) определение государством механизма управления предприятиями, находящимися в госсобственности (в форме обладания контрольным пакетом акций или в форме прямого владения);

в) государственное программирование (разработка и осуществление государством пакета программ в экономической и социальной сфере на государственном финансировании, на частном финансировании при представлении государством льгот и привилегий для инвесторов, на смешанном финансировании);

г) государственное регулирование экономики (воздействие на цены вплоть до их определения, установление правил экспортно-импортной деятельности, включая внешнеторговые пошлины, определение стандартов, уровня качества, маркировка продукции, введение экологических норм и санкций за их нарушение, обеспечение норм труда и минимальной заработной платы, воздействие на норму банковского процента или его прямое определение, введение особых условий купли-продажи или запрещения на это для особых ценностей – земли, полезных ископаемых и т.п.);

д) обеспечение денежного обращения в стране, включая осуществление эмиссии денег, регулирование валютного курса и т.п.;

е) создание условий для кредитования всех сфер общественного воспроизводства в интересах процветания страны, а не накопления денежного капитала в качестве самоцели, что ее разоряет;

ж) разработка и учреждение налоговой системы, обязательной для всех участников хозяйственной деятельности;

з) использование системы государственных заказов;

и) создание и обеспечение функционирования арбитражной системы;

к) задействование системы страхования того или иного вида;

л) обеспечение централизованного распределения материальных ресурсов (государственное материально-техническое снабжение в стране с планово-распределительной системой хозяйствования или в рамках снабжения армии и других силовых структур в странах со смешанной или преимущественно рыночной экономикой);

м) всестороннее и всемерное обеспечение государством блока социальных функций, которые являются также важнейшими экономическими функциями по обеспечению воспроизводства самого важного элемента производительных сил – трудовых ресурсов (социальное обеспечение, здравоохранение, образование, генерирование и распространение культуры);

н) обеспечение экономической безопасности государства;

о) проведение единой государственной научно-технической политики;

п) создание условий для взаимовыгодного экономического сотрудничества с другими государствами и международными организациями, а также для эффективной производственной кооперации предприятий страны с предприятиями других стран *(особый внешнеэкономический блок хозяйственного механизма*[12]).

Для выполнения всех названных выше функций необходимо наличие соответствующих экономических органов, которые могут строиться *двумя различными способами.*

Во-первых, под каждую конкретную функцию и даже подфункцию создается отдельный орган управления. Координацию этих органов управления осуществляет Правительство, в то числе и при помощи создания органа управления, курирующего блок специальных органов управления (например, в советский период – Госстрой СССР, курировавший все строительные министерства и ведомства страны).

[12] Его анализ представляет собой специальную проблему и выходит за рамки настоящей работы.

Во-вторых, под блок особо близких друг к другу функций создается единый орган управления, а конкретные функции поручаются подразделениям этого органа (департаментам, управлениям, отдельным секторам и т.п.). Примером подобного решения вопроса является образование в современной России Министерства экономики с передачей ему практически всех функций государственного управления и регулирования экономикой за некоторыми изъятиями в пользу Минфина, Госкомимущества, Центробанка, Министерства внешнеэкономических связей, Министерства труда и социальной защиты, Минтопэнерго и Минсельхоза и некоторых других министерств и ведомств (при расформировании Роспрома и передаче его функций Министерству экономики).

Независимо от того, будет ли тот или иной центр управления определенной хозяйственной функцией входить в состав какого-либо министерства или ведомства или будет выступать самостоятельным государственным органом (министерством, комитетом и т.п.), в хозяйственном механизме на макроуровне необходимы нижеследующие центры управления:

а) центр стратегического планирования и стратегического программирования;

б) центр текущего планирования и текущего программирования;

в) центр общеэкономического государственного регулирования;

г) центр ценообразования;

д) центр управления общегосударственными финансами;

е) Центробанк (эмиссионный центр и центр, регулирующий денежное обращение и функционирование банковской системы страны);

ж) центр управления госпредприятиями и прочим государственным имуществом;

з) центр охраны и эффективного использования природных ресурсов;

и) центр проведения единой научно-технической политики;

к) центр управления государственными запасами и поставками;

л) центр экономической безопасности;

м) центры управления развитием по отдельным отраслям хозяйства;

н) центры управления социальным обеспечением и развитием (охрана труда, социальная защита, в том числе пенсионное обеспечение, здравоохранение, образование, генерирование и распространение культуры).

Нами были обозначены лишь наиболее важные функции хозяйственного механизма и центры управления ими. В зависимости от типа хозяйственного механизма, его индивидуального характера возникают новые дополнительные функции или центры управления. Могут также исчезать некоторые из названных функций и центров управления, но это уже делает хозяйственный механизм ущербным. Все вышеизложенное подлежит конкретизации применительно к хозяйственному механизму конкретно взятой страны.

Б. Хозяйственный механизм на мезоуровне.

Мезоуровень в экономике представляет собой межотраслевые связи предприятий и организаций.

Эти связи могут осуществляться без их структурирования в двух вариантах:

- через акты купли-продажи на рынке в рамках, определяемых хозяйственным механизмом на макроуровне;
- через директивную систему планирования, ценообразования, материально-технического снабжения (в лице Госплана, Госкомцена, Госснаба в советский период).

При этом отдельные предприятия одной отрасли могут объединяться, образовывая под именем объединений новые, более крупные предприятия.

Схему хозяйственного механизма в его бесструктурном виде на мезоуровне этот процесс не меняет. В любом случае сохраняется полярность: масса отдельных предприятий и общегосударственный хозяйственный механизм или как рынок, или как план, или как их смешение.

В противоположность бесструктурному хозяйственному механизму на мезоуровне выделяется на этом же уровне *структурированный хозяйственный механизм.*

Это структурирование может осуществляться и реализуется на практике в четырех видах.

Во-первых, в виде создания корпораций (производственных объединений, научно-производственных объединений, финансово-строительных групп, ТНК и т.п.), которые концентрируют под своим управлением большей или меньшей величины *блоки межотраслевых связей и соответственно структурируют их организацию и управление ими.*

Во-вторых, аналогичный процесс структурирования межотраслевых связей происходит путем создания *территориальных центров хозяйственного управления* (в конце 50-х – начале 60-х гг. в СССР – создание региональных Совнархозов, образование под влиянием региональных администраций в настоящее время территориальных ФПГ и т.п.).

В-третьих, создание межотраслевых объединений предприятий не путем слияния их собственности и постановки над ними единого управляющего центра, распоряжения которого носят обязательный характер для каждого предприятия, а на основе взаимных соглашений, при наличии заинтересованности в совместной экономической деятельности, что обычно сопровождается созданием *общего координационного центра.*

В-четвертых, путем комбинирования в том или ином виде изложенного в предыдущих трех пунктах.

Все вышеизложенное можно представить в виде таблицы № 1.

Таблица № 1

Структурирование хозяйственного механизма на мезоуровне

Виды хозяйственных механизмов структурирования мезоэкономических связей			
1	2	3	4
Корпорация, концентрирующая под своим управлением и контролем блок межотраслевых хозяйственных связей	Территориальное объединение предприятий и организаций, подчиненных одному центру , обеспечивающее управление блоком межотраслевых хозяйственных связей и контроль над ними на территории региона	Объединение предприятий и организаций на основе добровольного согласия при взаимной заинтересованности, управляющее блоком межотраслевых хозяйственных связей или контролирующее его	Корпоративно-конгломеративный механизм хозяйствования, охватывающий систему хозорганов, сочетающую подчинение их части единому центру с примыканием к нему хозяйствующих субъектов на основе добровольного соглашения и взаимной заинтересованности

В. Хозяйственный механизм на микроуровне.

Хозяйственный механизм на микроуровне – это система организации и управления экономическими связями и процессами внутри хозяйствующего субъекта (предприятия или организации).

Здесь необходимо разъяснить принципиальной важности момент для дальнейшего исследования рассматриваемых в работе проблем.

Следует различать, с одной стороны, отдельное предприятие или объединение нескольких предприятий в одно целое так, что в итоге получается отдельное, хотя и укрупненное предприятие, от объединения предприятий в единую корпорацию, охватывающую тот или иной комплекс (блок) межотраслевых хозяйственных связей – с другой.

Хозяйственный механизм, задействованный внутри отдельного предприятия, относится к микроуровню и не является предметом рассмотрения настоящей работы.

Напротив, хозяйственный механизм, используемый внутри корпорации, относится к мезоуровню и служит предметом нашего самого пристального внимания.

При такой постановке проблемы может возникнуть вопрос: хозрасчет отдельного предприятия относится только ли к микроуровню? Тем более, что для микроуровня существует понятие *внутризаводского хозрасчета.*

Согласно применяемой нами классификации хозрасчет отдельного предприятия относится к пограничной области между макро- и микроуровнями, являет собой вариант бесструктурных межотраслевых связей, что означает практическую незадействованность, неиспользование хозяйственного механизма на мезоуровне.

Именно бесструктурный механизм мезоэкономических связей был характерен и для советской, и для постсоветской экономики, хотя и на различный манер. При этом *незадействованность структуризации межотраслевых связей на мезоуровне* (практически, неиспользование, за редкими исключениями, хозяйственного механизма на мезоуровне), *будучи важнейшим недостатком хозяйственного механизма советского периода, является также и существенным недостатком постсоветского хозяйственного механизма.*

В советский период десятки тысяч отдельных
ятий были по всем статьям подчинены макроэкономическому центру, структурированному на экономические и отраслевые министерства и ведомства, в связи с чем возникали нижеследующие недостатки, все более усиливающиеся по мере возрастания масштабов экономики и разрастания межотраслевых хозяйственных связей:

◆ в связи с неотрегулированностью межотраслевых поставок предприятия недоиспользовали от 40 до 60% производственных мощностей, значительно снижали качество продукции в связи с процветавшей штурмовщиной, обус-

ловленной производственными поставками преимущественно в последние дни плановых периодов;

◆ неразворотливость и бюрократизация межотраслевых производственных поставок в соответствии с планом на пятилетие, к тому же составляемом на базе данных за предшествующие ему один – два года, приводили к резкому замедлению (до 7 лет) внедрения достижений научно-технического прогресса в производство, а то и к отказу от такого внедрения вообще в связи с непробиваемостью изменений в уже сложившиеся межотраслевые связи, в то время как технико-технологические новинки требовали их существенных изменений;

◆ десятки тысяч отдельных предприятий, без их структуризации в крупные межотраслевые блоки, оказываясь все более необъятным массивом для *централизованного планирования, ценообразования, материально-технического снабжения, в связи с чем эта централизованная триада* все более двигалась по наезженной колее, тем самым фиксируя межотраслевые пропорции общественного воспроизводства на некую дату времени, все более удаляющуюся в прошлое, что явилось колоссальным тормозом экономического и научно-технического прогресса;

◆ невозможность централизованного планирования номенклатуры продукции для десятков тысяч предприятий (сама же номенклатура превысила 30 млн наименований) привела к планированию сверху только важнейшей номенклатуры продукции и *установлению для остальной продукции плановых показателей* в виде стоимостного объема (объем стоимости реализованной продукции и прибыль), что в условиях отсутствия давления на производителя конкурентного рынка и практически гарантированной реализации любой продукции, за редким исключением, приводило к *гигантской расточительности* – сознательному накручиванию материальных и денежных затрат с целью увеличения объемных стоимостных показателей, включая и прибыль (ведь чем больше издержки производства, тем больше цена, тем больше объем реализации продукции и прибыль, тем лучше выполняется план, а дорогую продукцию потребители все равно обязаны были купить по разнарядкам Госснаба, к тому же это было им выгодно для накручивания своих издержек производства, а Минфин автоматически выдавал деньги под плановые показатели).

Демонтаж антиэкономического механизма хозяйствования на мезоуровне в постсоветский период не улучшил ситуацию, поскольку мезоэкономические связи по-прежнему – неструктурированны. Разница советского и постсоветского хозяйственных механизмов на мезоуровне в том, что:

◆ в советский период *десяткам тысяч отдельных предприятий противостояла централизованная триада (Госплан, Госкомцен, Госснаб);*

◆ в постсоветский период массе *разрозненных предприятий* противостоит уже не централизованная триада, а *рыночный блок хозяйственного механизма на макроуровне.*

В итоге хозяйственный механизм еще более ухудшился. Из хозмеханизма торможения он превратился в механизм разрушения экономики, деиндустриализации страны, удушения научно-технического потенциала населения страны.

Рассмотрев хозяйственный механизм отдельно на макро- мезо- микроуровнях, следует констатировать: хозяйственный механизм страны в целом представляет собой единство хозяйственных механизмов на трех уровнях экономики. Это находит свое выражение в таблице № 2.

Таблица № 2

Хозяйственный механизм страны		
Хозяйственный механизм на макроуровне	Хозяйственный механизм на мезоуровне	Хозяйственный механизм на микроуровне

Проделанный ранее анализ позволяет выяснить экономическую сущность хозяйственного механизма и его функции.

Сущность хозяйственного механизма – это организация в единую систему взаимодействия хозяйствующих субъектов по поводу их экономической деятельности в процессе производства, распределения, обмена и потребления товаров или услуг.

Хозяйственный механизм выполняет нижеследующие функции:

- оценочную;
- организационно-управленческую;
- распределительную;
- стимулирующую.

Оценочная функция хозяйственного механизма представляет собой ее исходную функцию, поскольку для выполнения всех других функций необходимо прежде всего иметь достаточно достоверную информацию оценочного порядка о затратах и результатах по всем видам хозяйственной деятельности без исключения. При этом исходной и ведущей экономической формой оценочной деятельности является цена. В ценах измеряются все виды отдельных затрат и их совокупность в целом (себестоимость), также в ценах измеряются реализуемая продукция и услуги; прибыль, возникающая как разница между первым и вторым, испытывает на себе очень сильное влияние цены. Цены отражают изменение ситуации в сфере хозяйствования. В свою очередь, соотношение уровней цен на различные виды товаров и услуг в очень сильной степени влияет как на изменение пропорций воспроизводства на всех уровнях хозяйствования, так и на характер и направленность инвестиций. Оценочная функция не ограничивается ценообразованием и применением цен, не говоря уже о том, что помимо ценообразования в процессе текущей хозяйственной деятельности постоянно возникает *потребность в оценочной деятельности* в связи с переоценкой и оценкой земли,

природных ресурсов, основных фондов и т.п. Оценочная функция охватывает также бухгалтерский учет и аудит. Эта функция распространяется также на оценку всевозможных проектов и программ, особенно при выборе альтернативных вариантов.

Организационно-управленческая функция хозяйственного механизма является его главной и центральной функцией, именно в ней находит выражение его экономическая сущность. В качестве осуществления этой функции происходит:

- структурирование субъектов хозяйственной деятельности на макро-, мезо-, микроуровне в качестве выделения структурных элементов (блоков) собственности и образования разного рода соглашений о совместной экономической деятельности;
- определение прав и обязанностей субъектов хозяйственной деятельности, их администраций и структурных подразделений на соответствующих их компетенции уровнях, а также установление меры ответственности за нарушение договорных отношений;
- организация подготовки и отбора профессионально обученных кадров для всех участков хозяйственной деятельности;
- задействование механизмов стратегического и текущего планирования, программирования, маркетинговых проектов;
- организация оперативного управления хозяйственной деятельностью на всех уровнях экономики;
- совершенствование самого хозяйственного механизма, демонтаж устаревших его элементов и построение новых.

Распределительная функция хозяйственного механизма сводится к созданию, организации и использованию четко оформленных систем распределения на всех уровнях хозяйствования (макро-, мезо-, микро-):

◆ денежных средств[13], с сопутствующим образованием целевых финансовых фондов;

◆ материальных ресурсов (от производственных фондов до земли и природных ресурсов);

◆ трудовых ресурсов, с учетом соответствия их квалификации профессиональным функциям, обусловленным процессом производства.

Распределительная функция охватывает: налоговую систему, системы распределения прибыли, системы распределения по труду (основной и дополнительной заработной платы), порядок начисления и использования амортизации, выплату дивидендов по акциям, использование финансовых ресурсов на инвестиции, уплату штрафов, пеней и неустоек, арендную плату, кредит и банковский процент[14].

Стимулирующая функция хозяйственного механизма выражается в построении и функционировании систем, согласовывающих и направляющих на эффективное хозяйствование экономические интересы участников экономической деятельности через обеспечение соответствующего стимулирования.

Известное высказывание Гегеля о том, что интересы движут жизнью народов и индивидов, произвело очень сильное впечатление на В. И. Ленина, который особо выделил это высказывание в "Философских тетрадях". Начиная с экономической реформы, толчок, который дал сентябрьс-

[13] Включает в себя как распределение фонда заработной платы между служащими и рабочими, так и распределение прибыли и амортизационного фонда.

[14] Кредит совместно с процентом за него представляет собой денежные отношения по поводу аккумуляции временно свободных денежных средств и предоставлению их на началах платности и возвратности. Следовательно, кредит, как и бюджет, основан на перераспределении средств в обществе, но в отличие от бюджета – на началах платности и возвратности. Тем не менее кредит и процент относятся к распределительным экономическим отношениям, одновременно принадлежа и к сфере обмена (оказание услуги в виде предоставления денег за плату-процент).

кий Пленум ЦК КПСС 1965 г., в научной и учебной литературе очень много писалось об экономических интересах и материальном стимулировании. Тем не менее, проблема интересов и стимулов оставалась нерешенной вплоть до распада советской системы в 1991 г. В постсоветский период эту проблему "решили" с явно отрицательным знаком: производительно трудиться стало невыгодным ни в каких сферах деятельности, начиная от науки и образования и кончая производством. Высокие доходы и высокий уровень материального достатка обеспечивается, за редким исключением, спекулятивно-посреднической и преступной деятельностью, но никак не общественно полезной. Наиболее квалифицированный труд, как правило, оплачивается значительно ниже неквалифицированного. Отраслевая дифференциация заработной платы направлена на демонтаж наукоемких производств и высоких технологий, особенно с учетом того, что молодежь во всевозрастающей степени перестает получать очень сложны профессии, необхо их обеспечения.

Причину вывернутости наизнанку экономических интересов и стимулов в постсоветский период следует искать в хищническом процессе первоначального накопления частного капитала в качестве тотальной доминанты экономического развития по сценарию, определяемому МВФ.

В советский период проблема экономических и стимулов не была решена по следующим причинам:

◆ непомерно высокая доля национального дохода тратилась на ВПК, распространение коммунизма по всему Земному шару, экономическая помощь безвозвратного порядка странам, идущим в фарватер СССР, амбициозные строительные проекты, лоббируемые в союзном центре, что вместе взятое оставляло слишком мало средств для материального стимулирования личного вклада работника в развитие экономики (невозможно было задействовать такие, изобретаемые отдельными экономистами, системы оплаты труда и премий, когда от работника стремились получить

труда в 2–3 раза больше и более высокого качества, а заплатить ему при этом всего на 30–50 % больше[15]);

— не был решен вопрос о достаточно точном измерении эффективности труда и производства в денежной форме (это было невозможно при произвольно-административных ценах, устанавливаемых путем добавления прибыли к каким угодно высоким фактическим затратам, что не позволяло привязать денежное вознаграждение к реально оцененным результатам хозяйствования);

— политическое руководство страны было заинтересовано выплачивать более высокую зарплату прежде всего пропорционально близости к системе власти и личному благорасположению начальства, а не по результатам труда, с учетом того, что людям, получающим доходы исключительно по результативности своего труда и продвигающимся по служебной лестнице исключительно на основе деловых качеств, в конце концов стала бы безразличной, не связанная с их личным интересом, система власти, которая могла бы в конечном итоге от этого рухнуть.

Принципиально важное значение для устойчивого развития общества имеет гармонизация стимулирующей функции хозяйственного механизма, когда устанавливается обоснованная денежная оплата за достаточно точно измеренный результат хозяйственной деятельности, прямые кадры попадают на должности строго в соответствии со своими профессиональными данными. При этом у работников в процессе трудовой деятельности реализуется творчески-созидательный потенциал их личности. Эту задачу еще предстоит разрешить на путях реформирования российской экономики, причем *реформирования созидательного, а не разрушительного.*

[15] В процессе всесоюзного экспериментирования на Щекинском комбинате (1965–1970гг.) увольнялась излишняя рабочая сила, а оставшимся – повышалась заработная плата. После признания эксперимента успешным на высшем уровне, при улучшении всех показателей работы, было издано постановление Правительства о распространении опыта комбината по всей стране. Однако распространения опыт не получил. И неудивительно. В постановлении содержалось ограничение – зарплату оставшимся можно было повышать до 30–50%. Между прочим, после сокращения лишнего персонала, на комбинате работал цех, полностью укомплектованный голландским оборудованием. В Голландии такой цех обслуживало 280 человек, на Щекинском же комбинате – около 800.

Гармонизация стимулирующей функции хозяйственного механизма превращает его в хозяйственный организм. С момента этой гармонизации *все функции хозяйственного механизма начинают осуществляться в полном соответствии с экономическими интересами людей,* вовлеченных в хозяйственную деятельность, а также с *их духовными, индивидуально-личностными интересами. Духовно-психологические, морально-престижные интересы,* реализующиеся в хозяйственной деятельности, не менее важны, чем денежно-материальные, а при достижении определенного уровня материального достатка они становятся более важными и действенными.

Гармонизация стимулирующей функции хозяйственного механизма в качестве *политического условия,* необходимого для ее осуществления, предполагает *наличие в стране власти, служащей народу, а не себе самой.* Самодовлеющая власть, которой служит народ, никогда не позволит сгармонизировать стимулирующую функцию хозяйственного механизма, поскольку в противном случае участники хозяйственного процесса будут ориентироваться на свои профессиональные данные и творческие способности, а не на власть, которая в таких условиях уже не сможет эксплуатировать общество.

Отсутствие гармонизации стимулирующей функции хозяйственного механизма приводит к перемещению экономических и лично-жизненных интересов из правовой сферы (легитимных экономических отношений) *в теневую сферу* (криминальных экономических отношений)

При этом формируется *теневой хозяйственный организм, деформированный по своей природе и болезненный по*

целеустановкам.

В реальной действительности обычно имеет место *частичная гармонизация* стимулирующей функции, в связи с чем хозяйственный механизм общества *частично превращается в хозяйственный организм*, а в другой своей части остается механизмом. Соответственно и параллельно зарождается и зреет неполный, *частичный теневой хозяйственный организм*. В особых ситуациях, при ничтожно малой гармонизации стимулирующей функции хозяйственного механизма, параллельно хозяйственному механизму общества вызревает теневой хозяйственный организм, вбирающий в себя наиболее мощные экономические и личностно-жизненные интересы. Как только такое вызревание заканчивается, начинается развал государства, словно это карточный домик, а общество при этом впадает в крайне острый и затяжной системный кризис. Именно такая ситуация имела место накануне распада СССР.

Нужно обратить внимание на то, что гармонизация стимулирующей функции хозяйственного механизма страны должна осуществляться *параллельно с выбором* оптимальной для народа *общественно-политической системы и ее гармонизацией*. В отдельности невозможно осуществить ни то, ни другое. Воздействие как несгармонизированной, так и сгармонизированной стимулирующей функции на хозяйственный механизм представлено в схеме № 5 в вариантах А, Б, В.

Схема № 5

Вариант А

Схема взаимодействия несгармонизированной в сильной степени стимулирующей функции, хозяйственного механизма, теневого хозяйственного организма



Схема № 5
Вариант Б

Схема взаимодействия частично сгармонизированной стимулирующей функции хозяйственного механизма, частичного хозяйственного организма, частичного теневого хозяйственного организма

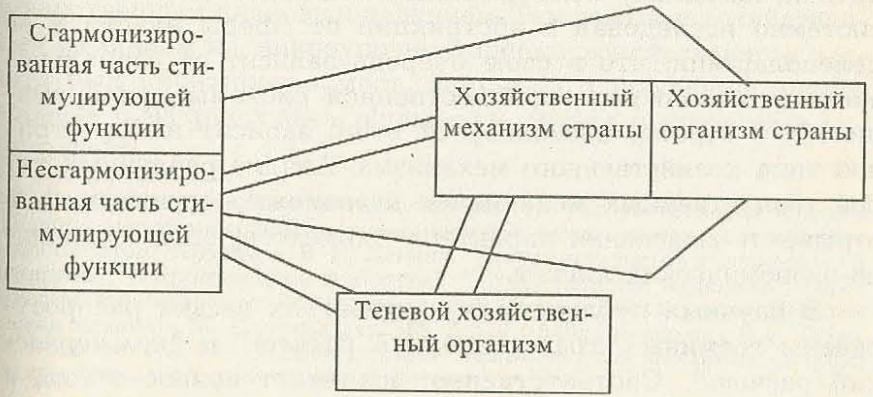
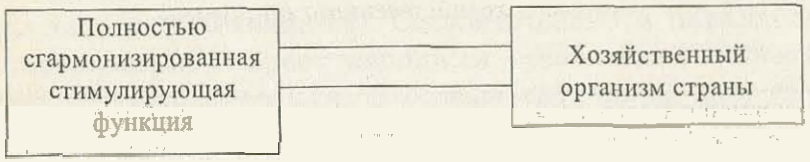


Схема № 5

Вариант В

Схема взаимодействия полностью сгармонизированной стимулирующей функции и хозяйственного организма



Легко заметить, что в варианте В схемы № 5 теневой хозяйственный организм отсутствует не только в полном, но и усеченном виде. Подобная ситуация не имеет места ни в одной стране мира. Ее достижение является лишь идеалом, к которому необходимо стремиться. Этот идеал станет достижимым лишь после того, как в какой-либо стране будет установлена власть, служащая ее народу. Такое пока отсутствует на Земном шаре. Хорошо разрекламированные западные демократии лишь гримируются под власть народа, но реальная власть в них принадлежит финансовому капиталу, сросшемуся с теневыми структурами общества.

Мы вынуждены хотя бы иногда затрагивать сферу политики, поскольку хозяйственный механизм не может быть системно исследован в абстракции от сферы власти и ее целеполагания, что в свою очередь зависит от социально-экономического строя (общественной системы), утвердившегося в стране, поскольку от этого зависит выбор страной типа хозяйственного механизма. Анализ различных типов хозяйственных механизмов невозможно осуществить в отрыве от выяснения характера соответствующих социально-экономических систем.

В научных публикациях и учебниках весьма распространены термины *"хозяйственный расчет" и "коммерческий расчет"*. Соответственно, возникает вопрос о том, в

каком отношении эти категории находятся к хозяйственному механизму.

Сами по себе термины "хозяйственный расчет" и "коммерческий расчет" очень широко использовались до распространения в экономической науке термина "хозяйственный механизм"[16].

Собственно говоря, коммерческий расчет – это стоимостный (денежный) блок хозяйственного механизма предприятия, функционирующий на микроуровне.

Коммерческий расчет проявляется в комплексе хозяйственных действий: а) сопоставление в денежной форме затрат и результатов хозяйствования; б) покрытие затрат за счет собственных результатов (самоокупаемость); в) превышение результата над затратами (прибыльность, т.е., рентабельная работа). Сам по себе коммерческий расчет известен на протяжении столетий. В современной развитой экономике *коммерческий расчет вобрала в себя система маркетинга.*

В советский период применительно к "социалистической экономике" *коммерческий расчет был преобразован в хозяйственный расчет.*

Прежде всего предприятиям предназначалось работать не на рыночный спрос, а на выполнение государственных плановых заданий. При этом был установлен главный, исходный принцип хозрасчета – работа в соответствии с государственным плановым заданием. Тем самым в хозяйственный механизм на микроуровне в форме хозяйственного расчета был вмонтирован мост, напрямую связующий микроуровень с макроуровнем экономики, минуя и игнорируя мезоуровень.

---

[16] *Л. И. Абалкин, которому принадлежит заслуга распространения термина* "хозяйственный механизм" в экономической науке, нашел употребление аналогов этого термина у В. И. Ленина: "Государственный экономический механизм", "хозяйственный организм", "хозяйственный механизм", работающий "как часы" (см.: *Ленин В.И.* П.с.с. Т. 36. С. 7–156; см. также: Политическая экономия. М.: Политиздат, 1989. С. 529 – 530). Однако не с В. И. Ленина, а именно с Л. И. Абалкина термин "хозяйственный механизм" широко распространился в экономической литературе.

Кроме того, все черты коммерческого расчета (сопоставление в денежной форме затрат и результатов, самоокупаемость, рентабельность) были призваны выполнять функцию хозрасчетного материального стимулирования в связи с первой и главной чертой хозрасчета – работой на выполнение государственных плановых заданий.

Наконец, была добавлена пятая черта – "контроль рублем" за хозяйственной деятельностью. Постановка во главу угла хозяйственного механизма государственного планирования[17] предполагала не только административный, но и денежный контроль за ходом выполнения плана (т.е. "контроль рублем" в наиболее распространенной тогда
лировке).

С демонтажем советской системы хозяйствования хозрасчет превратился в коммерческий расчет, который входит в систему маркетинга.

3. Выбор социально-экономической системы и типа хозяйственного механизма

Вопрос о социально-экономической системе и ее выборе страной многим кажется уже набившим оскомину, самоочевидным, в рамках широко распространенного *пропагандистского клише: капитализм* – это естественное развитие общества в направлении его процветания, где ключевыми словами являются: свобода, права человека, демократия, а в экономическом плане: свободный рынок с минимальным вмешательством государства в экономику; *социализм* – это искусственное, причем насильственное развитие общества в соответствии с марксистско-ленинскими догмами в рамках плановой административной системы хозяйствования и при сильно ущемленном рынке, равенство

[17] См.: Политическая экономия. М.: Политиздат, 1989. С. 533—534.

основной массы населения в нищете, тотальная власть партийной номенклатуры, насильственное насаждение коммунистической идеологии, ущемление прав человека, массовые политические репрессии.

Этому пропагандистскому клише противостояло другое пропагандистское клише о преимуществах социалистической плановой системы хозяйства, служащей интересам трудящихся и высокими темпами неуклонно продвигающейся к процветанию, и об антагонистических противоречиях капиталистической системы хозяйства, находящейся в затяжном системном кризисе и обреченной на слом в ходе социалистической революции, которая может также проистекать и в мирной форме.

Пропаганда оказывает весьма плохую услугу там, где необходим трезвый научный анализ. Кроме того, уяснению проблемы препятствуют два момента:

- отождествление капитализма с современными социально-экономическими системами индустриально-развитых стран Запада, а социализма – с системой хозяйствования в СССР;
- трактовка капитализма и социализма в качестве абстрактных, ничего общего не имеющих с жизнью систем, независимо от того, предстает ли капитализм в виде плюса, а социализм – в виде минуса, или наоборот.

Большая путаница с капитализмом и социализмом не только в советской, но и в западной экономической науке связана с тенденциозным влиянием на политэкономию К. Маркса. Взяв за исходное анализ методологической ошибки К. Маркса, постараемся ее исправить и таким способом найти отправную точку дальнейшего исследования.

Несмотря на ошибки К. Маркса как ученого, как бы к нему ни относиться, он был весьма крупным исследователем и, помимо ошибок, внес значительный вклад в развитие экономической теории. Теоретические положения К. Маркса не сводятся к одним лишь ложным утверждени-

ям, но всегда являют собой *смешение заблуждения с истиной*[18].

К. Маркс определил социализм в противоположность капитализму, как систему, основанную на общественной собственности на средства производства. Соответственно, капитализм – общественная система, основанная на частной собственности на средства производства со всеми вытекающими в марксистском ключе последствиями.

К. Маркс прав в том, что в основу определения *социально-экономической системы кладет характер собственности*[19].

Однако он ошибался в двух других принципиальной важности моментах.

Во-первых, он не раскрыл даже намеком[20], каким образом общество в целом (а не какая-то его отдельная часть) сможет согласованно, в качестве единого организма, владеть, распоряжаться (управлять), пользоваться подавляющей массой средств производства. Известно, что даже в рамках одной семьи возникают серьезные разногласия по владению и распоряжению совместным имуществом, по ведению хозяйства на его основе. А чтобы добиться согласованных действий по управлению объектами общественной собственности (именно в управлении реализуется право собственности) в масштабе всего населения страны (особенно крупной), более того, в масштабе всего человечества, то такая задача является явно утопичной, при сколь-нибудь непредвзятом ее анализе. Практика стран, избравших марксистско-ленинскую идеологию, также показала, что в этих странах господствовала не общественная, а государственная форма собственности, а само государство находилось в распоряжении узкого слоя партийной номенклатуры, порой – одного человека. Достаточно вспомнить случай, когда Н. С. Хрущев одним росчерком пера подарил Крым Украине. В 1991 г. три лидера росчерками пера разбили на 15 кусков единую большую Россию, называвшуюся в то время СССР. Итак, идея безраздельного господства общественной собственности на средства производства в качестве исходной основы, основного экономического отношения социализма и коммунизма является утопичной, нереализуемой на практике. Следовательно, утопичным, нереализуемым в жизни оказываются социализм и коммунизм в его понимании К. Марксом, Ф. Энгельсом, а также и в духе работ В. И. Ленина.

Во-вторых, К. Маркс методологически положил в основу той или иной социально-экономической системы *только один полюс двуединства – а именно: характер и форму собственности на средства производства.* Второй – противоположный полюс, а им является *власть,* К. Маркс *перенес из характеристики сущности социально-экономической системы в способ утверждения новой системы,* а именно определил социалистическую революцию и диктатуру пролетариата как условие и средство утверждения господства общественной собственности на средства производства, после чего диктатура пролетариата, выполнив свою роль, исчезает вместе с государством на второй фазе коммунистического способа производства, согласно трактовке К. Маркса.

В действительности власть и собственность (богатство) *всегда были и всегда останутся двумя полюсами, на которых зиждется любая социально-экономическая система, как бы мы ее ни называли.*

Соответственно этому объективно возникают *две спирали противоположных социально-экономических систем,*

---

[18] Русский философ Шмаков В. А. назвал карикатурой смешение заблуждения с истиной и обосновал особый метод познания в качестве исправления карикатуры. (См.: *Шмаков В.А.* Священная книга Тота. М., 1917; *Шмаков В.А.* Основы пневматологии. Сергиев Посад, 1922).

[19] К. Маркс подчеркивал, что всю сущность своего учения он может свести всего к нескольким словам – необходимости установления общественной собственности на средства производства.

[20] К. Маркс и Ф. Энгельс писали о том, что касается деталей будущего общества, то на эти детали у них нельзя найти даже намека, поскольку детальную проработку устройства будущего общества они целиком возлагают на своих потомков.

одна их которых берет за исходную основу собственность на богатство и таким путем приобретает власть, а другая в основу кладет власть и при ее помощи приобретает собственность на богатство. Каждый виток этих двух спиралей наполняется тем или иным содержанием по мере развития человеческого общества, включая развитие производительных сил, экономических отношений, этических норм, культуры, социально-смыслового целеполагания.

Нужно учитывать наличие открытой и тайной (теневой) власти, соответственно открытого и тайного (теневого) богатства. Разобраться в этом выделении несложно на конкретных примерах, которые также проиллюстрируют характер взаимодействия в цельных блоках: системы власти – богатства; системы богатства – власти.

До 1917 г. большевики в России являли собой тайную власть, будучи хорошо законспирированной тайной организацией. За ней стояли другие, еще более законспирированные структуры тайной власти (тайные структуры мирового финансового капитала – наиболее видная фигура, инспирируемая ими в большевизме – Л. Д. Троцкий (Бронштейн); царская охранка – наиболее видная фигура, инспирируемая ею в большевизме – И. В. Сталин (Джугашвили); агентура Генштаба Германии – наиболее видная фигура, инспирируемая им – В. И. Ульянов – Ленин). Обозначим это как **Вт** – власть тайная.

В результате Октябрьской революции 1917 г. тайная власть захватывает власть открытую, что обозначается: **Вт – Вот**.

Затем власть открытая приобретает открытое богатство, национализируя подавляющую массу богатства необъятной России, т. е.: **Вот – Бот**.

Постепенно, в течение десятилетий, власть, открытая при помощи взяток, всевозможных махинаций, поощрения теневой экономики во все большей мере скапливает теневое богатство, трансформируя власть в различные виды богатства, особенно денежного. Процесс так называемой

перестройки, с последующими радикальными реформами, в своей основе имел импульс к

ния тайного богатства и его превращению в открытое, т.е. к легитимизации, что нашло свое законченное выражение в приватизации, означавшей форсированную тотальную смену собственника в обществе. Этот процесс обозначим в виде **Бот – Бт**. При легитимизации тайного богатства процесс следовало бы обозначить в виде **Бот – Бт – Ботсмс**, где **Ботсмс** – означает открытое богатство со сменой собственника.

Приобретя значительные размеры, владельцы тайного богатства (частично уже легализованного) начинают покупать как теневую, так и открытую власть, т.е. **Бт – Вт**, **Бт – Вот**.

В итоге цикл власти – богатства замкнулся, он начинает развертываться на новом витке спирали. Однако ошибочно полагать, будто новый виток будет всегда повтором (аналогом) предыдущего. Существуют различные варианты дальнейшего развития. Например, власть открытая может в открытую присвоить себе часть открытого богатства общества, не превращая ее в тайную (теневую), тем самым отрезав от себя и теневую власть, и теневое богатство (вариант государственного капитализма, преследующего национальные интересы). В принципе, при разумном распределении открытого богатства в обществе может сформироваться достаточно развитое гражданское общество, которое поставит под свой полный контроль открытую власть ликвидирует тайную власть и тайное богатство.

В цельном блоке системы богатство – власть наблюдается иное взаимодействие.

Владельцы тайного богатства – **Бт** (крупнейшие банкирские дома) покупают власть тайную **Вт** (финансируют всевозможные революционные партии, религиозные секты, террористические организации, культурные общества и философские кружки с двойным дном), а при совместном воздействии капитала, предоставляемого в кредит, и дей-

ствий тайных организаций ставят под свой контроль власть открытую, что схематически обозначается как: **Бт – Вт, Бт – Вот, Вт – Вот.**

Кроме того, владельцы открытого богатства напрямую покупают открытую власть (**Бот – Вот**) как через посредство покупки СМИ, так и через разрешенное законом финансирование избирательных кампаний. При всем этом владельцы богатства тайного (**Бт**) фактически почти без ограничений управляют львиной долей открытого богатства страны. *Это проявляется в системе участий в контрольных пакетах очень многих фирм,* **разрастающихся** по принципу ветвей дерева.

Таким способом, обладая капиталом, например, в 1 млрд долларов, можно полностью контролировать чужие капиталы в сумме 150 млрд долларов. И очень часто подлинные **владельцы контрольных пакетов акций остаются глубоко**-законспирированными.

В западных странах демократия *является не сущностью, а формой власти* (термин "демократическая форма правления" весьма точен), а ее *сущностью является диктатура малочисленных владельцев сверхкрупного тайного капитала.*

Из анализа процессов, рассмотренных выше, вытекает ряд важных выводов.

Во-первых, направление движения и конечная цель (цивилизованное общество и развитая культура) процесса социально-экономического развития при обеих полярно противоположных политико-экономических общественных системах совпадают.

Во-вторых, данное совпадение обеспечивается *сглаживанием существенных различий* между обеими общественными системами *в связи со все большим взаимопереплетением власти и богатства.*

В-третьих, со значительным увеличением масштабов общественного производства и богатства, со все большим усложнением, разветвлением, взаимопереплетением хозяйственных связей постепенно *сглаживаются различия между государственной и частной собственностью.* Это находит выражение в параллельных процессах, направленных навстречу друг другу (*госсобственность – частная собственность; частная собственность – госсобственность*). Сближение госсобственности с частной выражается в развертывании фактического процесса (без юридического оформления его итога, но с правовым оформлением его составных частей) приватизации управления объектами госсобственности представителями управленческой инфраструктуры. Сближение частной собственности с государственной проходит по мере накладывания со стороны государства на частную собственность ограничений и регулирующих норм, начина от норм охраны труда, минимальной заработной платы, экологических норм, стандартов качества и кончая установлением амортизационных норм и налоговой системы. Государство при помощи налогов может разорить любое частное предприятие, а затем конфисковать его за долги по налоговым платежам. Одно это свидетельствует о том, что в настоящее время частные предприятия (в том числе и в акционерной форме) реально в большей степени принадлежат государству, чем частным лицам.

В-четвертых, диаметрально противоположные различия между социализмом и капитализмом, как и сами социализм и капитализм, являются по большей части надуманными, явно раздутыми пропагандистскими клише.

В-пятых, теоретически ошибочно, практически крайне вредно, считать общественно-экономическую систему в странах, называемых социалистическими прогрессивной (со знаком плюс), а в странах, называемых капиталистическими – реакционной и обреченной на слом (со знаком минус), как и обратно – восхвалять капитализм и унижать социализм. В социально-экономических системах обоего типа есть свои положительные и свои отрицательные моменты. Потому стране, выбирающей социально-экономическую систему *целесообразно выбирать наиболее приемлемый для нее*

вариант смешанной системы, беря возможно больше плюсов из обеих противоположных систем и нейтрализуя в наибольшей степени их минусы, причем осуществляя все это под углом зрения исторических особенностей, национальных традиций, национально-государственных интересов.

Будущее – не за социализмом и не за капитализмом, а за *смешанной социально-экономической системой.*

В-шестых, имеющие место в реальности *ситуации деградации экономики* в одних странах и *ситуации экономического процветания* в других обусловлены *не выбором социально-экономической системы* (якобы, капитализма или будто бы социализма), а *вмонтированием* в случаях деградации *в хозяйственный механизм блоков, позволяющих выкачивать из страны* материальные, денежные, порою и людские ресурсы *в пользу других стран*, доминирующих в мировом развитии в настоящее время; соответственно случаи процветания объясняются *сочетанием удачно подобранного и отлаженного хозяйственного механизма с богатствами страны* (людскими, природными, производственным потенциалом, золотовалютными резервами).

В-седьмых, для предотвращения вмонтирования в хозяйственный механизм блоков, разоряющих страну, *государству необходимо уделять первостепенное внимание ее экономической безопасности.* Ввиду исключительной важности этого вопроса его нужно оговорить особо.

В процессе вышепроведенного анализа было выделено взаимодействие тайной и явной власти. Тайная власть внутри страны, если она не захватила власть открытую и продолжает оставаться в тени в качестве ее инспиратора, обычно стремится к захвату полноты открытой власти. В этом стремлении ей необходимы ресурсы – финансовые, организационные, информационные, которых, как правило, не хватает для достижения власти. При всем этом тайных властей, стремящихся к полной открытой власти в той или иной стране, несколько. Одна из таких властей (иногда и

несколько сразу) часто идет на сделку с зарубежными спецслужбами (представителями теневой и открытой власти) других стран: *в обмен на помощь в приходе к власти и удержанию ее вмонтировать в хозяйственный механизм заранее оговоренные блоки.*

Не допустить к власти в стране компрадоров – задача внутренних спецслужб. Данная проблема выходит за рамки настоящей работы. Однако отработку блоков хозяйственного механизма, обеспечивающих ее экономическую безопасность и развитие в национально-государственных, а не чужих интересах, следует очертить.

1. Заработная плата лиц, от которых зависит внутренняя и внешняя безопасность государства (военнослужащие), воспитание, образование и культура населения (воспитатели, учителя, преподаватели, деятели культуры), обеспечение передовых достижений в научно-техническом прогрессе (ученые и инженеры, а также высококвалифицированные рабочие и прочие работники сложного труда), должна быть на порядок (в несколько раз) выше средней (в современной России наблюдается диаметрально противоположная картина).

2. Высшее руководство государства, помимо зарплаты, должно вознаграждаться долей ежегодного прироста национального дохода страны (в рамках 10-15% прироста, если он имеет место).

3. Создание условий, при которых соблюдать законы, не брать взятки, заниматься честным производительным трудом вместо воровства и махинаций было бы материально значительно более выгодным, чем нарушение законов, взятничество, воровство. Системы, обеспечивающие соблюдение этих условий, периодически разрабатываются[21].

4. Достижение в результате воздействия государства на экономику (планирование, программирование, регули-

[21] Например, система, представленная в Госдуму в виде законопроекта социально-правовом страховании".

рование) таких пропорций развития отраслей народного хозяйства, при которых одна часть потребностей населения и государства удовлетворяется за счет внутреннего производства, а другая часть потребностей – за счет импорта, но при непременном создании значительного избытка экспортного потенциала страны над ее потребностью в импорте (это правило существенно изменяется по отношению к России, которая, с учетом наличия в ней всех видов богатств в достаточном количестве, может и должна обеспечивать свое жизнесуществование на достаточно высоком уровне исключительно за счет внутреннего производства, а уже сверх этого – и за счет импорта, уравновешенного экспортом, но не топлива и сырья, а наукоемкой продукции).

5. Обеспечение такого социально-экономического развития, при котором бы возрастало могущество государства, но не за счет высасывания жизненных соков населения, его хирения, физической и нравственной деградации, а на базе процветания народа в физическом, нравственном, духовном, культурном, образовательном отношении.

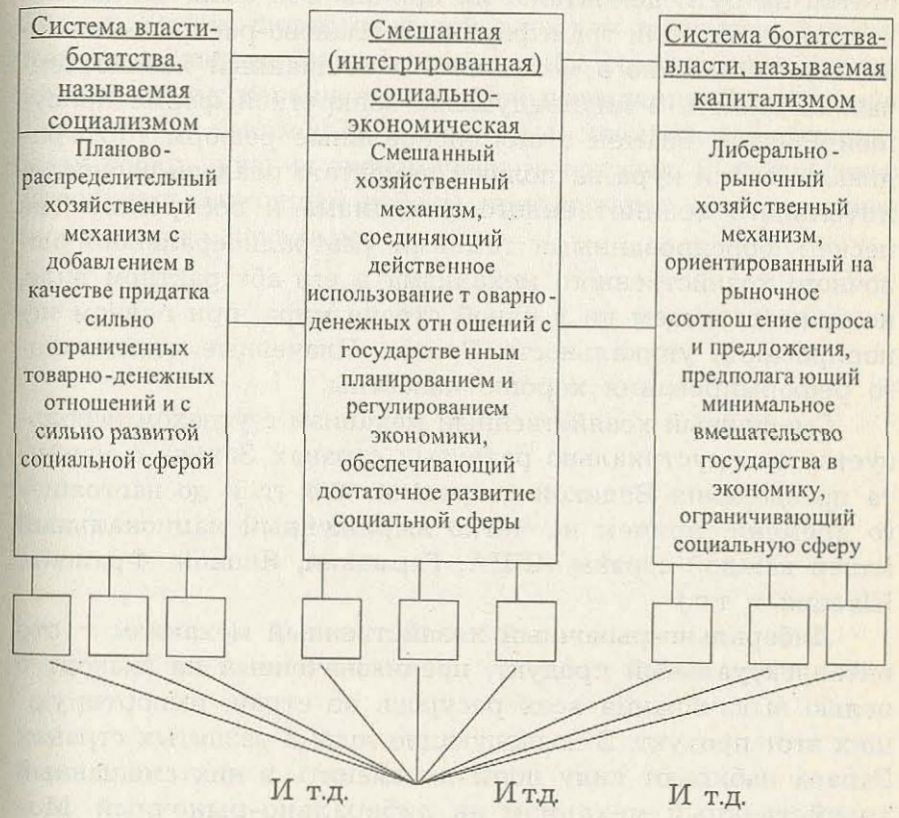
6. Экономическая безопасность государства предполагает развитие экономических связей с другими странами на основе взаимной выгоды, невмешательства во внутренние дела друг друга, что обусловливает наиболее тесные связи именно с теми странами, которые предлагают государству наибольшую экономическую выгоду, а не с теми странами, которые содержат внутри государства свои влиятельные лобби, толкающие к деформации внешнеэкономических связей в пользу стоящих за ними государств и в ущерб собственному народу.

Выделение *трех типов социально-экономических систем* (двух крайних и одного промежуточного, смешанного) обусловливает выделение соответствующих им *трех типов хозяйственного механизма*, в рамках каждого из которых могут существовать *индивидуально-конкретные хозяйственные механизмы*, выражающие *специфику конкрет-*

но взятой страны. Вся эта градация может быть представлена в виде схемы № 6.

Схема № 6

Схема взаимосвязи типа социально-экономической системы с типом хозяйственного механизма



Индивидуально-конкретные хозяйственные механизмы

Планово-распределительный хозяйственный механизм существовал в СССР в различных индивидуально-конкретных формах, складывающихся в различные периоды со-

ветской истории. Этот механизм имел не только многочисленные недостатки и кардинальные изъяны, но и существенные достоинства, которые следовало бы сохранить, трансформировать и развить, добавив к ним недостающие положительные качества, одновременно преодолев недостатки на пути демонтажа их причин. Это было бы движение в направлении трансформации планово-распределительного хозяйственного механизма в смешанный хозяйственный механизм, в индивидуально-конкретной форме присущей России. Взамен этого либеральные реформаторы-радикалы взяли курс на полный демонтаж планово-распределительного хозяйственного механизма и построение (на песке!) форсированными темпами ультралиберального рыночного хозяйственного механизма в его абстрактном виде, не существующем ни в одной стране мира, при полном игнорировании уникальности России. Плачевные итоги такого реформирования хорошо известны.

Смешанный хозяйственный механизм с успехом используется в индустриально развитых странах Запада с момента преодоления Великой депрессии 30-х гг. и до настоящего времени, причем на четко выраженный национальный манер каждой страны (США, Германии, Японии, Франции, Швеции и т.п.).

Либерально-рыночный хозяйственный механизм – это интеллектуальный продукт, предназначенный на экспорт с целью выкачивания всех ресурсов из стран, импортирующих этот продукт. В последующие годы в развитых странах Запада набирают силу попытки сменить в них смешанный хозяйственный механизм на либерально-рыночный. Мотив – многие представители крупного финансового капитала не желают больше нести значительных расходов на социальную сферу и хотят ее свернуть.

После распада СССР им уже не столь страшен социальный бунт внутри их стран. Кроме того, надвигающийся мировой экономический кризис гигантской силы заставляет их мобилизовать финансовые ресурсы для попытки предотвращения полного краха мировой валютно-финансовой и кредитной систем. Однако попытки подобных реформ на Западе уравновешены мощным противодействием других сил. В итоге попытки радикал-либеральных реформ на Западе наносят пока лишь частные штрихи на смешанный хозяйственный механизм, и то с частыми откатами назад. Зато в России радикально-либеральным рыночным реформам был "дан только зеленый свет". В результате страну столкнули к ускоренной системной деградации. В экономику России был таким образом внедрен хозяйственный механизм раскручивания экономического кризиса. В дальнейшем изложении настоящей работы присутствует обстоятельный анализ этого механизма.

Глава II. Денежное обращение в качестве среды функционирования хозяйственного механизма и обострения экономического кризиса

1. Формула закона денежного обращения и его фундаментальная деформация в современных условиях хозяйствования

В "Капитале" К. Маркса сформулирован закон денежного обращения, определяющий зависимость количества денег в обращении от суммы цен товаров и услуг (с ее корректировкой на взаимопогашающиеся платежи и на суммы цен товаров, проданных в кредит) и скорости обращения денег, что находит свое выражение в нижеследующей формуле (исчисляемой за период времени, обычно год):

$$M = \frac{\sum PQ - \sum K + a - b}{V} \qquad (1)$$

где:

M – количество денег, необходимых для обращения;
∑PQ – сумма цен продаваемых товаров и услуг;
∑K – сумма цен товаров, проданных в кредит;
A – наступившие платежи;
B – взаимопогашаемые обязательства;
V – скорость оборота одноименной денежной единицы.

Данная формула в ранге экономической аксиомы используется почти во всех учебниках по экономической теории (политической экономии). Однако как-то мимоходом проскальзывает вопрос о том, о количестве каких денег, необходимых для обращения, идет речь: о наличных или о наличных и безналичных одновременно?

В одном из лучших учебников[22], в самом тексте формулирующем закон денежного обращения, речь идет о "взаимопогашающихся и безналичных платежах", а в приводимой ниже самой формуле под обозначением "b" фигурируют уже только "взаимно погашаемые обязательства".

В последнем случае речь идет, по существу, о количестве денег, необходимых для обращения как в виде наличных, так и безналичных. Параллельно заменители наличных и безналичных денег в виде векселей, сертификатов, чеков и т.п. эмитируются органами региональной власти и предприятиями. В дальнейшей, но уже достаточно обозримой перспективе, в связи с развитием систем электронных карточек, наличные деньги могут быть окончательно вытеснены из денежного обращения. Каким образом закон денежного обращения действует в столь кардинально изменившихся условиях? И этот вопрос отнесен не только к будущему, но и к настоящему времени, поскольку уже в наше время подавляющая масса платежей осуществляется в безналичной форме, а опосредование этого процесса электроникой относится уже не к сущности денежного обращения, а к его технике, хотя данная техника по принципу обратной связи способна оказывать влияние и на соответствующую ей сущность, вплоть до ее качественной (даже кардинальной) трансформации.

В современных условиях усложненной, динамичной экономики нельзя ограничиться *классической формулой денежного обращения*. Ее необходимо и *конкретизировать, и структурировать* с учетом нижеследующих моментов:

[22] Политическая экономия. Часть I / Под ред. *В. В. Радаева*. М.: Изд-во МГУ, 1992.

-одинаковые деньги обслуживают совершенно различные обороты: от краткосрочных сделок и спекуляций с ценными бумагами до долгосрочных производственных инвестиций, с чем связана во много раз отличающаяся скорость обращения денежной единицы;

-при вложении денег в производство они обеспечивают товарное покрытие денежной массы (инфляция не возникает), а в случаях их обращения в спекулятивном обороте они не только не способствуют созданию новых товаров, но и обусловливают спад производства за счет сокращения платежеспособного спроса на товары и раскручивания издержек производства, через отнесение на них доходов спекулятивно-посреднической сферы, что в результате генерирует инфляцию;

-обращаются неодинаковые деньги, начиная от национальной валюты, эмитируемой государством, и иностранных валют и кончая всевозможными заменителями денег (векселя, чеки, сертификаты, талоны, купоны и т.п.), эмитируемыми региональными властями и предприятиями;

-в качестве саморегуляции складывается рыночный курс обмена всевозможных заменителей денег на деньги, эмитируемые государством.

С учетом всех этих моментов развернутую формулу, определяющую количество денег, необходимых для обращения, можно представить в таком виде (все показатели за период времени, обычно за год):

$$M = \frac{\sum Ц_1}{C_1} + \frac{\sum Ц_2}{C_2} + \frac{\sum Ц_3}{C_3} \times К_1 + \frac{\sum Ц_4}{C_4} \times К_2 \qquad (2)$$

Где:

М – масса денег, необходимая для обращения товаров и платежей;

$\sum Ц_1$ – сумма цен всех текущих покупок-продаж и платежей в эмитируемой государством денежной единице;

C_1– скорость обращения эмитируемых государством денежных единиц в виде числа оборотов за год;

$\sum Ц_2$ – сумма всех инвестиций в эмитируемых государством денежных единицах;

C_2– скорость обращения (число оборотов) эмитируемых государством денежных единиц, направленных на инвестиции;

$\sum Ц_3$ – сумма цен всех текущих платежей в заменителях денег (векселя и т.д.), эмитируемых региональными властями и предприятиями;

C_3 – средняя скорость обращения (число оборотов) **заменителей денег в текущем обороте;**

$\sum Ц_4$ – сумма цен всех ресурсов, используемых для инвестирования, опосредованного заменителями денег;

C_4 – средняя скорость обращения (число оборотов) **заменителей денег в инвестиционном обороте;**

$К_1$ – коэффициент перевода заменителей денег в текущем обороте в эмитируемые государством денежные единицы;

$К_2$– коэффициент перевода заменителей денег в инвестиционном обороте в эмитируемые государством денежные единицы.

Представленная выше формула требует конкретизации для тех случаев, когда существенная часть денежной массы и не обслуживает текущий товарно-денежный оборот, и не используется на производственные инвестиции, а направляется в спекулятивно-посреднические сделки, к которым также относится предоставление кредита под процент, значительно превышающий общественно-целесообразную норму (в реальном исчислении). Например, когда исполнительной власти в период предвыборной кампании 1996 г. потребовалось значительное количество дополнительных денежных средств, она, следуя в фарватере монетаристских догм, вместо эмиссии прибегла к заимствованиям (в виде ГКО, ОФЗ) у банков под очень высокий процент, до 150% годо-

вых, при уровне инфляции порядка 2–3% в месяц. Несколько более низкими, но также спекулятивно завышенными оказались и ставки банковского кредитования (в районе 100–110%). Нормальная цена заимствования при сложившемся уровне инфляции должна была быть, как минимум, в 3–4 раза ниже.

Радикальные рыночные экономисты обычно выступают против использования терминов "спекуляция", "спекулятивный доход" и т.д., применяя примерно такую аргументацию. В советский период под спекуляцией понималась покупка товара по более низкой цене и продажа его по более высокой, что было отражено и в Уголовном кодексе. Поскольку разница в цене покупки и продажи представляет собой доход торгового звена воспроизводства и поскольку никакая нормальная рыночная экономика не может развиваться без торговых и торгово-посреднических звеньев, то, согласно их взглядам, спекуляция является выдумкой "совков", использовавшейся для борьбы с развитием рыночных отношений.

В данной позиции парадоксальным образом определение спекуляции советского периода используется для отрицания самого феномена спекуляции в рыночной экономике. Мы же под спекуляцией понимаем совсем иное, а именно: покупка по минимально низкой цене с последующей перепродажей по нормальной или завышенной цене, а также покупка по нормальной цене с последующей продажей по максимально высокой; все это вместе взятое – в результате занятия монопольного положения либо в системе власти, либо в структуре экономических потоков, не подвергающихся антимонопольному регулированию со стороны государства. Ярким примером спекуляции является выдача кредитов со стороны Центрального банка РФ коммерческим банкам в 1992–1994 гг., когда процент за ссуду, выплачиваемый Центральному банку, был многократно (в 1992 г. – в 11 раз) ниже уровня инфляции, в связи с чем общегосударственный ссудный фонд в своей весьма значи-

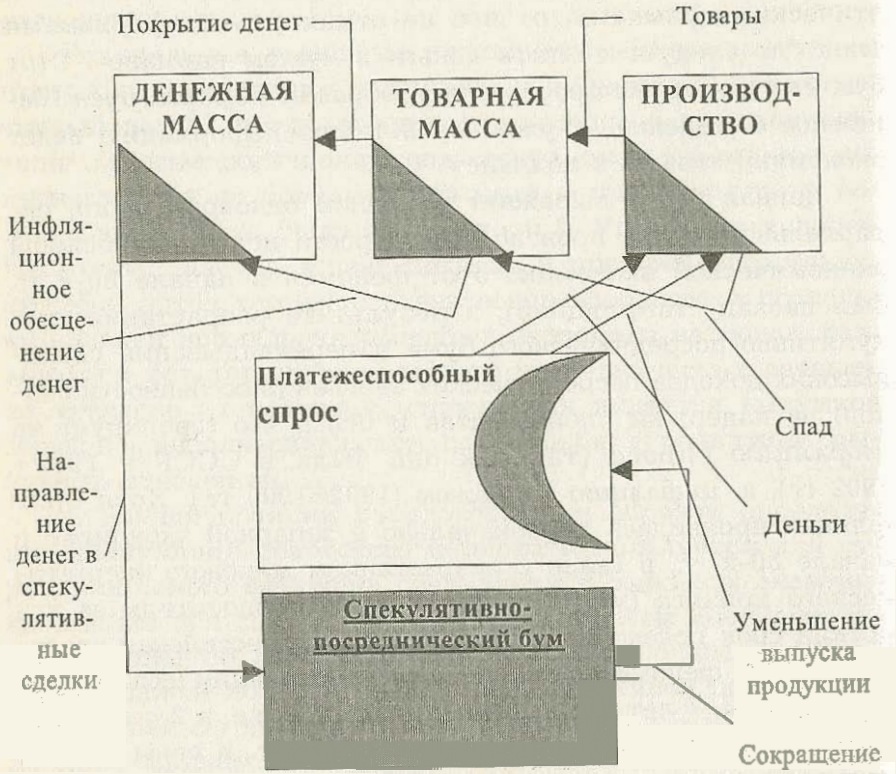
тельной части присваивался коммерческими банками (в мягкой формулировке – безвозмездно приватизировался, в жесткой формулировке – легализованно разворовывался).

Спекуляция, разросшаяся до *спекулятивно-посреднического бума* – это проблема, далеко не ограничиваемая этическими рамками, от нее не отмахнуться афоризмами типа "не следует считать деньги в чужом кармане". Этот бум *самым катастрофическим образом деформирует денежное обращение*, а уже через такую деформацию ведет экономику страны к коллапсу.

Данная схема выражает механизм одновременного, параллельного спада производства и роста цен (в зарубежной экономической экономике этот феномен в начале 80-х гг. был назван стагфляцией), в результате разрастания спекулятивно-посреднического бума и перекладывания сверхвысоких доходов посреднических звеньев (в особенности банков) на издержки производства и цены, что генерирует не *инфляцию спроса* (таковой она была в СССР в 1990–1992 гг.), а *инфляцию издержек* (1992–1999 гг.). Хотя стагфляция проявилась первоначально в западной экономике в начале 80-х гг., в связи с разрастанием мирового энергетического кризиса (мировые цены на энергоносители за короткий срок подскочили в 5 раз), именно российская экономика явила феноменальный всплеск стагфляции (объем производства за 7 лет упал примерно на 55%, т.е. в 2 с лишним раза больше, чем за годы ВОВ 1941–1945 гг., а цены за этот период на различные товары выросли по отдельным наименованиям от 15 000 до 60 000 и более раз, в среднем – в 30 000 раз). Примечательно, что феномен стагфляции поставил в тупик западную экономическую науку. Явление стагфляции противоречило устоявшимся экономическим теориям. Однако духа для их кардинальной ревизии не хватило. Было выдвинуто несколько разновидностей объяснений стагфляции частного порядка, на чем дело и кончилось, тем более, что после преодоления энергетического кризи-

Схема № 7

Механизм деформации денежного обращения через разрастание спекулятивно-посреднического бума



са проблема потеряла свою остроту. Но зато она невероятно остро встала применительно к современной российской экономике. И эту проблему не решить, опираясь на традиционные монетаристские догмы. *Необходим не просто анализ соотношений между стандартными макроэкономическими показателями, а тщательное изучение структурных сдвигов, стоящих за ними.* Попытаемся определить элементы механизма, представленного в схеме № 7.

1. Неконтролируемый государством отпуск всех цен в условиях монополизма производителей товарного дефицита, перекачки безналичных денег, предназначенных на инвестиции, со счетов госпредприятий (свыше 100 млрд рублей – в ценах начала 1990 г.), через махинации в виде фиктивных работ, в сферу налично-денежного оборота, привел к беспрецедентному росту цен и обесценению рубля (в 30 000 раз; данные об уровне инфляции, даваемые Госкомстатом РФ, явно приукрашены).

2. Обесценение рубля фактически полностью обесценило накопления граждан в Сбербанке (320 млрд рублей, в ценах мая 1999 г. – 9600 трлн рублей, или около 400 млрд долларов по биржевому курсу[23]), лишило предприятия оборотного капитала (оборотных средств), начисленной амортизации, накоплений прибыли, предназначенных на инвестиции.

3. Лишившись собственных средств в результате их обесценения, при параллельной политике отказа от государственного финансирования сферы производства, предприятия стали вынуждены брать кредит у коммерческих банков под сверхвысокий процент. В итоге выплаты процентов за кредит (соответственно и сверхдоходы комбан-

[23] Для тех, кто привык к расхожему мнению о том, что в 1990 г. один доллар стоил от 5 до 20 рублей, заметим, что подобное соотношение имело место лишь применительно к определенным товарным группам, прежде всего к бытовой электронике. В целом же уровень и структура цен СССР и США в 1990 г. были напрямую несопоставимы. Например, видеомагнитофон в то время стоил 5000 рублей, т.е., столько же, сколько первоначальный взнос (40%) при покупке 2-комнатной квартиры в кооперативе. По предметам первой жизненной необходимости один рубль равнялся: по хлебу – 5 долларам; при поездке на метро – 20 долларам. По средствам производства и недвижимости один рубль тянул на 2-4 и более доллара. Таким образом, в том, что 320 млрд рублей в 1990 г. могли соответствовать 400 млрд долларов, нет ничего удивительного.

ков) относились на издержки производства (пусть они и учитывались в составе прибыли), соответственно – на увеличение цены. Так был создан *первый генератор раскручивания инфляции издержек.*

4. *Сокращение реальных доходов основной массы населения (от 2-х до 5 раз по социальным группам с 1992 по 1999 г.) резко сократило платежеспособный спрос на предметы потребления массового производства (через это – и на средства производства), в связи с чем значительно выросла себестоимость единицы продукции, поскольку* постоянные издержки производства стали распределяться на все уменьшающееся число изделий. *В итоге был запущен* второй генератор раскручивания инфляции издержек.

5. Сокращение массы налогооблагаемой базы из-за сильнейшего спада производства заставило государство (вопреки взятым его руководством на вооружение монетаристским и либерально-экономическим теориям), под угрозой его краха из-за недофинансирования структурообразующих статей расходов бюджета, резко усилить уровень налогообложения. *Возросшие налоги предприятия стали перекладывать на цены.* В результате оказался задействованным *третий генератор раскручивания инфляции издержек.* Парадоксальным образом усиливая налоговый пресс, государство все менее получает налогов в их реальном исчислении. Причина в том, что в условиях галопирующей инфляции налоги, прежде чем они успеют трансформироваться в расходы государственного бюджета, подвергаются весьма значительному обесценению.

6. Воздействие трех генераторов раскручивания инфляции *многократно усиливается в процессе межотраслевого оборота* от каждого звена поставки (купли-продажи) к последующему звену таким способом, что купленные товары-компоненты производства по резко завышенной цене вводят в величину издержек производства, относительно которой в процентном отношении определяются прибыль, соответственно и цена. Подобными *инфляционными шага-*

ми межотраслевого оборота происходит накручивание цен таким образом, что если в цене конечного продукта выделить, в составе межотраслевого оборота, доли всех производственных звеньев, участвовавших в производстве этого продукта, то на всех них придется лишь 15-20% цены, а 85-80% цены составят сверхдоходы посредников и налоги. Если сократить посредническую сферу до необходимых пределов и ограничить ее доходы общественно-нормальным уровнем (одновременно восстановив за счет денежной эмиссии оборотный капитал и амортизационный фонд предприятий, съеденные инфляцией, в разумных пределах вернуться к бюджетному финансированию и ограничить предельный размер процента за кредит не более 3% сверх уровня инфляции), то цены в народном хозяйстве снизились бы в 3-4 раза, на 85-90% восстановился бы в короткие сроки прежний объем производства (1989 г.), общая масса налогов, поступающих в бюджет при сокращении уровня налогообложения существенно возросла бы из-за: а) роста налогооблагаемой массы; б) 3–4-кратного повышения покупательной способности рубля, собранного в качестве налога.

7. Сверхдоходы спекулятивно-посреднической сферы значительно (минимум в 3-4 раза) превышают доходы сферы производства, ввергнутой радикальными реформами разрушительного характера в крайне депрессивное состояние. Соответственно, очень мало денежного капитала, концентрируемого преимущественно в коммерческих банках (если не считать населения, которое частично доверяет Сбербанку, в малой степени коммерческим банкам, а больше всего – доллару), направляется в сферу производства (всего 6,5%), а большая часть (93,5%) капитала комбанков крутится в спекулятивно-посреднической сфере; при этом сроки кредита, как правило, не превышают 3 месяцев.

8. Задействованный механизм не оставляет комбанкам иного выбора, как прокручивать капиталы в краткосрочных сделках (покупка ГКО и ОФЗ – особый вопрос), выда-

вая ссуды на срок не более трех месяцев. Причина в том, что деньги вкладчиков, привлекаемые коммерческими банками, поступают в распоряжение банка обычно на короткий срок. Лишь относительно небольшое число вкладчиков вкладывает деньги в комбанк на значительный срок. Но и в этом случае банк должен привлечь вкладчика сочетанием высокого уровня процента и надежности своего финансового положения, что крайне затруднительно в условиях депрессивной и предельно неустойчивой экономической ситуации. Исключение составляют банки, имевшие значительный собственный капитал и в надежде на изменение ситуации в пользу реального сектора экономики (если этого не произойдет, то вся экономика страны в конечном итоге рухнет, а государство распадется), относительно небольшую часть располагаемого ими капитала (порядка 15-20%) вложившие в кредитование материального производства. В качестве примера упомянем Мосбизнесбанк и Промстройбанк. Кроме того, многие корпорации (ФПГ) создали собственные банки для обеспечения самофинансирования, соответственно и капиталы таких банков широко используются для кредитования материального производства. Однако названные выше положительные моменты не относятся к достоинствам хозяйственного механизма, внедренного радикальными монетаристами в народное хозяйство России (по принципу: минусы уравновешиваются плюсами), а являются результатом противодействия здоровых сил в экономике насаждаемому сверху механизму разрушения хозяйства страны.

Искусственно внедренный в экономику России хозяйственный механизм можно сравнить в раковой опухолью. На схеме № 7 можно наблюдать два процесса.

Во-первых, нормальный процесс круговорота денег и товаров, когда денежная масса: а) трансформируется в платежеспособный спрос; б) через этот спрос деньги поступают в производство; в) в результате поставляется продукция; г) в итоге увеличивается товарная масса; д) товарная масса

покрывает денежную массу, соответственно эмитируемые деньги обеспечены товарами и услугами, при росте производства и параллельной эмиссии денег инфляции не возникает.

Во-вторых, наблюдается диаметрально противоположный цикл, начинаемый со спекулятивно-посреднического бума. Этот цикл, по мере его раскручивания, вытесняет охарактеризованный выше здоровый цикл вплоть до впадения всей экономики в коллапс. При этом болезненный цикл проходит нижеследующие стадии.

А) Направление денег в спекулятивно-посреднический бум (что равнозначно их изъятию из производительного финансирования экономики).

Б) Сокращение платежеспособного спроса основной массы населения.

В) Уменьшение объема выпуска продукции – спад производства.

Г) Сокращение товарной массы – уменьшение товарного покрытия обращающихся денег.

Д) Инфляционное обесценение денег – рост цен.

По мере раскручивания этого цикла по спирали происходит удушение реального сектора экономики, вплоть до ее окончательного развала.

Если проанализированный выше цикл удушения реального сектора экономики генерирует одновременно и инфляцию, и спад производства, то есть *гиперстагфляцию*, то почему в 1995, особенно в 1996, 1997 гг. и первой половине 1998 гг. удалось сбить нарастание инфляции до 1-3% в месяц, а производство до сих пор не рухнуло окончательно?

Дело в том, что инфляция оказалась лишь временно сдавленной не преодоленной (после чего она неизбежно вспыхивает с удвоенной силой), а крах производства пока предотвращается вопреки радикальным реформам защитной реакцией производителей, которые в условиях резкого сокращения денежной массы (в 14 раз ниже нормы) вы-

живают за счет бартера и эмиссии заменителей денег, прежде всего векселей. Рассмотрим механизм обоих этих явлений.

Как уже было установлено ранее, главным генератором инфляции в ходе радикально-разрушительных экономических реформ являются сверхдоходы спекулятивно-посреднической деятельности, прежде всего коммерческих банков. Эти доходы перекладываются на цены, что вызывает их накручивание в процессе межотраслевого оборота в 3-4 раза. Однако сверхдоходы спекулятивно-посреднической деятельности не могут возрастать бесконечно – по мере разрушения материального производства исчезает база для накручивания спекулятивных доходов, ведь за крахом реальной экономики неизбежно должен последовать и крах всей спекулятивно-посреднической сферы, а также погрязших в ней коммерческих банков. Монетаристы-реформаторы создали для комбанков, начиная с 1995 г., последнюю отдушину, взяв на вооружение нижеследующий механизм.

В бюджете Российской Федерации в 1995 г. был реализован принцип отказа от эмиссионного финансирования бюджетного дефицита. Такая мера оправдывалась требованием монетаристской теории. Но что делать, если доходов бюджета не хватает для финансирования жизненно необходимых расходов государства, без которых оно рухнет, а радикальные монетаристы, как следствие, лишатся власти? От эмиссионного финансирования российские монетаристы отказались. Тогда остается брать деньги в долг для покрытия бюджетного дефицита. Где брать? За границей? Это пытаются делать. Но несколько миллиардов долларов в год погоды не сделают (а больше взаймы стране с разрушающейся экономикой не дадут), ведь каждый миллиард долларов в пересчете на душу населения в России – это всего 6,5 долларов или чуть больше цены 6 поездок на метро в Нью-Йорке. Остается брать деньги у коммерческих банков. Так выглядит проблема сверху.

Снизу взгляд несколько иной. Коммерческим банкам, в условиях, когда у них уже практически исчерпался лимит сверхприбыльного кредитования спекулятивно-посреднической деятельности, порядка 150% годовых, часто и более, предоставили возможность покупать ценные бумаги государства (ГКО и ОФЗ), приносящие проценты примерно того же порядка. Естественно, комбанки значительную часть своих капиталов перебросили с кредитования спекулятивно-посреднических сделок на покупку ГКО и ОФЗ. Соответственно, цены оказались освобожденными в существенной мере от инфляционного давления спекулятивно-посреднической сферы. К тому же дальнейшее сокращение доходов основной массы населения (в особенности через массовую невыплату зарплат и пенсий) сделало невозможным существенное повышение цен на товары массового спроса. В итоге комбанки оказались в выигрыше. Им продлили комфортное существование. Рост цен оказался сбитым. Казалось бы, хорошо. Но какова цена этих поверхностных и недолговечных успехов?

Беря долги у комбанков, государство вынуждено их отдавать с очень высокими процентами (проценты дифференцированы в зависимости от транша). Отдавать эти деньги государство может только за счет собираемых налогов (если оно не прибегнет к масштабной эмиссии, а это уже означало бы кардинальное изменение экономического курса и разрыв отношений с МВФ). Однако налогов не хватает даже для обеспечения первоочередных нужд государства. Кроме того, предприятия, чтобы выжить, переходят на безденежные и суррогатноденежные взаимные поставки, как следствие растет ком взаимных неплатежей. В таких условиях значительную часть налогов (примерно 50% их величины) практически собрать невозможно (по принципу: нет денег, нет налогов). Но тогда как же государству удается погашать проценты по долгам комбанков? Оно берет у них новые долги и из них погашает старые. При этом неизбежно возникает точка, когда все новые займы целиком

идут на погашение старых. После прохождения этой точки начинается быстрое развертывание краха. Это закон пирамиды, и в такую пирамиду, по типу "МММ", стал играть Минфин. Между прочим, в прошлом, но только с растяжкой на десятилетия, государство в СССР брало у населения займы в форме государственных займов (одно время – добровольно-принудительно), а затем погашало прошлые займы за счет новых. Тогда точка равновесия была достигнута к началу 60-х гг., когда очередной новый заем уже не принес бы государству дохода. В то время было принято решение о замораживании долга населению по государственным займам на 20 лет. Хотя отдельные граждане со злости демонстративно выбрасывали гособлигации на улицу, все обошлось без особых эксцессов. В настоящее время уже нет возможности безболезненно выйти из игры Минфина в пирамиду: или эмиссия и изменение экономического курса, ценою возвращения долгов комбанкам эмиссионными деньгами, которые, если они их не вложат в эффективные производства, быстро обесценятся, или упорство в монетаристских догмах и взрыв всей экономики с цепной реакцией банкротств коммерческих банков[24].

Направлению капиталов, находящихся в распоряжении коммерческих банков, на рынок ГКО и ОФЗ способствовало также установление валютного коридора обмена рублей на доллары, что сделало малопривлекательными крупные спекуляции на валютной бирже, а это оттянуло большинство капиталов с валютных спекуляций на рынок ГКО и ОФЗ. Это лишний раз подтверждает взаимодействие радикальных монетаристов в Правительстве РФ с крупнейшими коммерческими банками на основе принципа обратной связи.

[24] Критика пирамидальной политики в процессе обеспечения доходов госбюджета уже неоднократно имела место в печати. См., в частности: *Сергеев В.* На рубль дохода – четыре расхода // Российская газета. 1996.10 февр.; *Ларионов И.* Конец тысячелетия: Россия – поиски пути // Предпринимательство. № 6. 1996.

Что касается предотвращения полного обвального спада производства, то он не произошел лишь благодаря сопротивлению радикально-разрушительным реформам со стороны администрации предприятий.

Чтобы яснее представить проблему, необходимо выделить *механизм раскручивания спирали спада производства* в условиях так называемой жесткой финансовой политики.

Во-первых, все предприятия без всякой подготовки оказались разом выброшенными в пучину нерегулируемого рынка, более того – рынка, постоянно дезорганизуемого спонтанными изменениями правил игры (множество новых, усложненных законов и лавина всевозможных подзаконных актов, а также масса указов Президента, часто противоречащих не только законодательству, но и друг другу).

Во-вторых, предприятия резко ограничили в финансировании производства тем, что изъяли у них гиперин-фляцией 1992–1994 гг. оборотный капитал, амортизационные начисления, накопления прибыли на инвестиции, сделали малодоступным кредит из-за сверхвысокого банковского процента, почти обрезали бюджетное финансирование.

В-третьих, у предприятий резко сократился внутренний рынок сбыта из-за значительного сокращения реальных доходов у основной массы россиян.

В итоге, если представить производство в условиях рынка в виде потока между источниками его финансирования и платежеспособным спросом, то оба эти полюса, гальванизирующие поток рыночно ориентированного производства, оказались в корне подорванными.

В-четвертых, раскручиваемый механизм инфляции издержек, чему соответствует их значительное и неуклонное повышение (было рассмотрено несколько ранее), усугубляет спад производства, в свою очередь обратно подстегивается им. В результате роста издержек постепенно становится нерентабельным экспортный контур воспроизводства, на стимулирование которого за счет угнетения внутреннего контура воспроизводства была сделана ставка в ходе ра-

дикальных реформ[25]. В итоге народное хозяйство страны не только понесло колоссальные материальные и денежные потери, но и стала резко ухудшаться его отраслевая структура – все большее преобладание топливно-энергетических и сырьевых отраслей и свертывание, словно "шагреневая кожа", отраслей высоких технологий, развал НИОКР, разбазаривание (вместо конверсии) большинства производственных мощностей оборонной промышленности, доведение до плачевного состояния материального обеспечения сфер образования и культуры.

Заметим, что механизм раскручивания спирали спада возникает всегда, когда денежная масса в стране явно недостаточна для обслуживания процесса воспроизводства совокупного общественного продукта страны. Весьма любопытно вспомнить, что после отмены крепостного права в России в 1861 г. вдруг появилась группа молодых финансистов, которым удалось добиться проведения политики резкого ограничения денежной массы (эквивалент современной так называемой жесткой финансовой политики российских монетаристов). И это в то время, когда страна после отмены крепостного права стала перед проблемой многократного расширения товарно-денежного обмена за счет вытеснения им обмена натурального. В результате развитие экономики России было резко заторможено на несколько десятилетий. Вот как писал об этом в конце прошлого века широко известный в то время русский экономист Сергей Федорович Шарапов (1856–1911): "Как это ни странно, но мы сами, собственными руками разломали и растоптали очень верную научно, очень удобную практически денежную систему. Накануне самого освобождения крестьян, когда предстояла вопиющая необходимость обновить нашу старую финансовую систему, оживить, расширить кредит, *удвоить или утроить количество денежных знаков* соответственно ожидаемой потребности в деньгах при вольнонаемном труде, *пришла группа "молодых финансистов"* с Евгением Ивановичем Ломанским и Владимиром Павловичем Безобразовым в качестве дельфийских оракулов и главных инициаторов реформ во главе, *захватила руководство российскими финансами, в несколько лет изломала и исковеркала все и, после тридцатилетнего владычества, сдала Россию в том ужасном виде*, в котором она теперь находится.

Читатель, интересующийся подробностями этого поистине *нашествия на Россию "молодых финансистов"*, найдет все данные в нашей книге "Деревенские мысли о нашем государственном хозяйстве" в главе *"Как разоряются государства"*. Здесь мы отметим лишь главные основания так называемых реформ 1856–1864 гг.

После Крымской войны вследствие либерального тарифа курс рубля на золото немного упал. Было признано, что виною этому *изобилие бумажных денег.*

Чтобы их *уничтожить*, признано было необходимым их консолидировать, т. е. *вывести их обращения, превратить в процентные бумаги. Были выпущены процентные займы. Явился на рынке избыток бумаги-товара.*

Россия брать этого товара не желала даже по 70 копеек за рубль. *Она хотела трудиться. Лишние деньги по-прежнему не хотели прятаться в бумагу-товар*, а шли во вклады в старые банки, где вкладные билеты менялись во всякое время.

Понизили платимый за вклады процент до 2, чтобы выгнать эти вклады и силой вогнать их в товар-бумагу или

[25] Акцент на внешний контур воспроизводства в ущерб внутреннему привел к вывозу из России наиболее ценных ресурсов, с оседанием выручки в иностранных банках. По экспертной оценке известного экономиста Л. Макаревича, на середину 1997 г. из России за годы реформ вывезено ценностей на сумму от 700 до 1000 млрд долларов. Между прочим, экспорт нефти из России нерентабелен, если сопоставлять издержки с выручкой не по биржевому курсу рубля и доллара, а по курсу, рассчитанному на основе покупательной способности двух валют. К этому курсу биржевой курс завышен примерно в 2,5 раза. Кроме того, возникает такой парадокс. Наращивая объем топливно-энергетического и сырьевого экспорта, Россия получает часто меньшую сумму выручки, так как массированным экспортом сбивает цены на свою продукцию.

в акции множества основанных в то время, иногда совершенно нелегальных, дел.

Процентные бумаги все-таки не шли[26].

Тогда разгромили старые банки, создали Государственбанк и *конвертировали вклады насильно.*

Бумагу-товар, в виде выкупных свидетельств, выдавали поместному классу, до того нуждающемуся в деньгах, что эти выкупные свидетельства, *обеспечивавшие пять процентов дохода, отдавали по 65 копеек за рубль.*

Уничтожили старые ипотечно-кредитные учреждения. Поместный класс лишили всякого оборотного средства и затем сдали в эксплуатацию частным банкам.

Четверть века подряд *делали огромные долги,* чтобы восстановить металлическое обращение[27], и кончили полным крушением международной ценности рубля.

Все это совершалось самым добросовестным образом, *согласно последнему слову западной финансовой науки.* В результате оказалось четыре миллиарда бесполезного долга, в том числе около половины – на золото.

Огромные бюджетные назначения на уплату процентов.

Широко развитая за наш счет германская железная промышленность и машиностроение.

Огромный ввоз иностранных товаров в Россию.

Сеть железных дорог, обремененная неоплатным почти долгом иностранцам и не вырабатывающая процентов.

Разорение поместного и земледельческого классов.

Биржевая игра русскими фондами.

Ограбление и истощение земли и сведение лесов по нужде, *ради самосохранения.*

[26] В современной России идут, потому что, в отличие от конца XIX века, основная часть наиболее активных людей предпочитает не работать, а заниматься спекулятивно-посредническим бизнесом.

[27] В современной России государство влезает в долги, чтобы победить инфляцию, боясь, как черт ладана, эмиссии для покрытия бюджетного дефицита.

Унижение труда, торжество всякой наживы, спекуляции и хищничества.

Понижение нравственного уровня. Отчаяние, безысходность, бесплодие честности и высоких нравственных доблестей. Нигилизм. Анархизм.

Пусть не смущается читатель, что мы вводим сюда эти чисто нравственные дисциплины. *Зависимость труда от денежной системы мы, надеемся, доказали.* Зависимость нравственной атмосферы страны от форм и положения труда в ней, мы полагаем, нечего и доказывать.

Вот что дало нам тридцатилетнее господство чужих финансовых систем".

Мы просим извинения за необычно длинную цитату, но в приведенном отрывке столь ярко прослеживается аналогия между мерами и результатами "молодых финансистов" конца XIX в. и конца XX в. Воистину, история повторяется.

Спекулятивный бум, связанный с разбуханием рынка ценных бумаг и оттоком денежных капиталов из сферы производства на этот рынок, губительно воздействует на экономику любой страны, даже процветающей. В частности, в Японии в 80-е гг. вопреки национальным традициям японских предпринимателей разрослись спекуляции с ценными бумагами до невиданных масштабов. В итоге бум лопнул. Разорилось множество предприятий. Страна поимела огромные убытки, исчисляемые в 450 млрд долларов. Мощная экономика Японии этот удар выдержала. Но экономику менее сильной страны подобный спекулятивный бум мог бы погубить.

Анализ экономической ситуации в России в 1992–1999 гг., учет развития российской экономики 50–80-х гг. XIX в., прослеживание экономических ситуаций, аналогичных российской в других странах, позволяет сделать вывод: *экономика страны разрушается изнутри путем перемещения значительной части денежной массы из сферы производства в сферу спекулятивно-посреднического*

бизнеса, прежде всего в спекуляцию ценными бумагами, как эмитированными государством, так и акциями предприятий.

В современной России *ситуация резко усугублена двумя принципиальной важности факторами:*

1) Галопирующая инфляция съела львиную долю накоплений предприятий и граждан, в связи с чем соотношение денежной массы к ВВП опустилось примерно в 7 раз ниже нормы;

2) Сверхфорсированная тотальная приватизация сопровождалась массированной распродажей акций предприятий в условиях острой нехватки денег в стране, в связи с чем предприятия продавались за бесценок (от 100 до 1000 раз ниже балансовой стоимости, индексированной на инфляцию), а наиболее лакомые куски собственно скупались иностранцами, часто через подставных лиц.

В последнее время все большая часть экономистов обращает внимание на нехватку денежной массы в России. Так, эксперты Промстройбанка провели специальное исследование величины денежной массы в российской экономике в сравнении с другими странами. Об итогах проведенного анализа Орлов В. А., заместитель директора планово-экономического департамента этого банка, заявил нижеследующее: "В свое время на заседании Гильдии финансистов в Минфине депутатом Госдумы Дмитриевой было сказано, что у нас соотношение денежной массы и ВВП – нормальное. Мы специально провели сравнение с другими странами, и получается, что у нас это соотношение намного ниже. У нас действительно, как полагают сейчас, порядка 10%, на 1996 год прогнозируется порядка 12% (с долларами, правда, побольше, но доллар не обращается свободно). А что в других странах? В развитых странах где-то около 70% и больше. А в развивающихся странах, или даже лучше взять страны, которые, также как и мы, осуществляют реформы – это восточноевропейские страны, Польша и Венгрия, в Польше – где-то 36%, а в Венгрии – около

50%. Короче, уровень насыщенности хозяйства деньгами в России – совершенно недостаточный"[28].

Одной из главных проблем экономической политики в России конца 90-х гг. следует признать *проблему преодоления острой нехватки денежной массы в стране, что может быть обеспечено только путем масштабной эмиссии денег государством.*

Российские монетаристы категорически возражают против масштабной эмиссии денег под предлогом того, что она повысит цены, усилит инфляцию, нарушит финансовую стабилизацию, с таким трудом достигнутую монетаристами (при невыплате месяцами зарплат и пенсий), но лопнувшую в августе 1998 г. Однако радикалы не делают различия между положительной и отрицательной эмиссией денег.

Необходимо проводить различие между положительной денежной эмиссией и отрицательной, когда первая *приводит лишь к небольшому росту цен (или даже обходится* без него) и значительному росту производства, а вторая означает накачку деньгами спекулятивно-посреднической сферы, что и провоцирует инфляцию[29].

В частности, в июне 1996 г. Центральный банк Российской Федерации эмитировал 10,6 трлн рублей, что не сказалось сколь-нибудь заметно на росте цен.

Российские монетаристы противоречат многим западным авторитетам экономической науки, несмотря на их крайне *подобострастное, псевдорелигиозное отношение к Западу.* Например, лауреат Нобелевской премии по экономике Л. Клейн, придерживающийся либеральных экономических взглядов и следующий многим монетаристским постулатам, считает для переходной экономики допустимой инфляцию на уровне 10% в год при установлении контроля над де-

[28] Положение российской промышленности и первоочередные задачи промышленной политики // АЭНПД. Материалы конференции 22 ноября 1996 г. М., 1996. С. 53.

[29] См.: Некоторые вопросы финансовой стратегии и политики // Финансы. № 6. 1996.

нежным обращением в условиях его умеренного роста, а также при обеспечении положительных темпов роста реальной экономики[30].

В противоположность этому российские монетаристы с фанатичным упорством пытаются достичь финансовой стабилизации (низкий уровень инфляции на уровне 1–2% в год, уровень бюджетного дефицита в пределах 3,5% ВВП, отказ от эмиссионного покрытия бюджетного дефицита), отрывая финансовую ситуацию от ситуации в сфере производства, игнорируя его ежегодное падение и ухудшение отраслевой структуры (в первую очередь производство сокращается в наукоемких отраслях). Очевидно, что при замораживании инвестиций и продолжающемся спаде никакая финансовая стабилизация на длительный период неосуществима.

О положительной денежной эмиссии были прекрасно осведомлены русские экономисты прошлого. Приведем отрывок из газетной статьи прошлого века: "*Неужели нужно для постройки железной дороги средствами государства непременно занимать деньги, отыскивать чужой капитал* и только обращать его в недвижимость, рискуя доплачивать огромные суммы, если эта недвижимость не дает условленных четырех или пяти процентов владельцам капитала?

Не проще ли создать эту недвижимость из непроизводительно лежащих: труда и естественных богатств?

Предположим, что государство решает строить Сибирскую дорогу по частям, расходуя в год, например, 50 миллионов рублей и производит специально для этого соответственный выпуск кредитных билетов. Эта сумма при денежном обращении в 1100 миллионов не повлияет заметным образом на наш денежный рынок и тем более не уронит нашего курса. Она вся целиком распределяется среди

[30] Реформы глазами американских и российских ученых // Российский экономический журнал. Фонд "Экономическая грамотность". М., 1996. С. 34.

рабочего люда и промышленников, которые получат заработок на дороге. *Каждый из участников этой работы исполнит труд, которого он иначе бы не сделал...* Выпущенные совершенно фиктивно поначалу знаки не только не окажутся лишними, но вызовут потребность в еще новых количествах знаков, ибо если от 50 миллионов лишних рублей наше денежное обращение увеличится на 1/22, то от постройки первого участка железной дороги и при самой этой постройке *количество сделок и оборотов в России возрастет на величину еще большую* ... государство сделало следующее: оно выдало вперед ассигновку на труд. Этот труд совершился, дорога создалась, так сказать, из ничего (так как без этой ассигновки труд этот не был бы совершен и пропал бы даром), *ассигновки обратились в нечто реальное, в недвижимость* ... а главное, *в новый ряд непрерывно идущих сделок*. И вместе с тем *государство получило ее даром*, так как выпущенные знаки брать назад не приходится. *Это уже не фиктивные знаки, которые были выпущены, это уже оплодотворенные народным трудом совершенно реальные деньги...*"[31].

Весьма любопытно сопоставить это высказывание более чем столетней давности с положениями современных экономистов. В частности, В. Сергеев пишет: "... в Москве на конец 1995 г. "зависло" на 2 трлн рублей (по действующим ценам) вновь построенного жилья. "Новые русские" уже отстроились, а голубые мечты А. Чубайса о среднем классе остались на бумаге. Эти 2 трлн рублей конечной продукции, не оплаченной потребителями, породили 10–12 трлн рублей неплатежей. Взяв 2 трлн рублей *абсолютно эмиссионного кредита* ЦБР и создав на них *фонд жилищного кредитования населения*, Правительства и России, и Москвы, разрешат сложившуюся ситуацию, через 2–3 месяца, после прохода этой суммы по цепочкам неплатежей, *получат ее обратно налогами и смогут финансировать очеред-*

[31] Передовая статья // Газета "Русское дело". № 3. 1888 (курсив автора).

ные программы, а сам фонд, ответственный за кредит перед ЦБР, *получит абсолютную надежность возврата, ибо кредит уже обеспечен построенной недвижимостью,* а неплательщику убежать вместе с ней не удастся. Аналогичные по смыслу схемы, причем даже с более короткими сроками окупаемости, могут представить любые отраслевики – от аэрокосмоса до речного транспорта"[32].

А вот какая характеристика конструктивной стороны денежной эмиссии была дана в середине 1996 г.: "...положительная денежная эмиссия означает строго взвешенный выпуск денег в обращение сугубо целевым образом под финансирование общегосударственных программ. Такие деньги обеспечены производственными мощностями и рабочей силой, способным и производить их товарное покрытие, но простаивающим из-за нехватки денег в производственной сфере и у массового потребителя"[33].

2. Глобальный аспект денежных потоков и анализ механизма развертывания экономического кризиса в индустриально развитых странах Запада

В рыночной экономике тот, кто эмитирует деньги под простаивающие из-за отсутствия финансирования производственные мощности, получает колоссальные возможности, преимущества, вплоть до полной власти над народным хозяйством страны. Чтобы до конца уяснить это, представим гипотетическую ситуацию, в которой все доллары США, обращающиеся в других странах мира и во многом замещающие в них национальную валюту (как это имеет

[32] *Сергеев В.* На рубль дохода – четыре расхода // Российская газета. 1996.10февр.(курсив автора).

[33] *Ларионов И. К.* О некоторых вопросах социально-экономической стратегии и финансовой политики // Финансы. № 6. 1996. С. 124. См. также: *Ларионов И. К.* О налоговой системе России // Финансы. № 2. 1995.

место в России, где денежная масса в рублях составляет порядка 200 млрд рублей, а сумма обращающихся долларов – от 40 до 70 млрд долларов), по разным оценкам вдруг хлынули бы обратно в Северную Америку. Это вызвало бы сокрушительный крах американского доллара. Именно через насыщение бумажными долларами других стран США перекачивают их богатства в свою пользу. За последние 20 лет для США характерно отрицательное сальдо торгового баланса, порядка 150 млрд долларов ежегодно. Соответственно весь остальной мир снабжает США товарами на сотни миллиардов долларов больше, чем сам получает от них. В такой ситуации бумажный доллар должен был бы лопнуть, и экономика США впала бы в жесточайший кризис, превосходящий Великую депрессию конца 20– начала 30-х гг. Этого не происходит потому, что американский доллар поставлен в основу мировой валютной системы. Крах доллара равнозначен краху этой системы, соответственно в жесточайший экономический кризис впали бы развитые страны Запада. Чтобы это предотвратить, они скупают по завышенным ценам доллар, изо всех сил стараясь не дать ему упасть. Пока это удается. Но слишком долго такая ситуация продолжаться не может.

Мировую валютную систему, денежные потоки в мире, их переплетение с обращением денег в конкретно взятой стране, что очень сильно влияет на состояние ее денег, уровень цен, зарплат, экономический подъем или, наоборот, спад, нельзя понять в качестве осуществления чисто экономических процессов и их законов и закономерностей, но во всем этом можно разобраться, только учитывая взаимодействие и взаимопереплетение политических и экономических факторов.

Центры мирового богатства создавались не только и не столько напряженным трудом народов (наций), как это имело место, например, в послевоенной Японии, сколько инспирированием (опирающимся на денежный капитал и спецслужбы, действующие по всему миру) таких полити-

ческих событий (войн и революций, смут и разрух в экономике), в результате которых ценности одних стран скупаются по многократно заниженным ценам, а ценности других стран (в том числе и псевдоценности, типа советов западных экспертов, наводнивших центральные органы исполнительной власти в России) продаются по монопольно завышенным ценам.

Обе мировые войны XX в. происходили в Восточном полушарии. Больше всего потерь понесли главные противники в этих войнах – Россия и Германия. Россия пережила также Февральскую и Октябрьскую революции, гражданскую войну, период разрухи народного хозяйства после гражданской войны и Военного коммунизма. На всех этих бедах обогатились США, а также английский капитал, контролирующий через систему участий в контрольных пакетах акций ключевые позиции в американской экономике. Американские банкиры финансировали революционное движение в России через Л. Д. Троцкого (В. И. Ленина, как известно, финансировал германский Генштаб). Приход А. Гитлера к власти также финансировался американскими банками. Обе мировые войны разжег мировой финансовый капитал. Если бы не было этих двух войн, смуты в России в 1917-1921 гг., то двумя богатейшими странами мира, сверхдержавами в экономическом и военном отношении были бы Россия и Германия, они значительно опережали бы США.

Подобная трактовка истории не афишируется, точно так же, как и спекулятивное разбухание мировой валютно-финансовой системы, из опасения вызвать такой разрушительный кризис мирового хозяйства, какого еще не знала история. Муссирование этого вопроса в прессе может сыграть роль брошенного камня, вызвавшего горный обвал, в связи с чем финансовые круги – собственники СМИ делают все, чтобы информация об этом не доходила до широкой общественности. Лишь отдельные оппозиционные мировому финансовому капиталу аналитические центры и изда-

ния осмеливаются поднимать эту проблему. Это прежде всего основатель и руководитель Исследовательского центра, издатель журнала EIR[34] Линдон Ларуш, который вместе с ближайшими соратниками бы приговорен по сфабрикованному обвинению в неуплате налогов с деятельности созданного им издательства на исключительно долгие сроки заключения, но вскоре был освобожден под давлением мировой общественности.

Л. Ларуш на многочисленных исторических примерах показал, как мировой финансовый капитал разжигает межэтнические конфликты, гражданские войны и войны между государствами, обеспечивая при этом перекачку богатств от избранных в качестве жертвы народов и стран в сферу своего безраздельного господства.

Россиянам в последние годы стали широко известны детективные рассказы английского писателя Честертона о патере Брауне, который благодаря своим аналитическим способностям разгадывал самые сложные криминальные ситуации. В одном из рассказов, к примеру, на рыбалку приехал банкир. К утру последний оказался задушенным. Патер Браун вычислил, что банкир, державший компроматом "за горло" премьера, добивался от того развязывания крупномасштабной войны в Европе с целью колоссального обогащения. Премьер предпочел лично задушить банкира. А раскрывший это патер Браун предпочел в данном единственном случае промолчать и не выдавать убийцу.

Каждая мощная страна, сверхдержава и подавно (в особенности США и СССР) создавали в других странах свои форпосты влияния (лоббистов в одной терминологии, "пятую колонну" – в другой). Главной задачей "пятой колонны" всегда было проведение иностранной идеологической, культурной, концептуальной экспансии. Сбор секретных сведений, отдельные диверсионные акты (типа аварии Чернобыльской АЭС, что сильно подорвало позиции СССР – Рос-

[34] EIR, Executive Intelligence Review.

сии на мировом рынке в качестве подрядчика на строительство атомных электростанций) – дело рук профессионалов, лишь использующих агентов влияния. Одни из них куплены, другие одурманены, и лишь весьма немногие напрямую завербованы иностранными спецслужбами.

Благодаря агентам влияния и наличию благоприятной психологической и социально-экономической почвы внутри страны в Россию были внедрены хозяйственный механизм и экономическая модель развития, спроектированные для России в Гарвардском университете США по лекалам МВФ, приспособленным к отсталым странам (их название "развивающиеся" не соответствует действительности), которым отводится роль топливно-энергетических и сырьевых придатков мирового рынка. Западные экономические разработки для России не только внедрялись через агентов влияния – граждан нашей страны, но и контролировались и направлялись великим множеством западных советников, наводнивших все министерства и ведомства, в особенности Госкомимущество. Плачевные итоги экономических реформ в России 1992–1998 гг. слишком хорошо известны, чтобы о них распространяться еще раз. Здесь лишь отметим следующие принципиальной важности моменты.

1. Экономические интересы России и западных стран, прежде всего США, диаметрально противоположны.

Россия заинтересована в развитии прежде всего сфер науки, образования, наукоемких технологий. Топливно-энергетический комплекс и сырьевые отрасли должны питать прежде всего эти сферы. Кроме того, существенную часть невосполнимых природных ресурсов нужно оставить потомкам. Характерно, что США закупают нефть за рубежом, а собственные месторождения консервируют для своих будущих поколений. На экспорт России следовало бы поставлять очень мало энергоресурсов и сырья. Но зато нужно было бы завоевывать сегменты мирового рынка с наукоемкой продукцией, как это делала и делает Япония.

Подобное развитие России принесло бы Западу колоссальные убытки. Ограничение экспорта энергоносителей и сырья из России сделало бы их на мировом рынке дефицитными, дало бы толчок к резкому повышению цен на них. Если США, с 5% населения Земли, потребляет 40% энергоресурсов и сырья планеты, то это можно сделать только путем искусственного сдерживания экономического развития большинства стран мира.

Западным странам невыгодно, даже катастрофически опасно, если российские наукоемкие производства, сконцентрированные главным образом в ВПК, будут не распылены, а конверсированы или возрождены в русле технологий двойного (военного и мирного) назначения. Тогда Россия станет выходить на мировой рынок с принципиально новой продукцией, разоряя ряд крупнейших западных фирм. Например, использование конструкции принципиально нового летательного судна в виде летающей тарелки, уже разработанного российскими специалистами, в случае перехода к массовому производству таких судов и последующей поставки на мировой рынок могло бы обанкротить все авиастроительные фирмы Запада.

В соответствии с интересами России должен формироваться один тип структуры отраслей народного хозяйства, с акцентом на науку, образование, наукоемкие технологии, развитое сельское хозяйство. В интересах Запада все эти отрасли удушить экономически, сделав упор на ТЭК и сырьевые отрасли, соответственно Запад через агентов влияния пытается навязать другой тип структуры отраслей хозяйства, причем это делается так, что этот тип возникает сам собой, если на вооружение берется хозяйственный механизм и модуль развития, разработанные Гарвардским университетом США.

2. Главным инструментом реализации интересов США и других западных стран в экономике России является резкое ограничение ее собственной денежной массы (примерно в 14 раз) при параллельном накачивании экономики стра-

ны американскими долларами. В итоге подавляющее большинство предприятий искусственно превращается в банкротов и за бесценок скупается иностранным капиталом. Одновременно экономически удушаются наука, образование, наукоемкие отрасли, в особенности машиностроение, сельское хозяйство. Как только это достигнуто, платежеспособный спрос на энергоносители и сырье ограничивается, в основном, внешним рынком, соответственно туда и направляется их поток. Параллельно разорение сельского хозяйства создает рынок сбыта для избыточной продукции западных фермеров.

3. Неотвратимо надвигающийся мировой экономический кризис страны Запада объективно отсрочивают и смягчают за счет выкачивания богатств из России методом так называемых радикальных экономических реформ, когда из страны вывозится все сколь-нибудь ценное, а вырученная валюта по большей части оседает в западных банках. По различным оценкам из России за годы реформ 1992–1997 гг. вывезено от 200 млрд (минимальная оценка) до 1 трлн долларов (максимальная оценка). Но даже минимальная оценка значительно превышает кредиты и экономическую помощь Запада.

Прозападно настроенные интеллектуалы часто используют нижеследующий аргумент в пользу утверждаемого ими тезиса о том, что Запад оказывает России всестороннюю помощь в подъеме ее экономики. А именно, они говорят *о заинтересованности Запада в стабильной России, не подверженной угрозам социальных взрывов и резких смен курса социально-экономического развития,* особенно если учесть ее начиненность ядерными ракетами и АЭС. С наличием такого интереса следует согласиться. Однако у стран Запада в связи с Россией есть и другие интересы, неизмеримо более мощные. А именно – *резкое сокращение поставок энергоносителей и сырья из России* (соответственно значительное повышение на них мировых цен), поставки которых почти полностью потреблялись бы внутри страны, а также

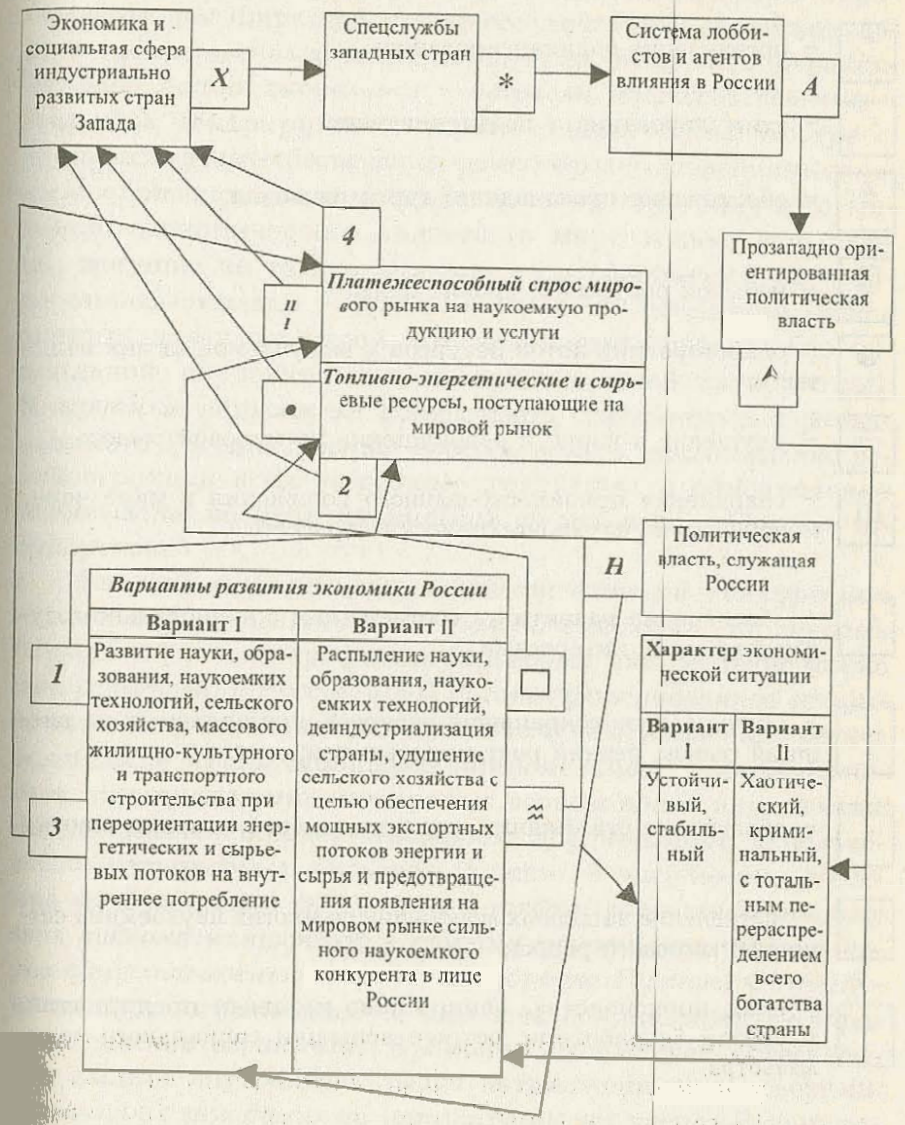
выход нашей страны на мировой рынок с наукоемкой продукцией, прошедшей модернизацию, не догоняющего Запад типа, а перепрыгивающего его на ступеньку благодаря внедрению в производство научно-технических разработок прорывного порядка, которыми так богата российская наука и техника; все это вместе взятое нанесло бы Западу столь значительный экономический ущерб, что возникла бы угроза социального взрыва уже в странах Запада, особенно в США. Северная Америка и без того движется в этом направлении. С 1964 г. в США был взят курс на финансирование всевозможных программ за счет наращивания государственного долга. С этого времени государственный долг США вырос с нескольких сот млрд долларов до более чем 7 трлн долларов. Кроме того, сами граждане США покупают в долгосрочный кредит недвижимость и другие дорогостоящие ценности. При этом общая сумма долгосрочных долговых обязательств США (с учетом долгов ее граждан и долгов частных структур) превысила 15 трлн долларов. Плотина взаимных долгов может быть в любой момент прорвана лавиной банкротств, развертывающихся по цепной реакции неплатежей. Кроме того, в сравнении с прошлым население США и других западных стран сильно постарело, все больше увеличивается доля пенсионеров по отношению к лицам трудоспособного возраста. США, перед угрозой финансового банкротства, пытаются сократить финансирование социальных программ. Однако социальной поддержкой в США пользуются прежде всего негры, многие из которых привыкли не работать и жить на пособия. Уже в первой четверти следующего века негры вместе с латиноамериканцами составят большинство населения США и смогут провести на выборах черного президента. Большинство негритянского населения пошло не за идеологией, олицетворяемой Мартином Лютером Кингом, а за Луи Фараханом, что означает генерирование идей расового возмездия семьям работорговцев и рабовладельцев, т.е. наиболее богатым и влиятельным семьям, правящим современной Аме-

рикой. В этой стране около 200 млн стволов огнестрельного оружия на руках населения. Человеку свойственно предчувствовать будущее. Американские фильмы массового ужаса (много таких фильмов не ставит ни одна страна, кроме, пожалуй, Японии, подверженной угрозе глобальной природной катастрофы) мало кто рассматривает как симптом предчувствия угрозы, нависшей над страной. Перед такой угрозой США будут пытаться выкачать из России возможно больше богатств для смягчения собственного кризиса, они будут сеять в России хаос и смуту, чтобы иметь повод под флагом ООН высадить десант на ракетно-ядерные установки нашей страны и окончательно лишить ее политической независимости с целью не допустить переориентации потоков энергоносителей и сырья на внутреннее потребление и появления в обозримой перспективе мощного конкурента наукоемкой продукции на мировом рынке.

Решение задачи стремительной тотальной интеграции российской экономики с мировым рынком, даже если бы она осуществлялась с самыми лучшими намерениями, будет означать полное переструктурирование народного хозяйства страны в интересах мирового рынка и в ущерб коренным интересам России. Странам Семерки во главе с США и транснациональными корпорациями, хозяйствующими на мировом рынке, необходимо в связи с Россией решить *трояку задачу*: 1) сохранить низкими мировые цены на продукцию ТЭК и сырье, для чего наша страна должна деиндустриализироваться, резко сократив спрос на них; 2) предотвратить конверсию отраслей ВПК и их развитие на основе двойного назначения, чтобы Россия не потеснила Запад на мировом рынке наукоемкой продукции; 3) осуществить почти даровую перекачку ресурсов (энергоносители и сырье совместно с вырученной за них валютой) для отдаления и смягчения грядущего мирового экономического кризиса. Эта задача и решается в ходе так называемых радикальных экономических реформ.

Схема № 8

Противоречия внешнеэкономических интересов России и индустриально развитых стран Запада



Условные обозначения:

 – финансирование;

 – организация и финансирование;

 – стимулирование и подталкивание;

 – обеспечение прозападного курса развития;

 – избыток ресурсов и низкие цены;

 – односторонний поток ресурсов и выручаемой за них валюты;

 – удушение в корне и недопущение на мировой рынок;

 – сохранение привилегированного положения в мире через монополию на научно-технический прогресс;

 – обеспечение развития в соответствии с национально-государственными интересами;

 – значительное сокращение ресурсов, поставляемых на внешний рынок, резкий рост мировых цен;

 – обострение стагфляции, рост социальной напряженности;

 – вытеснение западных монополий со многих наукоемких сегментов мирового рынка;

 – спад производства, банкротство крупных предприятий, массовая безработица, острые вспышки социального недовольства.

В противоположность этому в России необходимо: 1) проводить *довольно жесткую протекционистскую политику в пользу национальных производителей;* 2) под активным воздействием государства осуществить *переструктурирование отраслей народного хозяйства в национально-государственных интересах;* 3) формировать *двухсекторную модель экономики – отрасли жизнеобеспечения и отрасли, генерирующие научно-технический прогресс;* 4) *отрасли жизнеобеспечения целесообразно защитить сильным протекционизмом,* особенно с учетом грядущего мирового экономического кризиса (в мире только две страны, могущие не только выжить, но и развиваться на основе самообеспечения – Россия и США, но последним нужно сменить для этого строй, что невозможно сделать без социальной, следовательно, и экономической катастрофы); 5) *крупные наукоемкие* корпорации, создаваемые и развиваемые в России, должны способствовать *технической реконструкции всего народного хозяйства и одновременно завоевывать позиции на мировом рынке при поддержке государства.*

Защита внутреннего рынка от внешней конкуренции может осуществляться не только высокими тарифными барьерами, *но и нетарифными* барьерами, *что особенно важно при вступлении России в ВТО (хотя форсированное вступление в эту организацию, условием чего является резкое ослабление протекционизма национальным производителям, противоречит интересам возрождения наукоемких технологий в стране). Примером эффективного использования нетарифных барьеров служит, в частности, введение во Франции в свое время порядка, согласно которому ввоз видеомагнитофонов в страну разрешался только через одну таможню в маленьком городке Пуатье. Формально никаких ограничений на ввоз нет, по существу, импорт существенно ограничен.* В Японии существует естественная защита внутреннего рынка нетаможенными барьерами, *связанная с традициями патриотически настроенных хо-*

зяйствующих субъектов, которые предпочитают покупать произведенную внутри страны продукцию, отдавая ей явное предпочтение перед импортом. Разумеется, подобной патриотической ориентации на потребление национальной продукции соответствует не менее мощная патриотическая ориентация на производство отечественной продукции исключительно высокого качества.

В России, с учетом того, что необходимо возрождение доведенных до катастрофы наукоемких производств (сконцентрированных главным образом в ВПК), *необходимо создать на определенный период времени протекционистскую защиту* для отечественной промышленности по нижеследующей схеме:

1) выбираются отрасли и производства, которые необходимо сохранить и развить с целью создания высокотехнологичных опорных плацдармов развития российской экономики применительно к одному кругу производителей, а также с целью обеспечения экономической безопасности страны в отношении другого круга производителей;

2) устанавливается график, в соответствии с которым снимаются меры протекционистской защиты, причем *ступенчато и дифференцированно* применительно к различным производствам, при определении оптимальных сроков, достаточных для укрепления соответствующих видов отечественных производств, но в то же время не слишком растянутых, чтобы отсутствие давления конкуренции мирового рынка на достаточно осязаемую перспективу не создавало условий для паразитирования на монополизме.

При реализации вышеизложенного для ряда *отраслей и производств, жизненно необходимых* для обеспечения национальной экономической безопасности, государственный *протекционизм должен быть сохранен навсегда.* Подобная мера не противоречит и современному опыту развитых стран Запада. Например, Япония не допускает свободного импорта риса в страну, в результате чего внутренние цены на рис примерно в 5 раз выше, чем если бы они были при отсутствии протекционистской защиты отечественного рисоводства. Однако, чтобы его сохранить, и государство, и население идут на соответствующие затраты.

Российские радикальные реформаторы, якобы встраиваясь в русло мировой цивилизации, на деле игнорируют апробированные в мире методы эффективного развития отечественной промышленности. Например, южнокорейские фирмы Samsung, Gold star перед тем, как заполонить мировой рынок своими товарами, предварительно в течение ряда лет защищали отечественное производство бытовой электроники высокими таможенными барьерами. Иначе поступили радикальные реформаторы в России. Вместо того, чтобы реконструировать отечественные производства бытовой электроники, они позволили потокам дешевого импорта практически удушить их.

Существует довольно широко распространенная точка зрения, согласно которой России вовсе не обязательно иметь полный набор основных видов производств, а достаточно развивать экспортные отрасли (в основном топливно-энергетические и сырьевые), приобретая на вырученную валюту все необходимые товары, не производимые внутри страны. Несостоятельность такой позиции становится очевидной в результате нижеследующего расчета.

I. Исходные данные (округленные).

1. Среднегодовое потребление товаров и услуг в России на душу населения за год (рассчитано на основе покупательной способности рубля и доллара США) – 3000 долларов.

2. Численность населения России – 150 млн человек.

3. Годовой уровень добычи нефти – 300 млн тонн.

4. Средняя цена на мировом рынке за 1 тонну нефти – 100 долларов.

II. Расчет экспорта нефти, необходимого для обеспечения существующего уровня потребления только за счет такого экспорта.

1. Годовая величина экспорта нефти, необходимая для обеспечения сложившегося уровня среднедушевого потребления – 450 млрд долларов (3000 долларов х 150 000 000 человек): 100 долларов = 4,5 млрд тонн.

2. Превышение необходимой величины экспорта нефти над ее фактическим производством – 4,5 млрд тонн: 300 млн тонн или в 15 раз.

Таким образом, только для того, чтобы обеспечить уже сложившийся среднедушевой уровень потребления в России, измеряемый в долларовом эквиваленте, только за счет экспорта нефти, этот экспорт нужно было бы увеличить в 15 раз по отношению ко всему объему добываемой нефти, что совершенно нереально. Если же стремиться достичь западного среднедушевого уровня потребления в долларовом эквиваленте (15 000 долларов, т.е. в 5 раз больше), то экспорт нефти нужно было бы довести до уровня, превосходящего ее современную добычу в 75 раз (15х5), что совершенно нереально.

Население России не сможет не только достойно жить, но и элементарно существовать, если оно будет ориентироваться не на внутреннее высокотехнологичное и эффективное производство, а на экспорт энергоносителей и сырья.

В развитии же внутреннего производства необходимо всемерно использовать все наличные производственные ресурсы, прежде всего рабочую силу. Однако преимущественная ориентация на ТЭК и сырьевые отрасли (именно это и имеет место за годы радикальной шокотерапии) не позволяет эффективно использовать прежде всего трудовой потенциал страны. Известно, что ТЭК и сырьевые отрасли характеризуются высоким органическим строением капитала (в основе лежит соотношение средств производства и рабочей силы). При этом на тот же самый объем инвестиций, когда стоимость создания одного рабочего места исключительно высока, создается значительно меньше рабочих мест, чем это дали бы инвестиции в отрасли со

сравнительно невысоким органическим строением капитала. Разумеется, по мере развития экономики страны ограниченное строение капитала повышается во всех отраслях, соответственно требуется меньшее число работников. Высвобождаемая рабочая сила переходит при этом в сферу нематериального производства, если для этого создаются соответствующие предпосылки, подкрепляемые инвестициями. Однако, в отличие от исключительно разнообразных высокотехнологических наукоемких производств, способных предоставить рабочие места десяткам миллионов россиян даже при очень высоком органическом строении капитала, топливно-энергетические и сырьевые отрасли могут обеспечить работой всего несколько миллионов человек.

Вопрос о том, нужно ли России форсированными темпами интегрироваться с мировым рынком, однозначен только для фанатичных прозападников, да многих обывателей, воспитанных на потребительстве в условиях, когда большинство российского (советского) ширпотреба было и остается заведомо хуже западного (в этом вина советского руководства, которое направляло повышенную долю инвестиционных ресурсов на развитие ВПК, а также вина современного российского руководства, позволившего почти полностью удушить промышленное производство предметов потребления). Серьезные экономисты очень настороженно, многие их них даже резко отрицательно относились и относятся к интеграции России с мировым рынком. О необходимости защиты русской национальной экономики от губительного воздействия мирового рынка выступал известный русский экономист Л. А. Тихомиров (1852–1992)[35]. В современный период академик АН СССР Еременко заранее предупреждал о тех губительных последствиях, которые

[35] См.: *Тихомиров Л. А.* Вопросы экономической политики. М., 1900; *он же.* Земля и фабрика. М., *1899*; *он же.* Монархическая государственность. СПб., 1992.

возникнут при форсированной интеграции с мировым рынком. Все предостережения ученого, к сожалению, не были приняты во внимание руководством страны.

Вопросы о целесообразности интеграции России с мировым рынком необходимо рассматривать совместно с анализом проблемы надвигающегося сокрушительного мирового экономического кризиса, который затрагивает Россию в степени ее интеграции мировой экономикой.

В журнале "EIR"[36] в статье М. М. Бекера под заголовком "Ларуш был прав" воспроизводятся прогнозы развития мировой экономики, данные Линдоном Ларушем (в 1959–1960 гг. – в октябре 1979 г., в мае 1987 г., в декабре 1995 г. и феврале 1997 г.), с параллельным анализом развития экономики, имевшего место в действительности. Обнаруживается поразительная точность прогнозирования, хотя в целом прогностическая достоверность западной экономической науки весьма невелика. Л. Ларуш давно обосновывает тезис, согласно которому западная, в особенности американская экономика, движется к краху, которого можно, однако, избежать, кардинально изменив вектор развития, прежде всего переориентировав экономическую активность и направление капиталов из спекулятивно-посреднической сферы в реальную экономику, называемую им физической. Л. Ларуш сформулировал весьма любопытную функцию, которая приводится также и в рассматриваемой статье.

М. М. Бекер[37] анализирует нарастание процессов, которые при их дальнейшем развитии, если они не будут приостановлены и изменены, неизбежно вызовут крах экономики США. При этом проанализирована обширная статистическая информация о количестве заключенных сделок на различных рынках, с одной стороны, на финансовом (речь идет о чисто финансовых сделках, за которыми не следует непосредственно движение товаров), а с другой стороны, на товарных. Динамика сделок с 1974 по 1996 г., представленная М. М. Бекером на приводимом графике, убедительно выявляет тенденцию быстрого нарастания экономической активности в спекулятивно-посредническом, чисто финансовом бизнесе и постепенное затухание числа контрактов в сфере реальной экономики. Нарастание разрыва между разрастающейся словно флюс сферой финансовых спекуляций и сферой реальной экономики, при переходе этого разрыва критической точки, неизбежно приведет к сокрушительному экономическому краху. В 1996 г. в США было заключено 255,5 млн всевозможных финансовых контрактов на астрономическую сумму – 167 трлн американских долларов, что в несколько десятков раз превышает годовой объем производства США.

Механизм вызревания грядущего мирового экономического кризиса является видоизменением классического механизма периодического возникновения все более разрушительных экономических кризисов, но на ином витке исторической спирали развития, уже не на национальном, а на мировом.

Хорошо известно, что капиталистическое производство, начиная с момента его доминирования в экономике той или иной страны, периодически сотрясалось экономическими кризисами, причем с развитием во времени острота кризисов возрастала. Самым острым и масштабным оказался экономический кризис конца 20-х – начала 30-х гг., охвативший все ведущие капиталистические страны мира. После преодоления этого кризиса экономика капиталистических стран подвергалась периодически циклическому спаду, испытывала отдельные кризисные явления, но масштабных экономических кризисов, до основания сотрясающих капиталистическую экономику, уже не возникало, и это, заметим, на протяжении более 60 лет. В результате возникла иллюзия, будто западная экономика навсегда излечилась от разрушительных экономических кризисов. Чтобы преодо-

[36] EIR, Executive Intelligence Review, 11 апреля 1997. Т. 24. № 16. С. 6–8.

[37] EIR, Executive Intelligence Review, 11 апреля 1997. Т. 24, № 16. С. 7.

леть эту иллюзию, нужно ответить на нижеследующие вопросы:

1) В чем заключался механизм возникновения разрушительных экономических кризисов капиталистического производства в прошлом?

2) Какой механизм был задействован для преодоления разрушительных экономических кризисов?

3) Не может ли механизм острейших экономических кризисов, пока нейтрализованный механизмом его блокирования, проявиться на более глубоком уровне, по отношению которому механизм блокировки окажется явно недостаточным?

4) Какие меры можно принять для предупреждения разрушительного экономического кризиса, а если он все же возникает, то каким способом его преодолеть?

Попытаемся ответить на все эти вопросы.

Основу рыночного хозяйствования составляет рынок сбыта продукции. Если рынок сбыта существует, доступ на него гарантирован, конкуренты не способны существенно потеснить с занятых позиций, цена платежеспособного спроса заметно выше уровня издержек производства, хозяйствующий субъект ведет процветающее существование. Но если любой, даже самый мощный и эффективный, крупномасштабный производитель-поставщик товаров или услуг лишится рынка сбыта, его экономический крах неминуем.

Внутренняя логика развития капиталистического производства такова, что на первых этапах развития капитализм сам создает себе рынки сбыта, но на последующих этапах он же свертывает рынок сбыта конечной продукции, что приводит к экономическому кризису. Рассмотрим это несколько подробнее.

На первых этапах любые инвестиционные проекты сфере реальной экономики вызывают всплеск экономической активности, предъявляя спрос на стройматериалы, машины, оборудование, это, в свою очередь, увеличивает спрос

на металлы, ра сырья и материалов, в водство вовлекается дополнительная рабочая сила и т.п.

На последующих этапах в долгосрочном плане развитие капитализма приводит к образованию все более узкой и все более богатой прослойки капиталистов (буржуазии) за счет разорения их конкурентов, потерпевших поражение в конкурентной борьбе. Здесь в полной мере действует библейский принцип: "От неимущего и отнимется, а имущему дано будет". В итоге происходит *накопление все большего богатства на одном полюсе, представленном все более узкой прослойкой общества, осуществляемое на фундаменте развития массового производства товаров и услуг.* Однако параллельно этот *рост массового производства наталкив на сужающийся платежеспособный спрос основной массы населения*, поскольку все большая доля богатства постепенно переходит к узкой прослойке капиталистов, побеждающих в конкурентной борьбе. Речь идет *не об абсолютном сокращении платежеспособного спроса* (хотя и такое часто имеет место на определенных отрезках времени, но не в качестве доминирующей тенденции реальном исчислении этого спроса, поскольку прогресс производительных сил увеличивает богатство также и основной ма населения), а о его *относительном сокращении в сравнении с ростом масштабов производства и увеличением богатства узкого социального слоя.* Этого относительного сокращения бывает вполне достаточно, чтобы избыточная по отношению к платежеспособному спросу продукция (ее количество возрастает неуклонно с развитием капитализма, если в него не встраивается блокиратор экономического роста) вызвала *цепную реакцию банкротств*, резкий экономический спад, скачкообразный рост безрабо ы и т.п. Короче говоря, все то, что характеризует экономический кризис. Таким образом, *противоречие между расширяющимся производством и сужающимся относительно него платежеспособным спросом основной массы населения в результате разорения хозяйствующих субъек-*

тов в ходе конкурентной борьбы является движущей силой механизма периодического возникновения кризисов капиталистического производства.

При этом развитие капитализма приводит к неуклонно все сужающейся спирали, расслоению и разорению все большего числа частных хозяев, превращающихся в наемных работников или в безработных. Этот процесс камуфлируется наличием многомиллионного слоя мелких хозяев в развитых капстранах. Однако, во-первых, мелкие предприятия плодятся как грибы после дождя в периоды экономического подъема и масштабно разоряются в периоды экономического спада. Во-вторых, в экономике капстран доминируют и правят не мелкие и средние предприятия, а крупные корпорации. В-третьих, многие мелкие и средние предприятия не самостоятельны по существу, они выполняют роль придатка к крупным фирмам, что особенно четко прослеживается на примере Японии, где мелкие фирмы существуют на выполнении заказов крупных. В-четвертых, в экономике капстран, начиная с 30-х гг., чистый капитализм отсутствует, государством осуществляются антикризисные меры, что способствует сохранению многомиллионного слоя мелких и средних предпринимателей.

Таким образом, механизм развертывания экономических кризисов в капиталистическом производстве в чистом виде ушел в историю, в 30-е гг., в связи с принятием на вооружение целого спектра весьма действенных антикризисных мер.

Развитым капиталистическим странам удалось освободиться от острых экономических кризисов после преодоления Великой депрессии конца 20-х – начала 30-х гг. (не путать с циклическими спадами производства) благодаря использованию спектра мер антикризисного механизма, к важнейшим из которых относятся нижеследующие.

1. *Существенное перераспределение государством национального дохода* страны (через налоги и государственное финансирование национальных программ и социальной сферы), обычно в рамках 40–50% вновь созданной в государстве новой стоимости, что не только повышает покупательную способность основной массы населения, но и создает массу новых дополнительных рабочих мест на предприятиях, сопряженных с выполнением госпрограмм. Тем самым значительно смягчается противоречие между расширением производства, требующим адекватного массового платежного спроса, и концентрацией все возрастающей доли богатства во владении и распоряжении все более узкой социальной прослойки, олицетворяющей собой финансовую олигархию.

2. Широкое применение *государственного программирования* (разработка и осуществление пакета государственных программ, начиная от фундаментальных научных исследований, развития важнейших отраслей хозяйства и до обеспечения благоприятных условий для функционирования сфер образования, здравоохранения, социального обеспечения), частично финансируемого из бюджета, частично на основе привлечения частных инвестиций путем создания для них многочисленных льгот и привилегий. Параллельно госпрограммированию широко применяется *стратегическое индикативное планирование*, показатели которого реализуются не в директивном (приказном) порядке, а через формирование государством условий, делающих выгодным выполнение этих показателей (индикаторов).

3. Действенное *использование рычагов государственного регулирования* (дифференциация налогов, регулирование цен, влияние на процентные ставки банков через определение уровня резервирования капитала коммерческими банками, активная экспортно-импортная, в том числе таможенная, политика, установление природоохранных норм, обеспечение минимального уровня охраны труда ботной платы и многое другое).

4. *Наложение на частную собственность* (в том числе и в акционерной форме) *многочисленных ограничений и зап-*

ретов со стороны государства (определение правового пространства и правовых норм функционирования, установление обязательных норм защиты окружающей среды, охраны труда и социальной защиты, минимальной заработной платы, соблюдение оговоренных законом параметров качества и защита прав покупателей-потребителей, определение государством верхних пределов амортизационных норм, соблюдение установленных государством правил бухгалтерского учета, государственное регулирование цен, процентных ставок, платежей по социальному страхованию рабочих и служащих, установление экспортных и импортных пошлин, правил ввоза и вывоза товаров, формирование налоговой политики с жесточайшими санкциями за уклонение от налогов и т.п.) позволяет сделать вывод о том, что *частная собственность на средства производства* (а также на недвижимость и дорогостоящие транспортные средства в личном потреблении) в чистом виде уже давно не существует в капиталистических странах, *по своей природе это уже государственно-частная собственность*. Данный вывод, могущий показаться парадоксальным очень многим, подтверждается тем, что государство может обанкротить при помощи налогов, норм охраны природы и труда и т.п. любое частное предприятие и национализировать его за долги.

5. Наряду с мерами по перераспределению национального дохода страны и регулированию экономики со стороны государства за последние десятилетия развились *механизмы саморегулирования антикризисного свойства*. Эти механизмы в своей *сущности* представляют *организационно-управленческое структурирование мезоэкономических связей*. Наиболее типичные формы данного структурирования:

◆ развитие маркетинга в единстве с прогнозированием рыночного спроса и гибким и оперативным реагированием производства на изменение конъюнктуры рынка;

◆ работа предприятий, производящих дорогостоящую технику на гарантированные заказы как со стороны государства, так и со стороны частных фирм (в США примерно половина объема промышленной продукции выпускается на основе оформленных договорами заказов);

◆ охватывание все больших объемов производства крупными корпорациями (в том числе и в особенности ТНК), что выводит связи между поставщиками и потребителями (соответственно и кооперацию между звеньями разделения труда) из рыночной стихии и вводит их в хорошо организованное русло управления и планирования, присущих корпоративному механизму хозяйствования.

Все изложенные выше *меры антикризисного регулирования* экономики зародились, развились, оказались успешно апробированными *в условиях национально-государственных хозяйств* развитых капиталистических стран.

80-е и особенно 90-е гг. XX в. характеризуются *ственными изменениями в развитии капиталистических стран*. Если *ранее доминировала национальная экономика* стран, хотя и в тесной и даже жизненно важной связи с мировым рынком, то теперь *быстро набирает силу процесс превращения национальных экономик капстран в составные части мирового рынка*.

Данный *процесс сопровождается мировой консервативной революцией*, нацеленной на освобождение капиталистических хозяйств от значительного налогового бремени, соответственно на *отказ от масштабного государственного финансирования национальных программ и сферы социального развития и обеспечения*.

Этому способствовали роспуск СЭВа и аннулирование Варшавского Договора, распад СССР. Потеряв главного идеологического, политического, военного, экономического противника, развитые капстраны во главе с США освободились от угрозы, связанной с поддержкой со стороны СССР и мировой соцсистемы всевозможных революционных движений, неизбежно возникающих при значительном снижении реального жизненного уровня населения. Крупный частный капитал в новых изменившихся условиях не захотел

тратить особо больших денег на сохранение стабильности собственного существования в условиях исчезновения мощного противника, могущего воспользоваться острым социальным недовольством в странах концентрации мирового финансового капитала.

В итоге наблюдается возобновление ситуации, аналогичной преддверию разрушительного кризиса конца 20-х – начала 30-х гг., но уже не только на уровне национальных экономик (а в мире – не просто на уровне механической суммы национальных хозяйств развитых капиталистических стран), а на уровне мирового капиталистического хозяйства, превращенного в структурированное целое.

При этом первооснова экономического кризиса – растущее расслоение на все уменьшающийся слой богатых и основную массу беднеющего *населения трансформировалась в расслоение на горстку наиболее богатых стран мира* (со стареющим населением, инфильтруемым. вплоть до возможности вытеснения в будущем выходцами из стран Третьего мира с очень высокой рождаемостью) *и на большинство стран мира с беднеющим населением*, численность которого возрастает значительно более высокими темпами в сравнении с индустриально развитыми странами Запада.

Соответственно расширяющееся производство товаров и услуг в масштабе мирового хозяйства наталкивается на сужающийся платежеспособный спрос относительно увеличивающихся объемов производства, что являет собой *объективную основу вызревания сокрушительного мирового экономического кризиса*

Параллельно вызреванию этой основы происходит все возрастающий переток денежных капиталов из сферы производства в сферу спекулятивно-посреднического бизнеса, разрастается флюсовый спекулятивный нарыв, прорыв которого разрушит всю мировую валютно-кредитную систему, которую после этого придется создавать заново. Разбухание спекулятивно-посреднической сферы обусловлено все

уменьшающейся выгодностью и привлекательностью вкладывания денег в производство из-за его низкой рентабельности, и ее низкий уровень, в свою очередь, обусловлен сокращением доходности массовых производств из-за *относительного сокращения массового платежеспособного спрос населения.*

Предотвратить грядущий мировой экономический кризис (в виде повторения кризиса конца 20-х – начала 30-х гг. на новом витке спирали исторического развития*), как и преодолеть уже разразившийся кризис, станет возможно,* если на новом витке экономического развития мирового хозяйства будут воспроизведены вышерассмотренные меры антикризисного воздействия, *но с поправкой на качественные изменения в мировой экономике.*

Прежде всего необходимо перераспределить существенную часть национального дохода развитых капстран (порядка 40–50%) в пользу остальных стран мира, обеспечив их ускоренное экономическое развитие (и тем самым платежеспособный спрос на свое собственное расширяющееся производство), но при этом *на базе принципиально новых технологий, обеспечивающих одновременно и высокую производительность труда, и возрождение природы.*

Очевидно, что финансовая олигархия, правящая западным миром, не пойдет на эти меры, связанные с добровольной передачей значительной части своих богатств бедным странам, а также с потерей гигантских сумм денег, вложенных в производственные мощности, которые, не сумев себя окупить, подверглись бы замене другими, основанными на принципе экологичности.

Что касается других антикризисных мер (это уже меры вторичного, производного порядка), то меры регулирования экономики хотя и начинают осуществляться на уровне мирового рынка в целом и его функциональных и территориальных сегментов, но эти *меры носят явно незавершенный, половинчатый, неустойчивый характер* и потому не

могут дать должного результата. Причина в том, что данное регулирование осуществляется в интересах сильных за счет слабых, а межгосударственные противоречия периодически разрушают достигнутые международные соглашения.

Исключением является организационно-управленческое структурирование со стороны ТНК мирового капиталистического хозяйства, *но одного этого фактора* явно недостаточно *для предотвращения еще невиданного в истории мирового экономического кризиса.*

3. Сравнительный анализ механизмов развертывания экономического кризиса в России и странах Запада, интегрированных в мировой рынок

Ранее были проанализированы механизмы обострения кризисных явлений вплоть до возможного коллапса экономики отдельно в современной России и отдельно в странах Запада, становящихся во все большей мере интегрированным целым в масштабе мирового рынка. Тот факт, что в данном случае имеет место несовпадение отрезков времени (в России экономический кризис приближается к своему пику; страны Запада пока еще лишь подошли к преддверию мирового экономического кризиса), не препятствует проведению сравнительного анализа двух *механизмов развертывания экономического кризиса.* В обоих механизмах очевидно присутствуют общие черты и различия.

Оба механизма нужно рассматривать и с учетом вмонтирования в них антикризисных блоков, проанализировав их сильные и слабые стороны, иначе картина исследуемых механизмов не будет полной.

Речь пойдет, по существу, о сравнительном анализе двух механизмов хозяйствования (российского и западного), но при рассмотрении этих механизмов в аспекте их задействованности в развертывании экономического кризиса.

Следует заметить, что хозяйственные механизмы индустриально развитых стран Запада, например, США, Германии, Франции, Швеции, Японии, сильно отличаются друг от друга, но при всех отличиях у них есть общие черты, позволяющие выделить комплекс наиболее типичных черт механизма хозяйствования в западных странах и сопоставить этот механизм с хозяйственным механизмом, действующим в современной России.

Сопоставление двух хозяйственных механизмов приведем в форме таблицы, которая приводится ниже.

Таблица № 3

Сравнительный анализ механизмов развертывания экономического кризиса в России и странах Запада, объединенных в мировое хозяйство

Показатели и явления	Россия	Причины и особенности применительно к России	Страны Запада	Причины и особенности применительно к странам Запада
1	2	3	4	5
I. Денежная масса в национальной государственной валюте	Острый недостаток	Диктат МВФ с целью искусственного создания условий для банкротства подавляющего большинства предприятий, с параллельным переструктурированием на этой основе экономики страны в топливно-сырьевой придаток к мировому рынку, удушением потенциального конкурента на нем с наукоемкой продукцией, а также выкачиванием из России ее богатств по бросовым ценам	А) норма для внутреннего товарно-денежного обращения; Б) избыток национальной валюты, направляемый в экономически зависимые страны	Соблюдение собственных корыстных интересов, предполагающих нормализацию денежного обращения внутри страны и насыщение собственными деньгами, выпущенными сверх нормы, экономик других стран с целью их эксплуатации

Продолжение

1	2	3	4	5
II. Денежная масса в виде заменителей денег	Огромный избыток	Компенсация острой недостаточности государственных денег в качестве самосохранения российской экономики вопреки давлению МВФ	Норма в период подъема и превышение нормы в период спада	Разумное дополнение обращения эмитированных государством денег в виде национальной валюты эмиссией заменителей денег на мезоуровне в виде векселей, а также временами оправданная, временами – нет, эмиссия государством своих долговых обязательств на макроуровне
III. Качественный уровень заменителей денег	Малоцивилизованный, стихийный, зачастую криминальный	Неотрегулированность и новизна обращения заменителей денег в условиях криминализации экономики и гигантской доли (40%) теневого сектора	Цивилизованный характер, правовая отточенность форм	Длительный срок и значительный, измеряемый веками, опыт вексельного обращения, относительно небольшая доля криминальной экономики и теневого сектора, эффективная правовая защита хозяйствующих субъектов
IV.Банкротство предприятий	Искусственное создание условий для тотального процесса банкротств	Радикальные реформаторы под давлением МВФ стремятся в массовом масштабе доводить банкротства до логического конца и на этой основе перераспределить собственность и переструктуризировать экономику страны в пользу Запада, что наталкивается на ожесточенное сопротивление директорского корпуса	Циклическая природа банкротств, их цивилизованный характер	Банкротства осуществляют отсев недееспособных хозяйствующих субъектов, резко нарастая в период спада; государство берет под покровительство жизненно важные отрасли и предприятия, не допуская их банкротства

Продолжение

1	2	3	4	5
V. Уровень цен в национальной валюте	Высокий уровень, колебание между галопирующей инфляцией и временным искусственным сдавливанием цен, нарастание тенденции отпуска всех цен на самотек	Раскручивание спирали: рост цен – снижение доходов населения – сокращение платежеспособного спроса – спад производства и рост его издержек из-за постоянных расходов – рост цен и т.д. по тому же циклу; внедрение под давлением МВФ механизма покрытия дефицита бюджета исключительно за счет внутреннего и внешнего долга (без использования эмиссии), в связи с чем госбюджет объективно втягивается в пирамидальную игру по аналогии с "МММ"	Искусственное поддержание инфляции в пределах 1-3% в год при нормальном развитии и в пределах 4-7% в периоды депрессии, поддержание установившихся ценовых пропорций на отдельные виды товаров и услуг	Государственное регулирование уровня инфляции, соответственно и уровня цен в целом апробированными методами; государственное регулирование цен по мере необходимости на отдельные товары и услуги с целью поддержания устойчивых пропорций между ценами на товарные группы в процессе воспроизводства валового внутреннего продукта
VI. Уровень цен в заменителях денег	Значительно более высокий, чем в рублях	Меньшая ценность, соответственно покупательная способность и доверие к заменителям денег по отношению к рублю	Незначительное увеличение цены в связи с учетом векселей и их дисконтом в нормальных условиях хозяйствования	Гарантированность перевода векселей нормально хозяйствующих субъектов в национальную валюту в периоды подъема; возрастающая вероятность банкротств и обесценения векселей в периоды спада
VII.Финансирование производства	Изъятие у предприятий путем обесценения рубля оборотных средств, амортизационного	Радикальные реформаторы лишили предприятия финансовых средств не только для развития, реконструкции и модернизации, но во многом даже и для текущего функционирования, что обусловливает	Беспрепятственное обеспечение производства финансовыми источниками в случае его эффективности, при постепенном	При всем внешнем благополучии финансирования средства все в меньшей степени выделяются для разработки технологий прорывного порядка, по зато

Продолжение

1	2	3	4	5
	фонда, накоплений из прибыли, отказ от бюджетного финансирования и малая выгода для частных инвестиций	беспрецедентный спад производства и приближает национальную катастрофу в связи с физическим износом основных фондов в отраслях жизнеобеспечения	перемещении денежного капитала в спекулятивно-посредническую сферу	все больше денежных капиталов направляется на всевозможные финансовые спекуляции
VIII. Внутренний платежеспособный спрос	Обеднение основной массы населения и сокращение массового платежеспособного спроса	Спад производства более чем на 50% и стремительное перераспределение богатства страны в пользу узкой социальной прослойки лиц, занятых в основном спекулятивно-посреднической деятельностью, резко сокращающийся платежеспособный спрос населения; в итоге экономика оказывается стремглав выброшенной в рынок при подрыве в корне его основы – платежеспособного спроса основной массы населения	Плавное сокращение внутреннего платежеспособного спроса в реальном исчислении после мирового энергетического кризиса (конец 70-х – начало 80-х гг.)	Нависла угроза резкого сокращения внутреннего платежеспособного спроса основной массы населения в случае, если удается осуществить мировую консервативную революцию (полная либерализация экономики и свертывание до минимума сферы социальной защиты; главное же – неуклонно сокращается платежеспособный спрос всего остального, по отношению к Западу, мира
IX. Наслоение спекулятивно-посреднических доходов на цены в	Имеет место в огромных масштабах, так что в конечной	Наслоение доходов посредников, прежде всего коммерческих банков, на цены в межотраслевом обороте (речь идет о сверхнормальных дохо–	Имеет место при неуклонном на протяжении многих лет, но постепенном нарастании, что	Спекулятивно-посредническая сфера гипертрофированно разрастается, и ее доходы наслаива–

Продолжение

1	2	3	4	5
процессе межотраслевого оборота	цене для потребителя около 80% падает на доходы посредников в межотраслевом обороте	дах посреднической сферы, разбухшей сверх общественно-необходимых пределов), является главной причиной российской инфляции 1992 – 1999 гг. – весьма специфического вида инфляции издержек, с которой осуществляется борьба так, будто имеет место инфляция спроса	обусловливает инфляцию в пределах 1–5% в год, иногда более	ются на цены в межотраслевом обороте неизмеримо более низкими темпами, чем в России, но зато, в отличие от нее, такое разрастание имеет очень длительную историю, в связи с чем масштабы этой сферы достигли критического предела, что чревато катастрофой денежно-кредитно-финансовой сферы
X. Налогообложение	Сверхвысокий уровень, массовые уклонения, частые изменения порядка налогообложения	Сверхвысокие налоги удушают предприятия, оседают в неплатежах и поступают государству обесцененными	Высокий, но допустимый уровень, высокая степень собирательности	Высокий уровень налогообложения, свидетельствующий о значительной роли государства в перераспределении национального дохода, опровергает миф российских "реформаторов" будто западная экономика предельно либерализована
XI. Неплатежи	Специфически российское явление, обусловленное нехваткой денежной массы	Поставляя друг другу продукцию в долг, предприятия выживают в условиях острого дефицита денег, но зато растут неплатежи, в которых омертвляются зарплаты, налоги, выданные кредиты, возможные доходы,	Нарастание неплатежей не свойственно западной экономике	В качестве предохранительного клапана, предот–вращающего массовые неплатежи, служит неотвратимость банкротства злостного неплательщика;

Продолжение

1	2	3	4	5
		могущие быть инвестируемыми; в связи с неплатежами резко сокращается собираемость налогов; многие пользуются ситуацией с неплатежами и специально не перечисляют денег по долгам даже при их наличии		однако этот положительный механизм нельзя перенести на российскую почву в современных условиях, так как в России лавина неплатежей – вынужденная защитная реакция производителей от их разорения государственной экономической политикой, определяемой под давлением МВФ
XII. Процентные ставки	Очень высокий уровень банковского процента, в несколько раз превышающий уровень инфляции, что особенно недопустимо при ее высоком уровне	При уровне инфляции в 1% его четырехкратное превышение банковским процентом (4%) – вполне нормальное явление; при уровне инфляции 30% в год его четырехкратное превышение банковским процентом (120%) – это уже форменный грабеж; столь высокий процент практически недоступен производителю, соответственно, денежный капитал перетекает в спекулятивно-посредническую сферу	Нормальный и сравнительно высокий уровни, в зависимости от вида ссуды, ее срока, обеспечения	Процентные ставки регулируются государством через увеличение и уменьшение нормы резервирования для коммерческих банков, что соответственно уменьшает или увеличивает предложение ссудного капитала, через предложение кредита, влияя на уровень процента
XIII. Сравнительная выгодность инвестиций в ценные бумаги и реальный сектор	Черезмерно большая доходность инвестиций в финансовую сферу, крайне	В России значительно выгоднее вкладывать деньги в финансовые спекуляции, чем в производство; финансовая сфера, словно вампир, вытягивает деньги из производство; в то же	Постепенное преобладание выгодности инвестиций в финансовую сферу в сравнении с реальным сектором	Данное преобладание медленно, но верно и уже очень давно способствует разбуханию спекулятивно-посреднической сферы до

Продолжение

1	2	3	4	5
	недостаточная выгода финансирования реального фактора	время совокупная масса российского финансового капитала явно недостаточна не только для развития производства, но и для приватизации даже по резко заниженным ценам		критической массы – преддверия обвального кризиса
XIV. Уровень оплаты труда и его дифференциация	Резкое занижение уровня оплаты труда (до 1/5 от уровня оплаты на Западе за ту же самую по результативности работу; угрожающиебезопасности государства перекосы в оплате труда	Заниженность оплаты труда в целом обусловлена курсом исполнительной власти на ускоренное создание слоя особенно богатых людей всеми доступными способами, в том числе и через резкое занижение заработной платы; дифференциация зарплат такова, что труд в сферах науки, образования,культуры, наукоемких технологий оплачивается много ниже других видов труда, что подрывает кадровое обеспечение этих сфер и лишает страну надежды на процветание в будущем; мизерная оплата труда бюджетников – это прямой путь к развалу государства	Высокий уровень оплаты труда, однако замороженный в его реальном исчислении на протяжении последних 20 лет	Высокий уровень зарплаты обеспечивается лишь в индустриально развитых странах, но не во всем мировом капиталистическом хозяйстве, где в бедных странах люди до сих пор умирают от голода; особое внимание уделяется гарантиям минимальной оплаты труда в ее корреспондированности с прожиточным уровнем; госслужащие, в особенности военнослужащие, получают различные льготы с целью кадрового обеспечения государственной машины; рынок дифференцирует уровень зарплат по секторам хозяйства и уровню квалификации

Продолжение

1	2	3	4	5
XV. Нормы хозяйственного права	Запутанность; двусмысленность; частая смена; взаимная противоречивость; конфликт законов, указов, ведомственных нормативных актов; фактическая необязательность многих нормативных актов	Правовая чехарда возникла, с одной стороны, объективно, в результате недопустимых с позиций разума действий реформаторов, начавших реформировать одновременно все и вся, не имея устойчивой опоры для нововведений; с другой стороны – запутанность, двусмысленность и необязательность правовых норм в значительных масштабах и на всех уровнях инспирируется чиновниками с целью обогащения на взятках	Традиционная преемственность норм хозяйственного права, их устойчивость, неукоснительность исполнения	Правовое обеспечение хозяйственной деятельности является положительным достижением Запада; однако это достижение имеет теневую сторону, связанную с неимоверным усложнением хозяйственного права в результате многовекового наслоения одних правовых норм на другие
XVI. Скорость обесценения денег	Галопирующее обесценение на грани гиперинфляции, иногда временное замораживание инфляции	Внедрение механизма интенсивного раскручивания стагфляции	Медленное, за редкими исключениями, обесценение денег на протяжении десятилетий до грядущего краха доллара и ценового взрыва	Регулирование инфляции в рамках управляемости процессом экономического развития, который перестанет быть таковым при возникновении новой Великой депрессии
XVII. Степень развития государственного регулирования, индикативного планирования, программирова-	Крайне низкая степень госрегулирования, формализация госпрограммирования	Внедрение, под влиянием МВФ и через монополизацию СМИ, идеологии ультралиберального экономического развития, предполагающего минимизацию вмешательства государства в экономику; на практике имеет	Высокая степень государственного регулирования, программирования, индикативного планирования, со значительными особен-	Госрегулирование экономики с начала 30-х гг. в качестве апробированного средства антикризисной политики, однако с ее коррозией в 80-е – 90-е гг., в

Продолжение

1	2	3	4	5
ния экономики	и индикативного планирования	место сильное вмешательство государства в экономический процесс, но только в двух случаях: соблюдения установок МВФ; обеспечения перекачки государственных материальных и денежных ресурсов в частную собственность лиц, приближенных к власти, и перевода их капиталов в зарубежные банки (такое вмешательство тщательно скрывается от общественности)	ностями в отдельных странах	связи с попыткой проведения мировой консервативной революции; разумность госрегулирования в пределах избранной парадигмы развития (потребительской цивилизации и накопительства финансового капитала) и полное безумие в отношении самой этой парадигмы, а также неспособность ее изменить
XVIII. Характер приватизации и национализации	Тотальный, сверхфорсированный, идеологизированный, односторонний, криминальный характер приватизации при резком занижении цен	Идеология Гарвардского университета США об эффективности исключительно частной собственности и ее навязывание со стороны МВФ; стремление коррумпированной власти в связке с первоначальными накопителями капитала быстрее присвоить общегосударственное достояние; кардинальная ломка структуры производства ультрареволюционными методами	Умеренные приватизация и национализация	В зависимости от экономической ситуации и расстановки политических сил периодически происходит приватизация или национализация отдельных предприятий и отраслей без революционной ломки структуры производства
XIX. Характер безработицы	Неуклонное, масштабное нарастание безработицы, в основном в скрытой форме; мизерность	Неизбежное следствие непрерывного масштабного спада; сохранение работников на рабочих местах с частичной оплатой труда, ничтожность средств, выделяемых на пособия по безработице	Циклический характер занятости, высокая степень социальной защищенности	Периодическое выталкивание из процесса производства рабочей силы и втягивание ее обратно, при ее высокой мобильности и частой переквалификации; постепенное

Продолжение

1	2	3	4	5
	социальной защиты			размывание социальной защищенности под воздействием неоконсерваторов
XX. Степень структурирования предприятий	Сохранение многих структур из советского прошлого, в том числе аналогов министерств, НПО, ПО; развитие ФПГ, в том числе многоотраслевых	Противостояние необходимого и целесообразного процесса структурирования предприятий в корпоративной форме усилиям реформаторов под давлением МВФ превратить экономику в бесструктурную массу отдельных предприятий, в основном малых и средних	Доминирование в экономике крупных корпораций	Многолетний процесс развития структурирования экономики, когда крупнейшие корпорации обходят антимонопольное законодательство через диверсификацию производства; масса мелких и средних предприятий в качестве подчиненного полюса экономики относительно ее полюса в виде крупных корпораций
XXI. Национальная валюта и ее курс	Ущербная конвертируемость рубля, его подчинение доллару, значительное занижение курса рубля в сравнении с его покупательной способностью	Полное подчинение экономики России мировому рынку и мировой финансовой олигархии выражается в полном подчинении рубля доллару, в условиях тотального и по историческим меркам одномоментного выброса всего национального производства в стихию рынка, на котором доминируют не просто деньги, а именно доллары, следовательно, не Россия, а эмитирующие их США	Постановка доллара США в центр мировой валютной системы; сложная система плавающих курсов основных мировых валют	Организация мировой валютной системы способом, позволяющим выкачивать материальные и валютные ресурсы странами Семерки со всего мира, а внутри Семерки перераспределять мировые деньги в пользу США
XXII. Структура производства, формируемая под	Деиндустриализация, свертывание	Осуществление деиндустриализации вследствие подчинения развития России не собственным	Концентрация наукоемких и экологических производств в	Снятие сливок с в целом прозападно ориентированной цивилизации (до

Продолжение

1	2	3	4	5
воздействием хозяйственного механизма	науки и образования, экономическое удушение товарного сельского хозяйства, развитие в основном ТЭКа и сырьевых отраслей, а также экологически грязных производств, создание свалок мировых отходов	интересам, а извращенным интересам представителей транснационального капитала	западных странах, развитие науки и образования, отказ от экологически грязных производств, сохранение национальных природных ресурсов для будущих поколений	определенной поры времени), когда западные страны оставляют все чистые работы с высоким вознаграждением за них себе, а грязные работы за мизерную плату навязываются экономическими методами всему остальному миру; характерно, что разрыв между развитыми и отсталыми странами за последние десятилетия не сократился, а увеличился
XXIII. Степень открытости национальной экономики мировому рынку и степень ее протекционистской защиты	Почти полная открытость мировому рынку и практически отсутствие государственного протекционизма	Под диктатом МВФ Россия настежь открывает всю свою экономику воздействию мирового рынка, создает привилегии иностранному капиталу внутри страны, отказывается от защиты отечественных производителей, практически почти не защищает здоровье народа, позволяя массовый завоз некачественного продовольствия, а также особо вредной ликеро-водочной и табачной продукции и т.п.	Балансировка между сильной протекционистской защитой национального производства и развитием формально свободной внешней торговли, а на деле структурированной, причем с целевой установкой на выкачивание богатств из остального мира в пользу Запада	Идеология свободной мировой торговли, генерируемая Западом, причем не для себя, а для остального мира, с целью выкачивания из него ресурсов по низким ценам; для себя западные страны оставляют хорошо замаскированный протекционизм собственной экономики; между собой западные страны ведут напряжен–

Продолжение

1	2	3	4	5
				ный торг о взаимном снятии протекционистских мер, надеясь не только на взаимовыгодность, но и на односторонюю прибыль; региональная интеграция, в том числе в виде ЕЭС, преследует те же цели, но с добавлением к ним балансировки между региональным коллективным эгоизмом и тенденцией каждой страны к обеспечению собственной выгоды
XXIV. Перекосы ценовых пропорций	Занижение оптовых цен и завышение розничных цен на сельхозпродукцию, завышение внутренних цен на продукцию ТЭКа и сырье при их занижении (в том числе из-за валютного курса) на мировом рынке, резкое занижение цен на	Структурная перестройка в направлении превращения страны в топливно-энергетический и сырьевой придаток мирового рынка, а также полная либерализация всех цен в условиях весьма ограниченной конкуренции и сильном монополизме, привели неизбежно к многочисленным и весьма значительным перекосам цен	Устойчивые на десятилетия перекосы цен в пользу недвижимости, услуг здравоохранения, предметов роскоши, гостинично-ресторанного бизнеса, юридических услуг на внутреннем рынке западных стран; резкое завышение мировых цен на продукцию ведущих западных стран при сильном занижении цен на экспорт из других стран; искусственное	Использование устойчивых ценовых перекосов для перераспределения доходов мирового хозяйства в пользу индустриально развитых стран Запада, а внутри них – в пользу наиболее богатой социальной прослойки лиц; взвинчивание цен на предметы первой необходимости (жилье и медицинские услуги), а также на предметы роскоши и на гостинично-ресторанные услуги, с учетом ценовой эксплуатации бедных

Продолжение

1	2	3	4	5
	труд в целом		занижение цен на золото и завышение на свободно конвертируемые бумажные деньги	слоев на предметах первой необходимости, а богатых слоев – на излишествах; сохранение цен на продовольствие для бедных на приемлемом уровне для предотвращения социального взрыва
XXV. Воздействие хозяйственного механизма на человека	Обнищание основной массы населения, геноцид народа экономическими методами	Сокращение населения Земли, в рамках концепции мировой консервативной революции, до 1–0,5 млрд человек, резкое ухудшение структуры рабочей силы – потеря научно-образовательного потенциала и массовая физическая, нравственная, духовная, культурная деградация	Потеря творчески созидательного потенциала и извращение цели жизни неуемным потребительством, но при росте продолжительности жизни и материального благосостояния	Необходимость наращивания объемов производства ради накопления денежного капитала приводит к насаждению через СМИ потребительского образа жизни и искоренению всех факторов, способных существенно изменить потребительскую ориентацию личности
XXVI. Социально-политические последствия механизма развертывания экономического кризиса	Обострение противоречий между властью и народом, внутри власти между центром и регионами, между народами и народностями	Прозападный курс развития России неизбежно приводит к обострению социально-политических противоречий через обострение противоречий экономических, что в конечном итоге приводит к гражданским и межэтническим конфликтам и даже войнам (в холодной и горячей формах); это соответствует курсу на сокращение в 5-10 раз населения планеты в целом, России в частно–	Обострение противоречий между развитыми странами Запада и остальным миром, между самими западными странами, между богатыми и бедными слоями населения, между коренными гражданами и выход–	Аналогичное с Россией обострение социально-политических противоречий в странах Запада происходит, в отличие от нашей страны, не по плану, навязанному мировой финансовой олигархией, а вопреки ей, в результате объективного антагонизма ко–

Продолжение

1	2	3	4	5
		сти, причем в полном соответствии с программой, навязываемой правящими кругами Запада	цами из стран Третьего мира	ренных жизненных интересов эксплуататоров и эксплуатируемых
XXVII. Конечный результат воздействия на общество механизма развертывания экономического кризиса	Крах экономики, распад России на отдельные государства, межэтнические конфликты, передел постсоветского пространства сильными государствами, геноцид народа	Вмонтированный в экономику под влиянием Запада и при наличии благоприятной почвы внутри страны, механизм развертывания экономического кризиса обладает, в качестве внедренной в него цели, установкой на полный распад экономических и социальных связей на мезо-макроуровнях, полную атомизацию субъектов хозяйствования; все это осуществляется с целью тотального передела богатств России в пользу мировой финансовой олигархии	Крах экономики, духовно-психологическое вырождение личности, погружение в пучину этнических конфликтов между коренным населением и выходцами из стран Третьего мира, которые станут численно преобладать из-за высокой рождаемости	Всесторонний кризис западной цивилизации произойдет вопреки воле ее правителей, как неизбежное следствие преследования ими своих узкоэгоистических интересов вопреки объективным тенденциям прогресса человечества; изменение вектора развития могло бы спасти эту цивилизацию от краха, но при кардинальном изменении вектора место элиты заняли бы совсем иные люди, на что правители Запада не пойдут

Проведенное выше сопоставление двух хозяйственных механизмов позволяет сделать нижеследующие выводы, помимо тех, которые уже присутствуют в содержании таблицы.

Во-первых, наиболее слабой стороной обоих механизмов, их "ахиллесовой пятой", является их *базирование* в конечном итоге в качестве точки опоры *на массовом платежеспособном спросе населения, который в корне подрывается*, но на различный манер и разными методами и тем-

пами, экономическим развитием, направляемым именно этими хозяйственными механизмами.

Во-вторых, оба хозяйственных механизма, если они не будут демонтированы и заменены на *механизмы экономического возрождения и развития*, неизбежно приведут как экономику России, так и экономику западных стран к сокрушительному краху.

В-третьих, если *движущей силой* хозяйственного механизма, внедренного в *Россию, является жажда обогащения сравнительно узкого социального слоя лиц, сформировавшегося еще в советский период на базе теневой экономики, при взятии на вооружение сценария* экономического развития, разработанного на Западе и принятого под влиянием весьма мощного прозападного лобби, то *движущей силой* хозяйственного механизма *западных стран* является *всевластие мировой финансовой олигархии*, не желающей *вопреки* объективному *вызреванию принципиально нового витка* развития человеческой цивилизации устранить *механизм своего господства, основанный на угнетении слабых сильными*, перераспределении их достояния в свою пользу в соответствии с библейским принципом: *"От неимущего отнимется, а имущему еще дано будет"*.

В-четвертых, *национальные особенности* духовно-культурной парадигмы, традиции социальной психологии в отдельных странах, прежде всего в *России и Японии*, при условии напряжения народного духа и благоприятного стечения обстоятельств, создают хорошую предпосылку для преодоления разрушительных механизмов хозяйствования как Россией, так и Японией, но каждой на свой манер.

Между прочим, *Япония* уже давно, опираясь на национальные традиции, *вмонтировала мощные блокираторы в механизм развертывания экономического кризиса*, привнесенный в эту страну с Запада. В частности, если на Западе, в целом в последние два десятилетия, особенно усилилась *тенденция развития долговой экономики при очень высоком ссудном проценте, то японские банки, ставшие*

самыми крупными в мире, кредитуют национальное производство под *очень низкий процент* (1–0,5% годовых), в связи с чем даже пошли разговоры о тенденции фактического исчезновения ссудного процента в Стране восходящего солнца.

России, чтобы преобразовать хозяйственный механизм разрушения в хозяйственный механизм созидания на макроуровне, необходимо прежде всего изменить главную целевую функцию политической власти – с форсированного встраивания в качестве подчиненного блока в так называемую общечеловеческую цивилизацию и мировой рынок (под предлогом, раздуваемым СМИ, якобы ущербности всего советского и российского) на последовательное осуществление собственного национально-государственного интереса, являющего собой синтез интересов личности, общества, государства (державы).

Принесение личности в жертву государству, мощь которого увеличивается любой ценой, больше неприемлемо для России. Мощное государство оказалось "карточным домиком" при народе, жизненные соки которого подистощились в результате тех жертв, которые потребовали от него власти для усиления государства, в том числе и излишних за последние десятилетия. В то же время не менее губительна и другая крайность – предоставление полной свободы произволу личности, по принципу "сильный и богатый правит бал", при полном уничтожении государства, что чревато распадом российского пространства, перераспределением богатств огромной страны в пользу других государств, геноцидом тех же самых личностей, которым лишь ряд лет открыта вакханалия обогащения всеми доступными способами за счет разорения страны в целом.

Не только развитие государства нельзя отрывать от развития демографической ситуации в стране, но и *хозяйственный механизм должен оцениваться в конечном итоге положительно или отрицательно на основе того факта, вымирает или процветает народ в стране.*

Экономика долгового типа[38], а именно такая экономика форсированными темпами строится в России радикальными реформаторами, *не сможет дать процветания народу ни в настоящее время, ни в будущем.* Безнадежное будущее – это для народа России еще хуже, чем самое тяжелое настоящее, так как он способен переносить невероятные лишения ради высокой, благородной цели, пусть счастья не собственного, но потомков, но этот народ погибнет быстрее всего от лишения его перспективы на будущее, причем много быстрее, чем от самых страшных невзгод.

Задействованный в России хозяйственный механизм лишает россиян всякой надежды на будущее, так как *он в корне парализует всякую инвестиционную активность.* А без инвестиций происходит проедание накопленного в прошлом производственного потенциала, после чего происходит полный коллапс народного хозяйства, паралич энергосистемы, железных дорог, жилищно-бытовой инфраструктуры, автотранспорта из-за отсутствия бензина, соответственно голод, холод и паника в городах, сопровождаемая мародерством и бандитизмом. И в основе столь плачевной перспективы лежит *хозяйственный механизм, делающий*

---

[38] Экономика долгового типа известна на протяжении тысячелетий. Ни одна страна мира не достигла процветания за все это долгое время на пути заимствований. Единственное исключение составляют США – страна с колоссальным внутренним и внешним долгом; в долгах погрязло не только государство, но и население, живущее в кредит, взятый на долгие годы. Однако США в свою очередь является крупнейшим кредитором многих стран мира. *Встав во главе мировой долговой экономики, США создали через систему долгов* гигантскую валютно-денежную воронку для перекачивания в Северную Америку богатств со всего мира, от "мозгов", до "ноу-хау" и золотых запасов. Однако России не следует пытаться копировать этот опыт США. *Во-первых*, он противоречит духовности русского народа. *Во-вторых*, роль воронки может занимать только одна страна, хотя и совместно с сателлитами, в которые Россию не примут, не скупив ее на корню. *В-третьих*, власть в США принадлежит не американскому народу, а мировой финансовой олигархии, которая в определенных обстоятельствах может сменить базовую страну своего пребывания, предоставив США такому же разграблению, которому подвергся СССР. Именно к этому и ведут мировые события.

невыгодным финансирование инвестиций в сферу производства.

Обеспечение инвестиций финансовыми источниками зависит не только от наличия денежных средств, могущих быть использованными на инвестиции, но и от конкретного сочетания ряда макроэкономических показателей и тенденций развития. Например, по данным Минэкономики РФ, годовая норма прибыли на капитал, формируемый с участием иностранных инвесторов, составляет 25%. В то же время уровень реальной доходности по таким ценным бумагам, эмитируемым государством, как ГКО, в 2–3 раза и более – выше. При этом сфера производства не только лишается финансовых инвестиционных ресурсов, но и нарастает государственный долг, соответственно, и стоимость его обслуживания (в 1997 г. – около 5,8% величины ВВП).

Сторонники формирования недостающих доходов государственного бюджета за счет наращивания долга государства мотивирует свою позицию необходимостью борьбы с инфляцией, понимая под такой борьбой сдерживание всеми возможными способами денежной эмиссии. При этом российские монетаристы в своей так называемой жесткой финансовой политике игнорируют не только реально функционирующий механизм обращения товаров и денег, но и здравый смысл. Из-за катастрофического недофинансирования не только разрушаются именно те сферы и отрасли хозяйствования, от которых зависит процветание страны в будущем (наука, образование, культура, наукоемкие технологии и производства), не только в корне подрывается обороноспособность государства (по экспертным оценкам, при сохранении существующих тенденций развития Россия уже к 2010 г. будет не в состоянии обслуживать свой ракетно-ядерный потенциал), *но и развертывается геноцид народов России.*

За период радикальных экономических реформ 1992–1996 гг. по официальным (явно не преувеличенным) данным число умерших в России составило 3,5 млн человек или 2,5% всего населения – величина, шокирующая в мирное

время, что в сочетании с резким сокращением рождаемости (1987 год – 2,5 миллиона родившихся, 1996 год – 1,3 миллиона) свидетельствует о процессе депопуляции страны. По оценкам экспертов ООН, если существующая тенденция сохранится, то к середине следующего века население России сократится на 20–30 млн человек. Имеют место и более мрачные оценки: сокращение на 50–60 млн человек и даже вдвое. В 1996 г. 672 000 человек ушли из жизни в трудоспособном возрасте, из них – 550 000 – мужчины. В 1996 – 1999 гг. Россия потеряла около 3 млн молодых мужчин – в десятки раз больше, чем в афганской и чеченской войнах. Средняя продолжительность жизни в России сократилась до 58 лет. По прогнозам социологов, лишь половина подростков, которым сегодня 16 лет, доживет до пенсионного возраста. Резкое сокращение продолжительности жизни сопровождается катастрофическим ухудшением здоровья населения, особенно подрастающих поколений: каждый третий юноша призывного возраста не годен для военной службы по состоянию здоровья; у 31,5% подростков – психические расстройства; у 33% – умственная отсталость и психопатия[39].

Причины резкого ухудшения демографической ситуации в России коренятся именно в "шокотерапевтических" реформах. Экологически неблагоприятные факторы крайне отрицательно сказываются на здоровье и продолжительности жизни, но этими факторами, сравнительно мало изменившимися в 90-х гг. по сравнению с 80-ми гг., нельзя объяснить резкое ухудшение (на несколько порядков) демографической ситуации. Именно значительное ухудшение рациона питания, перегрузки в связи с работой на нескольких местах и сверхурочными с целью хоть как-то поддержать стремительно падающий жизненный уровень, кардинальное ухудшение морально-психологического климата в обществе, социально-психологический террор против профессий, на которых держится безопасность государства (во-

[39] См.: Российская газета. 1997. 23 мая. С. 4.

енные) и которые обеспечивают его процветающее устойчивое развитие в будущем (ученые, учителя и преподаватели, работники культуры, специалисты в области наукоемких технологий), массовая потеря веры в будущее для семьи и страны в целом – вот главные непосредственные причины развертывания демографической катастрофы в стране.

Экономические реформы, построение хозяйственного (экономического) механизма того или иного типа должны быть подчинены цели процветания человека и общества, раскрытия творчески-созидательного потенциала личности. Демографы в начале XX в., экстраполируя тенденции роста народонаселения, сложившиеся на то время, прогнозировали численность населения России к концу нашего тысячелетия в 400 млн человек. Сейчас наша страна насчитывает 146,5 млн граждан. Если бы Россия ценою дальнейшей потерь населения и превратилась бы в экономически процветающую страну с населением в 50 млн человек в результате радикальных монетаристских реформ, то это ни в коей мере не могло бы быть оправданно. Однако и для 50 млн стихия рынка, освобожденная от какого-либо государственного вмешательства, создать процветающую жизнь не сможет. Избранная модель экономического развития и хозяйственного механизма – это модель топливно-энергетического и сырьевого придатка к мировому рынку. Народы стран, избравших этот путь, живут крайне бедно (узкая прослойка богатых – не в счет). Разрыв в экономическом развитии бедных и богатых стран за последние десятилетия не сокращается, а увеличивается. Но только в России, в отличие от отсталых стран, называемых "развивающимися", народ будет при подобном варианте развития к тому же страдать от холодного климата.

Положение основной массы населения России в результате завершения радикальных шоко-монетарных реформ легко представить, если жизнь в Африке или Латинской Америке вообразить в условиях сурового российского климата.

Глава III. Корпоративный механизм хозяйствования как особая форма структурирования мезоэкономических связей

1. Мезоэкономические связи и два типа их организации: маркетинговый и корпоративный

Мезоэкономический уровень хозяйствования – это совокупность всех межотраслевых связей между хозяйствующими субъектами (предприятиями и организациями) в обществе.

Если так, то чем тогда мезоэкономика отличается от макроэкономики? Ведь на макроуровне, казалось бы, представлена вся совокупность хозяйствующих субъектов. Но все дело в том, что макроуровень характеризуется *объединением всей этой совокупности в единое целое*, рыночным, плановым или смешанным механизмом хозяйствования. Другими словами, *макроэкономика – это структурирование пространства мезоэкономики.*

Микро-, мезо-, макроэкономики не отторожены друг от друга четкой демаркационной линией, а именно *взаимопереплетаются*, переходят одна в другую, можно даже сказать, парадоксальным образом *возникают и развиваются на пограничных водоразделах между:* отдельным предприятием и его непосредственными поставщиками и покупателями его продукции – *микроуровень*; предприятиями, наиболее связанными между собой хозяйственными связями, образующими структурируемую сеть – *мезоуровень*;

совокупностью всех хозяйственных связей в обществе и структурированием в единое целое – макроуровень

Термин "мезоуровень" (мезоэкономика) сравнительно редко встречается в экономических публикациях. Зато термины "микроэкономика" и "макроэкономика" чрезвычайно широко распространены. При этом под микроэкономикой понимается экономика отдельно взятого предприятия. Но если эта экономика берется в качестве единого целого, то в качестве целого предприятие может выступать только во взаимосвязи с неким кругом других предприятий, т.е. микроуровень тут же переходит в мезоуровень, взаимопереплетается с ним. В то же время существует весьма широко освещаемая во многих публикациях внутренняя экономика предприятия. В советский период ее часто называли *внутризаводским хозрасчетом, экономикой, организацией и управлением предприятия*, а в настоящее время говорят о *менеджменте предприятия*.

Таким образом, в экономической теории возникло явное несоответствие между четырьмя уровнями хозяйствования и лишь тремя оформленными в теории уровнями экономики: *микро, мезо, макро, да к тому же при редком обращении к мезоуровню. Уделяя этому уровню особое внимание, мы считаем необходимым дать четкую классификацию уровней экономики, преследуя цель, помимо прочего, устранить вышеохарактеризованное* соответствие. *Для этого мы предлагаем в рамках микроуровня выделять:*

1) *внутренний микроуровень*, соответственно *внутренняя микроэкономика*;

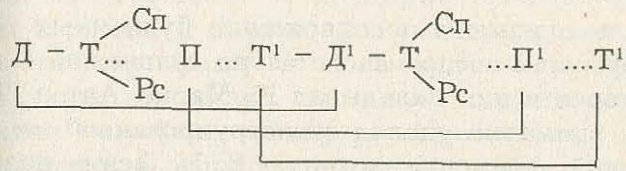
2) *цельный (внешний) микроуровень*, соответственно *цельная (внешняя) микроэкономика*.

При этом используем понятие *предприятия как цельной единицы* (Пце). В советской политэкономии прочно устоялся тезис о том, что *предприятие является основным звеном хозяйствования*. Обычной аргументацией этого служит утверждение о том, что именно на предприятии осуществляется процесс производства, а именно он является

главным, решающим в экономике. Но с такой аргументацией можно было бы объявить основным звеном хозяйствования цех, даже бригаду и звено. Представляется, что выделение целого предприятия в качестве основного звена хозяйствования целесообразно аргументировать иначе. А именно, *предприятие является структурным звеном, в рамках которого производство и управление полностью взаимопереплетены*. За пределами предприятия управление может самым различным образом соотноситься с производством: а) отдельное предприятие может напрямую взаимодействовать со стихией рынка; б) отдельное предприятие может войти в состав ФПГ; в) отдельное предприятие может быть подчинено министерству (ведомству).

Производственно-хозяйственная деятельность осуществляется в процессе постоянного обновления и развития, что нашло свое выражение в понятии воспроизводства.

На микроуровне общая теория воспроизводства описывается при помощи формулы кругооборота капитала в виде:



(3)

где:

Д – деньги;

Т – товар;

Сп – средства производства;

Рс – рабочая сила;

¹, ¹¹ и т.д. – штрих у буквы означает нахождение на новой фазе кругооборота.

На макроуровне общая теория воспроизводства описывается при помощи схем реализации совокупного общественного продукта, результирующие формулы которых сводятся к нижеследующим равенствам (при простом воспроиз-

водстве) или неравенствам (при расширенном воспроизводстве).

$$I\,(C + V + M) \geq IC + IIC \quad (4)$$
$$II\,(C + V + M) \leq I\,(V + M) + II\,(V + M) \quad (5)$$
$$I\,(V + M) \geq IIC \quad (6)$$

где:

I – первое подразделение общественного производства (производящее средства производства);

II – второе подразделение общественного производства (производящее предметы потребления);

C – перенесенная стоимость потребленных средств производства, концентрируемая в *фонде возмещения;*

V – стоимость предметов личного потребления, концентрируемая *в фонде потребления;*

M – стоимость товаров и услуг, направляемая на расширение и развитие производства и концентрируемая в *фонде накопления.*

Мы несколько изменили содержание буквенных обозначений в формулах воспроизводства по сравнению с тем значением, которое в них вкладывал К. Маркс. Автор "Капитала" особое внимание уделял сконструированной им теории прибавочной стоимости, которую В. И. Ленин назвал "краеугольным камнем экономического учения К. Маркса". Мы эту теорию полностью не разделяем, не считая прибавочную стоимость только результатом покупки товара – рабочей силы, которая своим трудом создает стоимость бóльшую, чем она сама (это может иметь место только в частном случае, когда предложение рабочей силы превышает на нее спрос). Главным же источником прибавочной стоимости является эффективное комбинирование факторов производства, так, что использованные в производстве его факторы, воплощенные в товар или услугу, в этом своем интегральном качестве обладают большей стоимостью, чем механическая их сумма до начала производства.

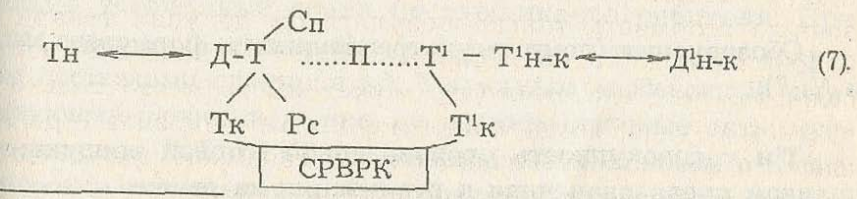
Именно эта разница и образует прибавочную стоимость. В наших формулах мы отдельно выделили в виде "М" накопляемую часть прибавочной стоимости (фонд накопления); соответственно, потребляемая часть прибавочной стоимости объединена с необходимым продуктом, обеспечивающим воспроизводство рабочей силы, в фонд потребления (фонд оплаты труда совместно с потребляемой на личные цели прибылью).

Наличие формул воспроизводства на микро- и макроуровнях и отсутствие аналогичной формулы на мезоуровне говорит о крайне недостаточном внимании к мезоуровню в экономической теории.

Определенные попытки осветить процесс воспроизводства на мезоуровне имели место[40], но они прошли малозамеченными.

Кроме того, авторы теоретических концепций мезоэкономики не дали формул воспроизводства на мезоуровне. Постараемся восполнить имеющийся пробел при помощи нижеследующих формул (7, 8). Эти две формулы различаются по отношению к предприятиям, целиком вовлеченным в рынок, и по отношению к предприятиям, входящим в состав корпорации и лишь частично реализующим свою продукцию на рынке, поскольку существенная часть продукции потребляется внутри корпорации.

Формула оборота средств (капитала, фондов) предприятия в составе корпорации на мезоуровне:



(7).

[40] В 1963 г. была опубликована монография Любовича Ю. О. "Оборот производственных фондов", в которой автор основной упор делает на межотраслевой оборот ресурсов, т.е., по существу, исследует мезоэкономический аспект их движения. Значительное место мезоэкономике уделено также в книге Ларионова И. К. "Стоимостные рычаги в кругообороте фондов предприятия" (М.: Мысль. 1976).

Обозначения (помимо употребляемых в формуле № 3):

Тн – совокупность товаров, необходимая предприятию в качестве средств производства;

Тк – товары, поставляемые внутри корпорации без их оплаты эмитируемыми государством деньгами;

Тн – к – покупаемая на рынке часть совокупности товаров, *необходимых* предприятию в качестве средств производства;

Т¹н – к – часть готовой продукции, продаваемая на рынке;

Т¹к – часть готовой продукции, потребляемая внутри корпорации;

СРВРК – система распределения внутренних ресурсов корпорации.

Применительно к предприятию, не входящему в состав корпорации, формула оборота средств на мезоуровне значительно упрощается.

Формула оборота средств (капитала, фондов) полностью самостоятельного предприятия на мезоуровне:

$$Тн \longleftarrow Д - \begin{matrix} Сп \\ Т \\ Рс \end{matrix} \ldots\ldots П \ldots\ldots Т^{1} - Т^{1}н \longleftarrow Д \qquad (8).$$

Обозначения (помимо употребленных в формулах № 3 и № 7):

Т¹н – совокупность произведенной готовой продукции, целиком предназначенная к реализации на рынке.

При внимательном рассмотрении формулы № 8 можно придти к выводу, что она легко свертывается в формулу кругооборота и оборота капитала (средств, фондов) (см.

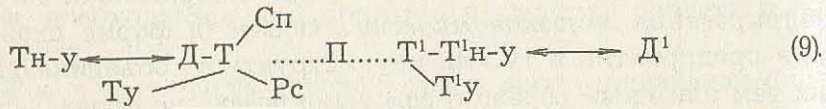
формулу № 3). Этот кругооборот и оборот, однако, происходит не на мезоуровне, а на микроуровне. В подобной ситуации может возникнуть впечатление ненужности формулы № 8 вообще. Однако именно данная формула позволяет разобраться с процессом движения средств (капитала, фондов) предприятия на мезоуровне. Растворение формулы № 8 в формуле № 3 означает, что *при отсутствии структурирования мезоэкономических связей* (в форме вхождения предприятий в ту или иную структуру, объединяющую их тем или иным образом) *сам мезоуровень не проявляется, существуя лишь в потенции*. Формула № 8 выражает потенциальное движение средств (капитала, фондов) предприятия на мезоуровне, но поскольку такого движения пока еще нет, постольку *предприятие напрямую подключено к рынку в виде микроэкономического явления*. Здесь *структурирование на мезоуровне заменяется действием "невидимой руки рынка"* (широко известное выражение Адама Смита).

Потенциальный, скрытый характер мезоуровня при наличии атомизированных, полностью самостоятельных предприятий объясняет, почему оборот капитала на мезоуровне не был выделен в относительно самостоятельную теорию во времена написания "Капитала".

Нужно обратить внимание на то, что, по мере развития производства и рынка, образуются сами собой относительно устойчивые связи поставщика-потребителя. При этом создаются сети наиболее тесно связанных друг с другом поставками предприятий. Тем самым *воздействие регулирующей функции рынка* на взаимосвязанные акты купли-продажи Д-Т и Т¹-Д¹, являющие собой начальные и заключительные стадии кругооборотов капиталов предприятий, *осуществляет структурирование мезоэкономических связей*. Как только этот процесс достигает существенной значимости, формула № 8 трансформируется в формулу № 9, которая, в отличие от формулы № 8, уже не может

схлопнуться в формулу кругооборота капитала на микроуровне.

Формула оборота средств (капитала, фондов) полностью самостоятельного предприятия на мезоуровне в условиях существенного структурирования поставок продукции (услуг) под воздействием регулирующей функции рынка:



(9).

Обозначения (помимо примененных в формулах № 3, 7, 8):

Ту – приобретаемые товары – средства производства в качестве осуществления долгосрочных, устойчивых поставок со стороны предприятий, с которыми установились прочные взаимоотношения на длительный срок;

Тн – у – товары – средства производства, приобретаемые на свободном рынке у случайных поставщиков;

Т¹у – товары – готовая продукция, продаваемые потребителям, с которыми установлены устойчивые долгосрочные связи;

Т¹н – у – товары – готовая продукция, продаваемые случайным покупателям.

Приведенные формулы (№ 7, 8, 9) позволяют выделить два принципиально различных (полярных друг другу) типа структурирования экономических связей на мезоуровне.

Первый тип – это структурирование мезоэкономических связей посредством регулирующей функции рынка.

Второй тип характеризуется непосредственной организацией относительно замкнутой сети производственно-хозяйственных связей на мезоуровне на основе владения звеньями, вошедшими в сеть (обладания контрольными пакетами акций) или договоренности *участников этой сети на базе*

взаимопереплетения их интересов. Наиболее типичная форма второго типа мезоэкономического структурирования – корпорация, финансово-промышленная группа.

Попытаемся выделить наиболее характерные признаки и сущностные моменты обоих типов.

Первый тип, назовем его *маркетинговый,* формируется в условиях высокого уровня развития рыночных отношений и завершения формирования институтов рыночной инфраструктуры на стадии, когда эти институты получают адекватную им материально-техническую базу в виде компьютеров, обширных банков данных, электронной сети связи.

Адекватная материально-техническая база создается также в сфере производства в виде гибких технологий, оборудования, легко настраиваемого на выпуск новой продукции.

Кроме того, хроническая недогрузка производственных мощностей в рыночной экономике западного типа создает организационный фундамент для быстрого реагирования производства на изменение рыночного спроса. Как только возникает дополнительная потребность на рынке в том или ином виде товара, в предельно сжатые сроки может быть начато его производство.

В развитом рыночном механизме на регулярной основе в массовом масштабе задействованы два вида цепных реакций быстродействующей самоорганизации мезоэкономических связей.

Первый вид цепной реакции выражается в быстрой организации по цепочке межотраслевых связей производства и поставок необходимых компонентов средств производства[41] (от полуфабрикатов, деталей, узлов и до приборов, станков, машин, оборудования). Данный вид цепной реакции (способ организации межотраслевых поставок) позволяет *эффективно решать две задачи.*

[41] В США, например, уже давно примерно половина промышленной продукции производится на основе заказов, а каждый заказ часто имеет под собой другой заказ, и т.д. по целой цепи мезоэкономических связей.

Во-первых, быстро приспосабливать производство к быстро меняющемуся рыночному спросу. Для того, чтобы оперативно отреагировать на изменение спроса, необходимо не только быстро переналадить (перепрограммировать) производственные мощности предприятия, которое непосредственно реагирует на изменившийся рыночный спрос (или даже идет впереди него, пытаясь на него повлиять в направлении активизации интереса к новой продукции, т.е. *программируя спрос*), но необходимо также получить необходимые компоненты потребляемых средств производства от других предприятий, а тем, в свою очередь – оперативно получить необходимые компоненты от поставляющих их предприятий, и т.д. по цепочке мезоэкономических связей.

Во-вторых, при изготовлении новой продукции, особенно не имеющей аналогов, решается задача быстрого запуска процесса ее изготовления за счет оперативного обеспечения поставок, необходимых для ее производства, компонентов от многих предприятий по соответствующей цепочке мезоэкономических связей.

Второй вид цепной реакции мезоэкономических связей, в отличие от первого, начинаемого с процесса производства, *получает толчок от рыночного спроса*, который очень быстро передается по сетям межотраслевых связей и при этом обрастает маркетинговыми разработками на предмет того, какую новую продукцию нужно освоить, объем производства какой продукции следует расширить и насколько, какие изменения и дополнения в выпускаемую продукцию следует внести, какую продукцию желательно ограничить в объеме производства или даже вообще прекратить ее выпуск.

Оба рассмотренных вида цепной реакции внешне представляют собой как бы две стороны одной медали. Однако в *одном* случае имеет место цепная реакция мезоэкономических связей, получающая *толчок от производства*. В другом случае аналогичная цепная реакция (оборотная

сторона той же медали) начинается *со стороны рыночного спроса*.

При обоих видах цепных реакций мезоэкономических связей наблюдается присутствие их нижеследующих предпосылок.

1) Хроническая недогрузка производственных мощностей в западной экономике из-за противоречия между расширяющимися производством и концентрацией денег, следовательно, платежеспособного спроса у явного меньшинства населения (преодолевается в существенной мере за счет перераспределения национального дохода государством, но не преодолевается полностью), имеет также и *положительную сторону в виде наличия значительных резервных мощностей производства*. Часто приводятся показатели недоиспользования производственных мощностей по отдельным отраслям промышленности в индустриально развитых странах Запада на уровне 20% в период подъема и 40% в период спада. Все подобные цифры, как и большинство других статистических показателей, весьма условны и проблематичны. Основное оборудование обновляется в ведущих отраслях промышленности, генерирующих научно-технический прогресс в среднем один раз в пять лет, а в других отраслях – один раз в десять лет. При этом старое оборудование, если оно не продается в экономически малоразвитые страны, не списывается сразу же, а используется в качестве резервного. По прошествии ряда лет оно может быть законсервировано в качестве резерва второй очереди и списано окончательно лишь через 25 лет. Поэтому степень загруженности оборудования следует исчислять отдельно по основному и по резервному. Если сделать такую поправку, то окажется, что новейшее оборудование в западных странах загружено не на 60–80%, а значительно больше. Исключение составляет новейшее оборудование, смонтированное вследствие ошибочных стратегических решений.

2) Наличие гибких технологий, быстро перенастраивающихся производств.

3) *Развитая система информатизации*, начиная от компьютеров, программ, баз данных и кончая всевозможными средствами электронной связи.

4) *Сформированная рыночная инфраструктура* в виде специализированных рыночных институтов (арбитражей, банков, фондовых, валютных и товарных бирж, страховых компаний, консалтинговых фирм, лизинговых фирм, различного вида и масштаба предприятий оптовой и розничной торговли и др.).

На последнем моменте необходимо остановиться подробнее.

Во-первых, в рыночную инфраструктуру входят не только институты, обеспечивающие информационно-организационную сторону мезоэкономических связей (сюда относятся также и банки, так как природа современных денег информационная), но и структуры, обеспечивающие *материальную основу товародвижения, осуществляющегося по цепочкам мезоэкономических связей.*

Без мощной сети оптовой торговли, поставляющей также и средства производства, четкая отлаженность мезоэкономических потоков в индустриально развитых странах Запада оказалась бы невозможной. В отличие от СССР, где производственные запасы концентрировались в основном на складах отдельных предприятий, что делало их маломобильными и затрудняло внедрение высоких технологий их хранения, учета, погрузки-разгрузки, транспортировки, в западных странах производственные запасы уже давно концентрируются главным образом на крупных базах и складах. С них любой производственный запас можно оперативно доставить тому предприятию, которому он необходим. Кроме того, специализированное обслуживание запасов, концентрируемых в больших масштабах, позволяет внедрять высокоэффективные технологии хранения и движения товаров, что резко повышает их сохранность и значительно снижает издержки.

Во-вторых, и это принципиально важно для теоретического анализа, *рыночный механизм регулирования мезоэкономических связей неизбежно приводит к образованию мощных и разветвленных структур в сфере обращения. Каждая из подобных структур обслуживает либо относительно цельную сеть мезоэкономических связей, либо ее какой-нибудь блок.* Атомизация мезоэкономических связей (и то, только в рамках рассматриваемого их типа, т.е. осуществляемого в рамках регулирующей функции рынка) может происходить только по отношению к производственным предприятиям, а по отношению к обслуживающим их *рыночным институтам* имеет *место нарастание их структуризации*, что выражается в: а) *росте концентрации капитала* в сфере обращения (мелкие торговые фирмы при их очень большой численности являются придатком к сетям крупных торговых корпораций, выполняя для них функцию капиллярной системы в процессе товародвижения); б) *концентрации наиболее значимых производственных мощностей* процесса товародвижения; в) *увеличении числа иерархических уровней* организации сферы обращения; г) *разветвлении организационных структур* институтов, обеспечивающих реализацию мезоэкономических связей (в частности, рост числа филиалов, отделений и т.п., специализирующихся на выполнении той или иной функции из их все расширяющегося круга); д) *переплетении национальных и международных структур* в рамках крупных институтов сферы обращения; е) *возрастании роли банков*, поскольку при всех прочих равных условиях потребность системы товародвижения в кредите всегда больше в сравнении с потребностью кредитования сферы производства (за исключением сезонных поставок для отраслей пищевой и текстильной промышленности).

Маркетинговый тип организации (структурирования) мезоэкономических связей, при всех своих несомненных до-

стоинствах, обладает также рядом недостатков и слабостей, причем так, что часто недостатки являются оборотной стороной достоинств.

Прежде всего *маркетинговый метод организации мезоэкономических связей основан на самом примитивном эмпирическом методе "тыка"*, но при организации массы этих тыков в системы (сети) потоков информации между предприятиями разных отраслей хозяйства и покупателями в сфере розничной торговли с помощью компьютеров и сетей электронной связи. Хотя это придает методу научность, создает для него прочный фундамент, в то же время все цепи мезоэкономических связей *ориентированы* прежде всего и главным образом *на потребительский спрос и его динамику*, который, несмотря на активное на него воздействие через применение различных методов маркетинга, *продолжает развиваться прежде всего на основе собственной природы, которая состоит в реализации идеалов потребительского образа жизни.* Сам по себе потребительский образ жизни был взлелеян на протяжении последних полутора сотен лет, особенно интенсивно в XX веке, в результате развития рыночно-капиталистических экономических отношений, ориентированных на максимизацию нормы и массы прибыли, для чего необходимо неуклонное увеличение объемов реализации товаров и услуг, что требует постоянного стимулирования личного потребления во все более растущем масштабе и разнообразии. В итоге возникает *сверхпотребление, в котором на центральный план выходит уже даже не элемент бытового комфорта*, а элемент бытового престижа (у кого лучше автомобиль, дороже дом и обстановка и т.п.). Здесь наблюдается одновременно *тройная деформация человеческих отношений в целом, экономических – в частности.*

Во-первых, вместо решения подлинных духовных и материальных проблем люди начинают лезть вон из кожи, чтобы перещеголять друг друга на почве престижа обладания вещами, производимыми ради увеличения денежного

капитала. *Деньги и вещи из нужного средства превращаются в самоцель, вытесняя целевые установки*, присущие духовной, культурно-психологической, биологической сущности и природе человека.

Во-вторых, деформируется, вплоть до выверта наизнанку, общественная оценка человеческой личности, когда человек начинает цениться не за свои личные достоинства, а за обладание дорогими и престижными вещами. Конечно, обладание ими зависит от количества зарабатываемых трудом денег, а в основе труда лежат достоинства человека. Однако главный источник приобретения значительных сумм денег человеком в современном обществе – это далеко не производительный труд.

В-третьих, сильно *искажаются отношения между людьми.* Эти отношения все более начинают строиться не в качестве их соответствия характерам общающихся личностей, а *на базе осуществления каждой личностью той или иной ролевой функции в процессе добычи денег для престижного потребления.*

Само по себе престижное потребление в качестве массового стандарта жизни уже давно вступило в антагонистическое противоречие с необходимостью сохранения биосферы на нашей планете, следовательно, и человеческого рода. Кроме того, высокопрестижный уровень потребления может быть обеспечен только для отдельных стран мира. Например, индустриально развитые страны Запада, с пятью-десятью процентами населения планеты, потребляют ежегодно 60% ее ресурсов, вовлеченных в экономический оборот. Если бы все страны мира вдруг чудом получили уровень развития западных стран, то человечество погибло бы в экологическом коллапсе буквально за считанные годы. Пытаясь оттянуть развязку и продлить существование системы, зацикленной на самовозрастании денежного капитала и престижном потреблении, индустриально развитые страны навязывают остальным странам роль топливно-энергетического и сырьевого придатка, что не мо-

жет не вызывать недовольства, справедливого противодействия со стороны большинства человечества, проживающего в странах, обделенных милостями западной общественной системы. **Следовательно, помимо угрозы экологического коллапса,** сугубо рыночная ориентация экономически *(на самовозрастание капитала и безудержное потребительство)* чревата антагонистическими конфликтами в среде человеческого сообщества, *вплоть до угрозы крупных региональных конфликтов и даже мировой войны, которая может произойти с применением самых невообразимых средств уничтожения противника, от вируса и до излучений определенных энергий, причем она может осуществляться в замедленной форме так, что уничтожаемый противник даже и не заподозрит о ведении против него войны.*

Помимо уже рассмотренных недостатков излишнего распространения в обществе маркетингового типа структуризации мезоэкономических связей следует отметить еще два.

Во-первых, в результате гипертрофированного разрастания ориентации всей экономики на удовлетворение рыночного спроса излишне разрастается кредитно-банковская сфера, фондовые и валютные биржи, в геометрической прогрессии нарастает спекуляция акциями, облигациями, другими ценными бумагами. В результате рынок из одного из четырех сфер воспроизводства (производства, распределения, обмена, т.е. рынка потребления), где производство объективно играет ведущую роль (ведь обменивать, распределять и потреблять можно только то, что произведено), искусственно превращается не только в ведущую, но и самодовлеющую сферу. Деньги при этом из средства обслуживания экономики превращаются в самоцель. Банки приобретают неоправданно большое значение и влияние на экономику. Нарастающий ком всевозможных спекуляций на фондовых рынках грозит сокрушительным экономическим кризисом.

Во-вторых, явное доминирование маркетингового метода организации мезоэкономических связей вызывает такое разделение труда в обществе, которое не позволяет в полной мере раскрыть творчески-созидательные потенции людей, вовлеченных в народнохозяйственную деятельность. Дело в том, что при преимущественно-маркетинговой организации мезоэкономики определяющие экономические решения начинают принимать духовно и умственно ограниченные люди, личности творчески-созидательного типа вообще начинают вытесняться из экономики, а рядовым исполнителям остается нудная работа с компьютером. Когда она осуществляется интенсивно в течение 15 лет, человек превращается бездушной системой в уже отработанный материал, ему срочно нужно менять вид деятельности, но он, как правило, к этому не способен, к тому же кругом требуются в основном "узкие" специалисты для работы с компьютером. Для лучшего уяснения нашей оценки характера труда в маркетинговой системе структуризации мезоэкономических связей, при параллельном раздувании на их основе спекулятивного бума, прибегнем к такой аналогии. Сравним большого мастера по индивидуальному пошиву обуви с рабочими, производящими обувь на конвейере. Весь процесс пошива обуви на нем разбит на серию столь простых, элементарных операций, что можно набрать первых попавшихся людей с улицы, в течение одного дня обучить их выполнять односложные операции, и они смогут уже на следующий день выпускать обувь. В сравнении с этим индивидуальный пошив обуви требует мастерства, многих лет обучения, а при параллельном с пошивом проектировании изделия – творческого подхода к своему делу, поднимающегося до уровня большого искусства. Аналогично обстоит дело при сравнении типов маркетинговой и непосредственной организации мезоэкономических связей. Маркетинговая система, основанная на организации в единую последовательную цепочку действий в виде элементарного "тыка" (об этом уже писалось в данном разделе),

вполне сродни работе на обувном конвейере, с той только разницей, что в одном случае запускается конвейер с узко направленной компьютеризированной информацией, а в другом – самый обыкновенный фабричный конвейер. Организационно-управленческая деятельность личности, создающей дееспособный комплекс мезоэкономических связей, сродни работе мастера своего дела с ярко выраженным индивидуальным лицом.

Отмеченные недостатки маркетинговой организации (структуризации) мезоэкономических связей не должны давать повод к отрицанию этой организации в качестве одного из двух необходимых типов. На своем месте, в разумных границах маркетинговая организация мезоэкономики безусловно необходима. Другое дело – ее гипертрофированное разрастание в ущерб непосредственной (корпоративной) организации мезоэкономических связей. Тогда недостатки их маркетинговой организации, многие из которых в иных условиях носили бы потенциальный характер, начинают проявляться многократно усиленным образом.

2. Функции корпоративного механизма организации мезоэкономических связей

Теперь, после рассмотрения маркетингового типа организации мезоэкономических связей, рассмотрим полярно противоположный тип – непосредственную их организацию.

В экономической теории уже давно устоялось деление экономических отношений на прямые, непосредственные, называемые тогда планомерными, и на косвенные – товарно-денежные[42].

Очевидно, что маркетинговая организация мезоэкономических связей относится к товарно-денежным отношени-

[42] См.: *Кроиров Я. А.* Закон стоимости в социалистической экономике. М.: Наука, 1970.

Что касается прямых, непосредственных отношений, они действительно принимают планомерный характер, вовсе не обязательно в виде тотального планирования, как имело место в СССР. Государственное индикативное планирование, регулирование, программирование в индустриально развитых странах Запада являют собой экономические отношения планомерности на макроуровне. Организация и планирование производственно-хозяйственной деятельности отдельно взятого предприятия представляет собой экономические отношения планомерности на микроуровне. Экономические отношения планомерности на мезоуровне недостаточно рассматривались в научных публикациях а в учебных курсах политической экономии (экономической теории) вообще не нашли своего отражения. В то же время вполне правомерно ставить вопрос о *системе отношений планомерности на мезоуровне.*

Однако в наше излишне политизированное время, а экономическая наука сопричастна политизации в особой степени, сам термин "планомерность" вызывает у части экономистов (и у значительной части общества) отторжение.

Сам по себе термин "планомерность", широко употребляемый в политической экономии советского периода, шире и качественно богаче термина "планирование". *Планомерность толковалась как сознательно поддерживаемая пропорциональность*[43], что предполагало прямое, непосредственное, сознательное определение обществом пропорций общественного производства через использование всего доступного спектра методов и рычагов, среди которых планирование было важнейшим, но не единственным. Хозяйственный расчет, ценообразование, целенаправленное

[43] Однажды В. И. Ленин мельком бросил фразу о том, что сознательное поддержание пропорциональности действительно означало бы планомерность, что дало повод очень многим экономистам внедрять в механизм хозяйствования советского периода товарно-денежные формы не в качестве второстепенного, вынужденного придатка к плану, а на уровне том же, что и план, хотя в пределах этого уровня плану отдавалось первенство.

использование денежных форм и материальных стимулов входили в сферу планомерности.

Западная экономическая наука, всегда отличавшаяся заземленностью на практике, хотя и там не было недостатка в абстрактных экономических построениях, выкристаллизовала два термина, ориентированные на практическую деятельность:

- *маркетинг*, как воздействие на весь производственно-хозяйственный цикл под углом зрения рынка и получения прибыли;
- *менеджмент*, как прямое, непосредственное воздействие на персонал, производство, все виды коммерческой прочей деятельности, исходя уже из оптимальности комбинирования используемых факторов под углом зрения той или иной целевой установки.

В политической экономии советского периода аналогапарных терминов (маркетинга и менеджмента) были план и рынок, с той, однако, разницей, что баланс между планом и рынком в советской политэкономии искали, в основном, на макроуровне. А маркетинг и менеджмент применяются в западной экономике на микро- и мезоуровнях.

Непосредственная организация (структурирование) мезоэкономических связей предполагает выполнение комплекса функций[44]:

а) *объединение* в единую мезоэкономическую сеть в той или иной форме (на основе владения или договоренности) по всем вопросам производственно-хозяйственной деятельности или только по единичным, *предприятий и организаций*, в том числе и разных форм собственности;

б) *организация в единую систему взаимодействия всех звеньев, вошедших в мезоэкономическую сеть*, начиная от согласования действий и кончая принятием порядка функционирования и выполнения плановых заданий в обязательном порядке;

[44] Многие мезоэкономические структуры, будучи неполными, могут выполнять лишь часть этих функций.

в) *стратегическое и текущее планирование* производственно-хозяйственной деятельности, как *прямое, так и косвенное – индикативное, а также программирование по важнейшим направлениям деятельности*;

г) *управление, координация, регулирование* в рамках мезоэкономической сети в целом;

д) *использование внутренних экономических показателей* начиная от внутренних цен (в том числе трансфертных) и *оценок* и кончая *индикаторами*, отражающими функционирование мезоэкономической сети в целом и ее блоков;

е) *осуществление обмена внутри мезоэкономической сети, в том числе и при помощи эмитируемых внутри нее заменителей денег* (векселей и др.);

ж) *распределение материальных и денежных ресурсов внутри сети;*

з) *организация и управление технико-технологическими производственными процессами;*

и) *проведение научных исследований и разработок и осуществление единой научно-технической политики в масштабе* мезоэкономической сети;

к) обеспечение *подготовки кадров для сети и их расстановка* по ее звеньям;

л) *проведение единой* согласованной политики и координация действий *всех звеньев мезоэкономической сети за ее пределами.*

Все функции, выражающие в своем единстве сущность непосредственного структурирования мезоэкономических связей, как это вытекает из их перечня, *коренятся в исходной функции*, связанной с *объединением* некой совокупности хозяйствующих субъектов *в единую сеть*. Такое объединение активно происходило в советский период в 70-е гг. в виде создания *производственных и научно-производственных объединений* (ПО и НПО). В последние годы в России аналогичный процесс выразился в создании *финансово-промышленных групп* (ФПГ). В западной экономике уже давно

распространены самые разнообразные мезоэкономические структуры, вплоть до транснациональных корпораций (ТНК), объемы производства отдельных из них вполне сопоставимы с ВВП малых и средних стран Европы. Если абстрагироваться от множества различий, то все объединения хозяйствующих субъектов удобнее всего подвести под термин КОРПОРАЦИЯ.

В России в последнее время возникает волна борьбы с иностранными терминами. Во многих случаях действительно произошла неоправданная замена отечественных терминов иностранными. Например, не было повода заменять термин "управление" термином "менеджмент". А вот термин "маркетинг" не имел аналога в русском языке, а потому его широкое распространение оказалось вполне оправданным. Поэтому ряд иностранных терминов целесообразно употреблять и в российской экономической науке, особенно когда эти термины стали уже международными. В таком случае они становятся также и русскими. При этом они иногда несколько обогащают и развивают русский язык.

Вместо термина "корпорация" можно было бы употреблять термин "объединение". Однако само слово "объединение" относится к числу весьма широко употребляемых слов русского языка. Поэтому при использовании термина «объединение» всякий раз приходилось бы подчеркивать, что речь идет именно о термине, а не об общераспространенном слове, что и делалось при помощи добавления слов: "производственное", "научно-производственное". Это неудобно в лексическом плане. Поэтому представляется целесообразным вместо термина "объединение" использовать термин "корпорация". Термин "Финансово-промышленная группа (ФПГ)" в качестве структуры мезоэкономических связей также будет использоваться нами. Однако термин "ФПГ" не может заменить термин "корпорация". Во-первых, ФПГ при буквальном толковании этого термина не охватывает всех видов мезоструктур, например, финансово-строительных компаний (ФСК). Во-вторых, вполне приемлемо словосочетание "*корпоративный механизм хозяйствования*", а вот словосочетание "финансово-промышленно-групповой механизм хозяйствования" звучит крайне тяжеловесно.

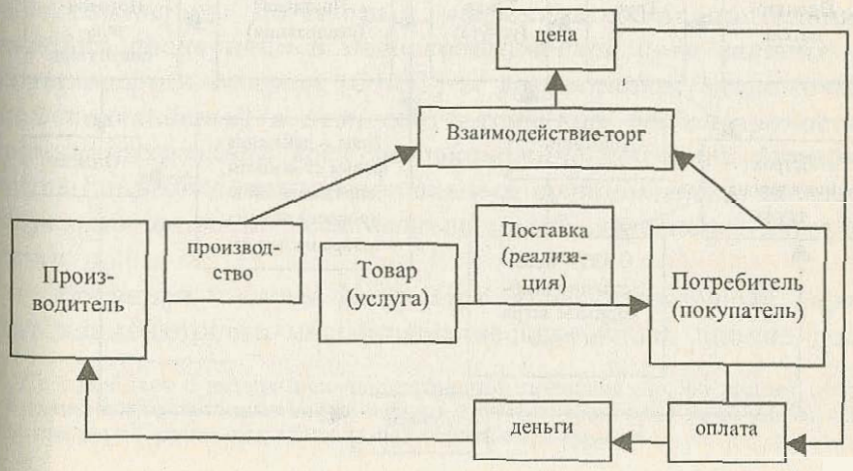
Таким образом, применительно к непосредственной организации мезоэкономических связей мы будем употреблять термин "корпоративный тип" *их структурирования.*

Соответственно полярно противоположным ранее рассмотренному маркетинговому типу организации (структурирования) мезоэкономических связей является КОРПОРАТИВНЫЙ ТИП (МЕХАНИЗМ) СТРУКТУРИРОВАНИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ) МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ.

Цепочки мезоэкономических связей строятся из элементарных экономических клеток (кирпичиков), каждая из которых представляет собой структурированное целое, включающее в себя определенный комплекс экономических отношений (см. схему № 9).

Схема № 9

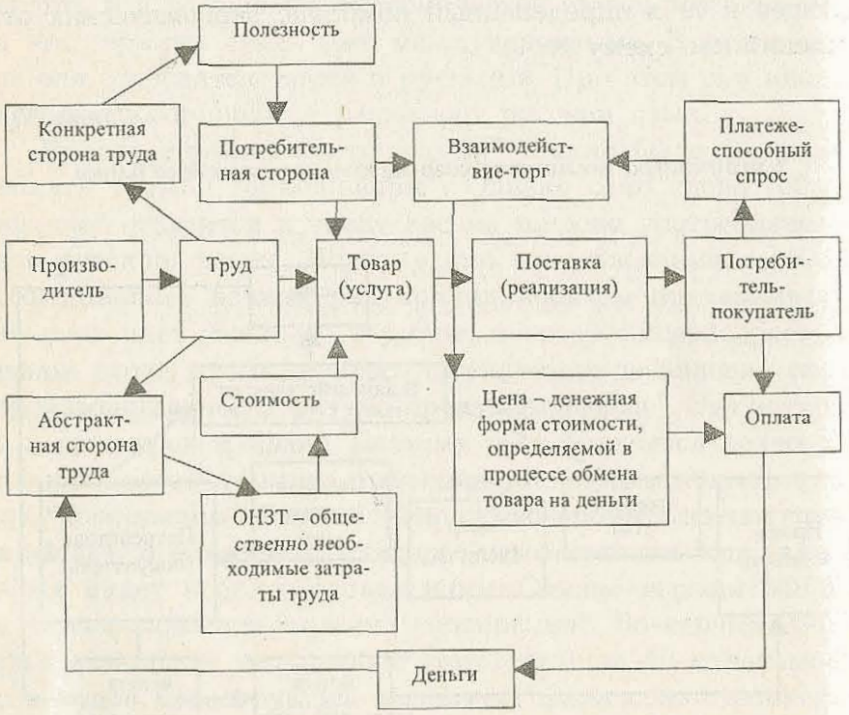
Структура элементарного мезоэкономического блока



Структура элементарного мезоэкономического блока может быть конкретизирована с выделением двух сторон товара (потребительной стоимости и стоимости), а также двух сторон создающего их труда (абстрактного и конкретного), что имеет существенное значение для процесса ценообразования (см. схему № 9а).

Схема № 9а

Структура элементарного мезоэкономического блока, с учетом выделения стоимости и потребительной стоимости товара



Конкретизация структуры элементарного мезоэкономического блока показывает, что в *основе определения цены лежит квадриполярное двуединство*:

- взаимодействие потребительной стоимости и стоимости, следовательно, *экономической (общественной) полезности*[45] и общественно необходимых затрат труда;
- *взаимодействие поставщика* (производителя, продавца) и *потребителя* через спрос-предложение.

В этом квадриполярном взаимодействии производитель-поставщик не может регулярно продавать товары ниже ОНЗТ, а покупатель-потребитель может приобретать только подходящую ему потребительную стоимость. Следовательно, *в основе цены лежит двуединство общественной полезности товара (услуги) и количества общественно необходимого труда, затраченного на его (ее) производство.*

Учет *двуединой основы цены* исключительно важен для структурирования мезоэкономических связей, особенно в форме их организации в единую сеть. *Во-первых, это необходимо для согласования экономических интересов всех пар поставщика-потребителя*, так как со стороны первого выступают затраты, а со стороны второго – экономическая полезность. Без такого согласования мезоэкономическая сеть не может быть устойчивой. Более того, она вообще не сможет сложиться. *Во-вторых, эффективность* протекания каждого звена цепи в мезоэкономической сети зависит от *соотношения затрат (ОНЗТ) и результата (экономической полезности)* в нем, соответственно *эффективность функционирования всей мезоэкономической сети (структуры) определяется интегральным соотношением затрат и результатов из всех звеньев цепей мезоэкономической сети.*

Вернемся к схеме № 9. Этот более упрощенный вариант элементарного мезоэкономического блока вполне дос-

[45] Не совпадает с натурально-вещественной полезностью, но являет собой ее конкретную экономическую оценку с учетом факторов времени, места, соответствия одних потребительных стоимостей другим.

таточен для целей дальнейшего анализа. Уже в этом блоке отчетливо наблюдаются три процесса: производство, обмен, потребление. Следовательно, мезоэкономическая клетка четко корреспондирует *с тремя из четырех* сфер экономических отношений: *производством, обменом, потреблением.* Вполне правомерно трактовать эти *три сферы* в качестве *интегрированного целого из множества* элементарных мезоэкономических частей.

При такой трактовке пока не учтено:

- использование факторов, осуществляющих процесс интегрирования элементарных мезоэкономических блоков (т.е. системообразование или структурообразование);
- сфера распределения.

Если осуществить такое учитывание, мы получим пять процессов:

1) интегрирующие – системообразующие (структурообразующие) процессы;
2) производство;
3) обмен;
4) потребление;
5) распределение.

Для лучшего уяснения корпоративного механизма хозяйствования на мезоуровне (т.е. корпоративного механизма организации мезоэкономических связей) проследим проявление функций этого механизма через призму пяти обозначенных выше процессов, воспользовавшись для этого таблицей № 4. При этом ранее выделенным функциям корпоративного механизма хозяйствования на мезоуровне в качестве условных обозначений присвоим те же самые буквы, под которыми шло их перечисление.

Проведенный предварительный анализ корпоративного механизма организации мезоэкономических связей (КМОмэс), результаты которого обобщены в таблице № 5, позволяет продолжить исследование нашей проблемы, что предполагает построение общей теории КМОмэс, которая

Таблица № 4

Соотношение функций корпоративного механизма организации мезоэкономических связей с основными экономическими процессами, протекающими на мезоуровне

Функции КМОмэс (корпоративного механизма организации мезоэкономических связей)	Интегрирующие, системообразующие (структурирующие) процессы	Производство	Обмен	Потребление	Распределение
1	2	3	4	5	6
А – структурообразования	**А**				
Б – системного взаимодействия	**Б**				
В – планирования и программирования	**В**				
Г – управления, координации, регулирования	**Г**				
Д – ценообразования и оценок	**Д**				
Е – обмена			**Е**		
Ж – распределения					**Ж**
З – технологической организации материального производства		**З**			
И – научных исследований и разработок		**И**			
К – подготовки кадров		**К**			
Л – действия за пределами мезоструктуры	**Л**				

обобщала бы сущностный каркас этого механизма при всем возможном многообразии хозяйственных механизмов непосредственной структуризации мезоэкономических связей. В

конкретном варианте хозяйственного механизма применительно к той или иной фирме сущностный каркас КМОмэс может быть неполным, т.е. отдельные его блоки могут не строиться с учетом замены их функций действием маркетингового механизма организации мезоэкономических связей. Здесь мы неизбежно подходим к *третьему типу* механизма организации (структурирования) мезоэкономических связей – *смешанному*, из элементов корпоративного механизма и из элементов маркетингового механизма.

В самом общем виде сущностный каркас КМОмэс уже очерчен в виде функций этого механизма, которые затем были обобщены в таблице № 5, с учетом их системообразующего взаимодействия в процессе производства, обмена, потребления, распределения товаров и услуг. Теперь необходимо проанализировать каждую из выделенных функций подробнее.

А. *Функция* структурообразующая.

Эта функция является *пограничной*, промежуточной и одновременно *исходной*. Она пограничная потому, что занимает место между отсутствием четко оформленной сети мезоэкономических связей и созданием такой сети. Она исходная потому, что ее результатом является создание этой сети.

В принципе субъекты производственно-хозяйственной деятельности *могли бы вступить в какое угодно сетевое взаимодействие друг с другом на мезоуровне* и оформить его тем или иным способом, за исключением тех сравнительно не очень часто встречающихся ситуаций, которые подпадают под ограничительное действие антимонопольного законодательства, что обычно легко обходится предприятиями, как, например, в *механизме лидерства цен*[46].

[46] Чтобы обойти запрещение на сговор между предприятиями на предмет установления и удержания ими единого слишком высокого уровня цен (он был бы ниже в случае ценовой конкуренции между ними), предприятия негласно соглашаются на то, чтобы одно из них стало лидером цен. Как только такое предприятие установит цену, все остальные предприятия следом за ним устанавливают те же самые цены.

Следовательно, *функция структурообразования определяется не возможностью объединения хозорганов в мезосеть, а целесообразностью.*

Такая целесообразность возникает в ряде ситуаций, которые и рассмотрим.

1. Однородные (однопрофильные) предприятия договариваются о совместной политике в области закупок сырья, материалов, полуфабрикатов и т.п. и в сфере реализации их готовой продукции, создавая тем самым *соглашение картельного типа*, или *картель*. Следующим этапом объединения, если предприятия сочтут это целесообразным, является *объединение их снабженческих и сбытовых служб*. В итоге возникает *синдикат*. Следующей ступенькой объединения предприятий в рассматриваемом направлении является *трест*, когда в единое целое объединяются производственные процессы на предприятии, которые теперь становятся структурными подразделениями треста. Движущими мотивами данного процесса объединения, проходящего три ступени, являются: а) улучшение условий закупки компонентов производства и реализации готовой продукции (картель); б) экономия на концентрации снабженческих и сбытовых служб (синдикат); в) экономия на издержках производства и повышение его эффективности (в том числе за счет внедрения более совершенных технологий и повышения качества и технического уровня готовой продукции) путем усиления концентрации производства, сначала организационной, а потом, если это целесообразно – производственной, когда происходит концентрация существенно возрастающих объемов производства на особо приспособленных для этого предприятиях, или ранее однородные предприятия специализируются уже не на выпуске конечной продукции, а на производстве деталей и узлов, с осуществлением сборки на одном предприятии, становящемся головным.

В историческом трехступенчатом процессе мезоэкономической структуризации (он наиболее интенсивно прохо-

дил в начале XX в.) от картеля к синдикату, а затем к тресту, прослеживается сначала доминирование маркетингового типа структуризации мезоуровня: картель – чисто маркетинговая форма, хотя сам термин "маркетинг" широко распространился позже, чем термин "картель"; синдикат – это смешение маркетингового и корпоративного типов структурирования мезоэкономических связей. Трест – уже целиком относится к корпоративному типу. Соответственно, в дальнейшем развитии доминирование маркетингового типа структурирования мезоуровня сменилось доминированием корпоративного типа.

Процесс структуризации мезоэкономических связей усиливается процессом концентрации производства и обращения, который является одним из важнейших последствий воздействия на экономику закона стоимости, когда в результате конкурентной борьбы одни предприятия сфер производства и обращения становятся более мощными, а другие разоряются и либо сходят со сцены, либо поглощаются победителями. Параллельно концентрация производства вызывается необходимостью сокращения издержек производства и повышения качества и технического уровня выпускаемой продукции, что требует *увеличения масштабов производства на отдельно взятых предприятиях. Однако данная тенденция не бесконечна. Во-первых,* рост масштабов производства **лишь** *до определенного предела* позволяет снижать издержки и повышать качество. После достижения этого предела фактор повышения эффективности на концентрации производства перестает действовать. *Во-вторых, с развитием науки и техники величина этого предела меняется,* часто весьма значительно.

Процесс образования картелей, синдикатов, трестов в начале века (или процесс создания производственных объединений из однородных предприятий в 70-х гг. в советской экономике) являет *мезоэкономическую структуризацию в пределах одной отрасли хозяйства.* На основе только такой структуризации мезоэкономические отношения осуще-

ствляются по тому же самому механизму, который имел место до структуризации (через действие "невидимой руки рынка"), однако теперь этот же самый механизм действует уже на качественно ином уровне, обеспечивая взаимодействие значительно более крупных производственно-хозяйственных единиц. Сам по себе этот переход мезоэкономических связей на более высокий уровень означает их более совершенную организацию.

Назовем рассмотренные выше процессы *первым этапом структуризации мезоэкономических связей.*

2. Второй этап *этой структуризации связан с образованием мезоэкономических сетей, включающих в себя* предприятия различных отраслей хозяйства, *как производственной сферы, так и непроизводственной (наука, образование).*

Межотраслевые мезоэкономические структуры *отличаются необычайным разнообразием. В то же время им присущи общие черты, которые возникают на общей почве, характеризующейся тем, что в межотраслевую мезоэкономическую структуру (ММС) вовлекаются предприятия различных отраслей хозяйства, часто не только производственные, ни и сферы обращения, в том числе банки, а также научные и образовательные организации. На этой основе возникают нижеследующие мотивы, делающие целесообразным образование ММС.*

Во-первых, ММС сама создает *внутренний спрос на товары и услуги* в своих собственных рамках, что может *активизировать производство и при острой нехватке денежных средств,* так как под производственные мощности и производимые на них товары и услуги, пользующиеся спросом внутри структуры, ее руководство может эмитировать заменители денег (векселя и др.).

Во-вторых, ММС, связывая в единую систему экономические ресурсы, производственные мощности, потребности, создавая даже свое внутреннее обращение аналогов денег, обладает *повышенной устойчивостью,* что особенно важно в периоды экономических спадов и кризисов.

В-третьих, ММС дают возможность запускать инвестиционные проекты при многократной экономии денежных средств, поскольку в рамках ММС производственные ресурсы могут быть задействованы без их предварительной оплаты, в счет доли от реализации конечной продукции или даже за счет оплаты заменителями денег, которые отоваривaются продукцией, производимой внутри структуры.

В-четвертых, ММС позволяет *оптимизировать налоговые платежи* и тем самым увеличить свой инвестиционный потенциал, задействование которого в конечном итоге значительно увеличит объемы производства и улучшит качество продукции, что скажется на росте доходов структуры в целом, следовательно, и на росте налогов.

Другими словами, при условии эффективной организации дела ММС обеспечивает *снижение уровня налогообложения при росте массы налогов, уплачиваемых в бюджет.* Это выгодно как структуре, так и бюджету.

В-пятых, ММС *связывает в единую кооперацию труда* работников различных сфер: *предпринимателей, менеджеров, коммерсантов, техников и технологов, ученых, преподавателей, рабочих.* Труд столь разнородных работников взаимодополняет друг друга. При этом возникает значительный *синергетический эффект*[47] от комбинирования столь разнородного труда. Поскольку квалифицированные *кадры* и их заинтересованный *труд* являются *важнейшим фактором производства,* его синергетизация часто может оказаться решающим аргументом в пользу образования ММС.

В-шестых, в результате синергетизации труда возникает реальная возможность ускоренного *генерирования технологий и техники прорывного порядка,* опережающих мировой уровень, а также не менее реальная возможность быстрого внедрения их в производство. Этому способствует также возможность *быстрой координации производства*

[47] Синергетический эффект комбинирования элементов выражается в превышении стоимостью конечной продукции механической суммы стоимостей всех факторов производства, использованных при ее изготовлении.

полуфабрикатов, деталей, узлов внутри ММС для конечной продук *прорывного порядка. Этот момент часто* перевешивает дополнительные затраты на производство внутри структуры сравнительно небольшого количества средств производства, аналоги которых, производимые в массовом масштабе за пределами ММС, можно было бы дешевле купить на стороне.

В-седьмых, кооперация самых разнородных видов труда внутри ММС создает *производственно-экономический фундамент* для формирования *особого типа социально-экономических отношений,* характеризующихся такими чертами: а) создается возможность для *полного проявления творчески-созидательного потенциала личности,* поскольку внутри ММС присутствуют все виды труда – от техника до ученого и преподавателя, а работник ММС, будучи на виду, сможет найти себе дело по способностям при содействии опытных консультантов, также задействованных в структуре; б) в процессе труда развивается *этика творческого содружества и взаимопомощи по принципу фирма – это семья;* в) *значительно повышается степень социальной защищенности* работника в рамках ММС, так как в случае возникновения у него каких-либо затруднений его фирма всегда придет к нему на помощь.

Выполнение структурообразующей функции, после того как *инициаторы образования ММС, исходя из экономической* целесообразности, подкрепленной соответствующими обоснованиями и расчетами, определили круг звеньев, которые предположительно должны образовать структуру, может осуществляться *четырьмя способами в отдельности или их комбинацией:*

1) приобретение контрольного пакета акций предприятий или организаций, входящих в ММС;

2) слиянием предприятий и организаций в единую корпорацию путем их добровольного согласия на основе взаимного совпадения интересов;

3) согласованием производственных и маркетинговых программ, взаимных поставок продукции и т.п. в форме устойчивых долгосрочных договорных отношений, базирующихся на согласовании интересов;

4) созданием заново необходимых производств, если ни одним из трех вышеизложенных способов не удалось вовлечь в ММС необходимые для нее звенья (часто ряд звеньев, необходимых для замыкания производственного цикла, вообще нецелесообразно вовлекать в ММС, приобретая недостающие компоненты производства за пределами структуры на рынке; этот же путь может стать вынужденным при неудаче вовлечения в систему отдельных необходимых или желательных для нее звеньев; в обоих этих случаях ММС не замыкается цельным контуром мезоэкономической сети, а в структуре образуется сегментарный вакуум, заполняемый извне структурой рынка).

Б. Функция системного взаимодействия.

Эта функция не только *органически вытекает из предыдущей функции, но и ее осуществление базируется на тех же самых четырех способах или их комбинациях*, которые только что были изложены выше. Действительно, целенаправленное взаимодействие звеньев в рамках ММС сможет осуществляться как в случае их подчинения руководящему центру системы (происходит при обладании им контрольных пакетов акций или в случае добровольного слияния в единую корпорацию, с учреждением общего для нее руководящего центра), так и в случае умелого согласования интересов звеньев, вошедших в ММЗ, а также в случае создания руководством ММЗ недостающих ей новых звеньев.

Осуществление функции системного взаимодействия предполагает:

1) точный *учет интересов всех звеньев*, входящих в ММС, а *также прогнозирование вариантов изменений* этих интересов при различных стечениях обстоятельств;

2) *учет как* объективных интересов *каждого звена ММС, так и* их субъективного преломления *руководством звеньев;*

3) нахождение и определение конкретных экономических *показателей, по поводу которых осуществляется согласование экономических интересов ММС*, с особым вниманием к оценке ресурсов каждого звена структуры и его вклада в ее конечный результат;

4) *построение оптимальных систем распределения* денежных средств и материальных ресурсов по звеньям системы, как на стадии формирования производственной программы, так и на стадии дележа конечного результата в денежной или натуральной форме, с учетом *необходимости привязки систем распределения к системе оценочных показателей затрат и результатов*[48];

5) умелое ведение переговоров *руководства ММС с представителями всех ее звеньев, что предполагает* выработку этики делового сотрудничества внутри структуры *и соответствующее обучение руководящего персонала (этот момент является также примером кооперации внутри ММС специалистов самого разного профиля, в данном случае – психологов и педагогов);*

6) доскональное знание *каждым руководителем и специалистом ММС порученного ему дела с тем, чтобы как производственно-технические, так и экономические программы и действия разрабатывались и осуществлялись на высоком профессиональном уровне;*

7) *сведение в единую систему всех программ и действий в рамках ММС, что не может осуществляться ни по каким высокопрофессиональным шаблонам, но требует ин-*

[48] После начала экономической реформы в СССР в 1965 г. ведущие научные сотрудники Сектора хозрасчета и материального стимулирования Института экономики АН СССР, возглавляемые Ф. С. Веселковым, в течение пяти лет интенсивно разрабатывали системы распределения доходов и материального стимулирования. А потом пришли к выводу, что сначала нужно определить показатели и их набор, который бы послужил основой для систем распределения и стимулирования.

дивидуально-конкретного, творческого подхода к делу; высшее руководство ММС – это уже не столько наука, сколько *искусство*, не столько расчет и профессионализм, *сколько интуиция и вдохновение*, но на которые руководство структурой не должно полагаться безоглядно, а ему необходимо их проверять *тщательным просчитыванием возможных последствий* при осуществлении решений, пришедших в результате интуиции и вдохновения.

В. Функция планирования, программирования.

Функция планирования естественным образом вытекает из функции системного взаимодействия. Ведь само согласование системного взаимодействия в конкретной форме уже представляет собой определенный план совместных действий.

Можно по-разному относиться к планированию в масштабе народного хозяйства страны в целом (мы считаем, что оно в разумной мере и приемлемой форме необходимо). Но невозможно отрицать *необходимость системного и обстоятельного планирования в рамках корпорации*, без чего она очевидно обречена на провал. Именно некачественное планирование является часто причиной банкротства очень многих фирм.

По аналогии с макроуровнем в рамках мезоэкономической структуры применяются все виды планирования:

- *стратегическое;*
- *текущее;*
- *директивное* (прямое);
- *индикативное* (косвенное).

Только в отличие от макроуровня, когда в той или иной стране применяется только индикативное (косвенное) планирование – типичный вариант рыночной экономики с государственным регулированием, в рамках ММС, если существенная часть структуры образована *на основе владения* многими ее звеньями, по отношению к этим звеньям, как правило, применяется прямое, *директивное планирование*. И только в виде исключения по отношению к напрямую

подключенным звеньям к ММС в форме владения ими применяется *индикативное планирование*. Это целесообразно в тех случаях, когда многие плановые показатели невозможно или нецелесообразно определять заранее с учетом сложности экономической ситуации и многовариантности ее решений, не зависящей от деятельности ММС. Кроме того, нередко предпочтительнее выдвинуть перед структурным звеном ММС ключевые показатели с определением стимулов по их достижении и штрафных санкций за невыполнение, предоставив в остальном этому звену полную свободу действий. В рамках ММС возникает *феномен согласованно-директивного планирования*. Его сущность сводится к коллективной выработке системы плановых заданий внутри ММС на основе добровольного соглашения всех участников, после принятия этой системы к исполнению путем их *соглашения она приобретает для всех обязательный* характер.

Текущее планирование – это в основном дело техники и высокого уровня квалификации. Стратегическое (долгосрочное) *планирование*, конкретизация которого применительно к каждому данному отрезку времени осуществляется в ходе текущего планирования, может быть эффективным лишь при обеспечении *комплекса экономических и научно-технических операций, включающего в себя:*

- анализ ситуации *в сфере экономики и в области научно-технического прогресса внутри и вокруг ММС;*
- *выявление тенденций* экономического и научно-технического развития внутри и вокруг ММС;
- *прогнозирование* возможных сценариев на основе этих тенденций;
- *построение концепции из равнодействующей между оптимальной стратегией в рамках имеющихся тенденций развития и реальной возможностью эти тенденции скорректировать или зародить новые в интересах ММС;*

◆ вмонтирование в концепцию *многовариантных действий* в зависимости от складывающейся в реальной жизни ситуации и закладывание различных видов резервов, от материальных и денежных – до интеллектуальных;

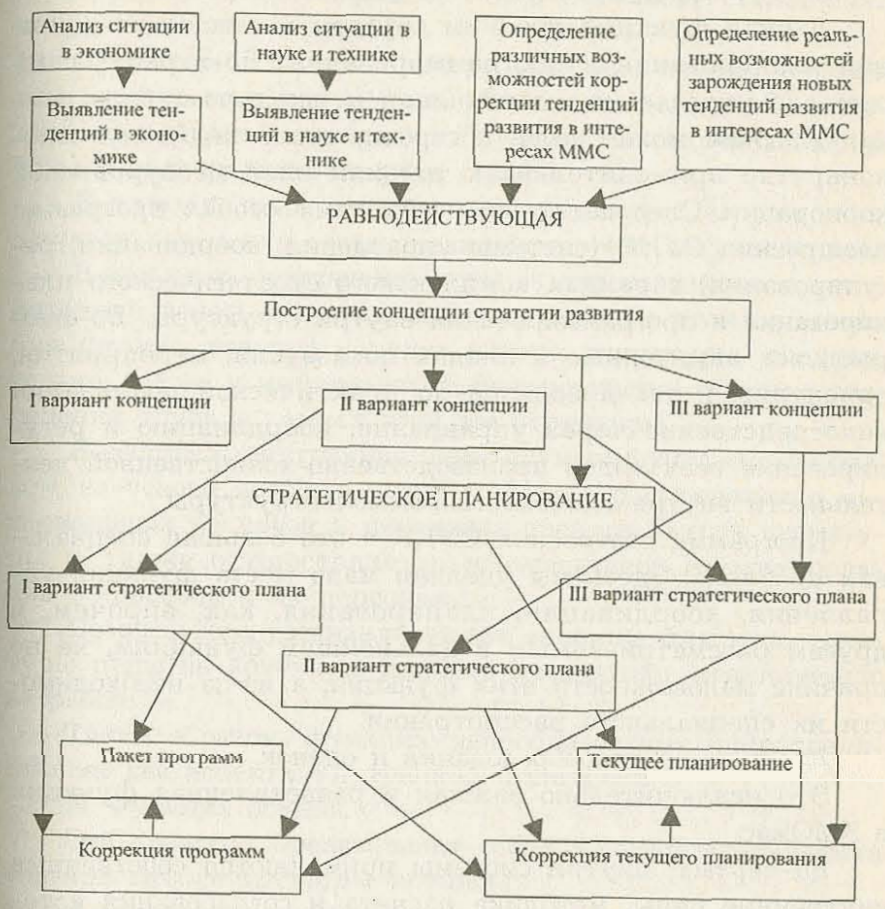
◆ *конкретизация* стратегического планирования в одних случаях при помощи разработки программ (стратегическая программа поэтапно конкретизируется, включая в себя все необходимые компоненты текущего планирования), а в других случаях при помощи текущего планирования (*инновационная деятельность* предполагает акцент на программирование, в идеале – на *пакет взаимосвязанных программ, хорошо отлаженной* деятельности более соответствует *текущее планирование*).

Программирование органически дополняет планирование и взаимопереплетается с ним. Взаимоотношение планирования и программирования может быть представлено при помощи схемы № 10.

Поскольку в рассмотренном стратегическом и текущем планировании, а также программировании в масштабе ММЗ соблюдается *единство экономического и технико-технологического подхода*, что предполагает реализацию конечной продукции ММС на рынке, то *маркетинг входит в качестве составных частей разрабатываемых планов и программ*.

Маркетинг, а также функции Л – внешней за пределами системы деятельности функции, Д – ценообразования, а также и другие функции входят в состав функции Е – обмена, что, между прочим, еще раз иллюстрирует взаимопроникновение, взаимопереплетение функций корпоративного механизма организации мезоэкономических связей. Взаимопроникновение маркетинга и всех других функций КМОмэс позволило *не выделять маркетинг в качестве особой функции*. Но к этому побудила еще одна причина. Ведь внутри КМОмэс применяется не маркетинг (поскольку внутри системы *нет свободного конкурентного рынка*), а совсем иной комплекс рычагов ориентации производства на промежуточные и конечные результаты.

Взаимоотношение планирования и программирования в рамках межотраслевой мезоэкономической структуры (ММС)



В этот комплекс включены лишь элементы маркетинга, причем в модифицированном виде. И в полной мере маркетинг входит в состав функции Л – внешней за пределами систем деятельности, но в рамках нашей классификации эта функция не была подразделена на ряд подфункций (это

сделало бы классификацию слишком громоздкой), соответственно и не был выделен маркетинг. Но он присутствует *в качестве главной подфункции функции Л.*

Г. Функция управления, координации, регулирования.

Данная функция двояким образом вытекает из функции планирования и программирования. ***Во-первых,*** *сама управления, координации и регулирования* в рамках КМОмэс может быть построена лишь индивидуально-конкретно применительно к той или иной мезоуровневой корпорации. Следовательно, необходима *особая программа построения СУКР* (системы управления, координации, регулирования) в рамках комплексного стратегического планирования и программирования внутри структуры. *Во-вторых,* все намеченные в планах показатели, мероприятия, ориентиры и т.п. доводятся до практической реализации непосредственно через управление, координацию и регулирование всех видов производственно-хозяйственной деятельности внутри мезоэкономической структуры.

Программа построения СУКР – это большая специальная проблема. Здесь мы уделяем мало места функции управления, координации, планирования, как, впрочем, и другим рассматриваемым в дальнейшем функциям, не по причине маловажности этих функций, а из-за необходимости их специального рассмотрения.

Д. Функция ценообразования и оценок.

Это *исключительно важная и разветвленная* функция в КМОмэс.

Во-первых, внутри системы применяются собственные внутренние цены, методика расчета и согласования которых сильно отличается от методов установления цен, применяемых за пределами мезоэкономических структур. В частности, широко применяются трансфертные цены, позволяющие оптимизировать процесс налогообложения.

Во-вторых, могут устанавливаться внутренние цены в заменителях денег, эмитируемых внутри системы, в связи

с чем возникает необходимость пересчета этих цен в обычные цены при поставке продукции за пределы структуры.

В-третьих, внутренние цены могут устанавливаться как в директивном порядке, так и на основе соглашений между звеньями структуры.

В-четвертых, цены внутри КМОмэс служат основой для расчета всех внутренних денежных (денежно-аналоговых) показателей, которые в большинстве случаев выступают в виде различного рода оценок.

В-пятых, цены внутри мезоструктуры играют роль опорных точек для согласования интересов ее участников.

В-шестых, внутренние цены (часто совместно с заменителями денег) являются важным инструментом организации потоков товаров и услуг внутри структуры, следовательно, также и инструментом формирования системы разделения труда в рамках этой же структуры.

В-седьмых, внутренние цены служат фундаментом оценок, на основе которых осуществляется распределение материальных ресурсов и денежных средств внутри структуры, а также осуществляется материальное стимулирование ее звеньев и их персонала.

Помимо того устанавливаются внешние для мезоструктуры цены на конечную для нее продукцию, реализуемую на рынке.

Таким образом, функция *ценообразования* подразделяется на два аспекта: внутренний и внешний.

Е. Функция обмена.

Эта функция представляет собой *процесс организации внутри мезоструктуры потоков:*

- средств производства;
- предметов потребления;
- производственных услуг, как в сфере материального, так и нематериального производства;
- потребительских услуг.

Кроме того, эта функция представлена *процессом организации обмена за пределами мезосистемы,* на "входе" в

нее необходимых для ее жизнедеятельности компонентов и на "выходе" из нее при реализации на рынке конечной для мезоструктуры продукции.

Функция обмена, как и функция цен, имеет *два аспекта: внутренний и внешний.*

Принцип эквивалентности обмена действует внутри мезоструктуры с существенными ограничениями:

- трансфертное ценообразование в корне нарушает эквивалентность обмена внутри структуры;
- потоки материальных ресурсов и денежных средств, как правило, направляются не в те звенья структуры, которые в обмен могут предложить равновеликую ценность, а исходя из стратегических целей и пакета программ, в том числе в те ее звенья, которым почти нечего предложить в обмен, но зато их развитие приоритетно для мезоструктуры (другое дело, что в качестве одного из вариантов, вовсе не обязательного, ресурсы могут быть предоставлены звену мезоструктуры в порядке внутреннего кредита).

Функция обмена внутри мезоструктуры в сильной степени *взаимопереплетается* с функцией распределения, поскольку потоки материальных ресурсов и денежных средств осуществляются не только и не столько в порядке обмена, сколько в порядке распределения.

Обмен внутри мезоструктуры осуществляется в единстве с процессами планирования и ценообразования в ее рамках. Другими словами, *функции планирования, ценообразования, обмена* в существенной части переплетены в триединство. Если учесть, что направление поставки продукции определяется или уровнем ее цены, или плановым решением, или сочетанием того и другого, то *триединство функций планирования, ценообразования, обмена* становится очевидным.

Уже отмечалось, что обмен внутри мезоструктуры осуществляется, преимущественно, на основе внутренних цен. Однако применение обычных цен при обмене внутри мезоструктуры также не исключено.

Обмен в рамках мезоструктуры может осуществляться с помощи заменителей (аналогов) денег, вплоть до того, что внутри мезоструктуры может быть создана *система обращения внутренних денег*, с учреждением ее *эмиссионного центра* и с определением правил ее функционирования (порядка обращения внутренних денег).

Сфера обращения в масштабе мезоструктуры включает в себя обращение товаров (услуг), обращение денег и ценных бумаг, а также кредитное обслуживание. Аналогичным образом внутри мезоструктуры может развиваться не только обращение товаров (услуг) и внутренних денег, но и практиковаться *выдача кредитов*. Это может иметь место в *двух формах*:

1) при образовании единого ссудного фонда мезоструктуры с его тремя специализированными фондами (фондом материальных ресурсов; фондом внутренних денег; фондом, аккумулирующим обычные деньги);

2) в процессе кредитования одним звеном мезоструктуры другого (материальными ресурсами, внутренними деньгами, обычными деньгами).

3. Функция распределения.

Процесс распределения материальных ресурсов, внутренних денег и обычных денежных средств внутри мезоструктуры осуществляется в качестве реализации мероприятий, определенных в процессе осуществления функции планирования и программирования.

Распределение может происходить как в директивном порядке, так и по соглашению между звеньями мезоструктуры.

Распределение призвано решать ряд важнейших для жизнедеятельности мезоструктуры задач:

- обеспечение в результате распределения *оптимальной конфигурации всех видов производственных ресурсов*, по всем звеньям мезоструктуры, под углом зрения обеспечения максимально возможной эффективности производ-

ственно-хозяйственной деятельности, в рамках стратегических целей развития этой структуры;

♦ реализация при помощи процесса распределения ранее достигнутого согласования интересов между звеньями мезоструктуры;

материальное вознаграждение звеньев мезоструктуры и их персонала за достигнутые результаты путем осуществления распределения материальных ресурсов, внутренних и обычных денежных средств в соответствии с заранее обработанными и принятыми в качестве установочных оценочными показателями.

Иерархический характер распределения внутри мезоструктуры полностью отражает иерархический характер организации этой структуры и управления ею.

З. Функция технологической организации материального производства.

Сама по себе данная функция носит не экономический, а технико-технологический характер. Поэтому мы не можем долго распространяться о ней в работе по экономике. Кроме того, данная функция имеет сущностные особенности, определяемые отраслью хозяйства, видом технологии и т.п. Однако мы выделили данную функцию в числе других функций КМОмэс с тем, чтобы подчеркнуть *неразрывную связь процесса материального производства с системой вырастающих на его базе экономических отношений.* Само по себе материальное производство (техника и технологии) – не предмет экономических исследований. Однако *взаимодействие материального производства с экономическими отношениями – это уже предмет экономической науки.*

С рассматриваемой функцией (З) однотипны функция И (связанная с производством научно-технических разработок) и функция К (многогранный процесс формирования квалификации обучающихся кадров). Общее у всех трех функций в том, что они непосредственно связаны с производством. Их различие обусловлено отличиями материального и нематериального производства.

Все остальные функции КМОмэс, за исключением трех производственных, эффективно реализуются и получают материальное и информационное наполнение только на основе и благодаря осуществлению трех производственных функций мезоструктуры (З, И, К).

С другой стороны, материальное и информационное производство могут быть эффективными, производить ствительно полезную продукцию и услуги высокого уровня с минимизацией затрат, а не транжирить ресурсы на производство малонужной и некачественной продукции с непомерно большими затратами, только если все другие функции КМОмэс (помимо производственных) будут эффективно выполняться как в отдельности, так и в их системном взаимодействии, при нацеленности всего комплекса этих функций на повышение эффективности материального и информационного производства в мезоструктуре.

И. Функция научных исследований и разработок.

Данная функция часто может играть *ведущую роль в мезоструктуре*, так как именно благодаря внедрению в производство научных исследований и разработок прорывного порядка мезоструктура способна значительно расширить объем своей производственно-хозяйственной деятельности, одновременно переведя ее на качественно более высокий уровень развития, что позволяет значительно увеличить объем денежных доходов мезоструктуры, соответственно – объем налоговых платежей государству, а также обеспечить высокий уровень материального благосостояния и социальных гарантий для персонала мезоструктуры.

Внедрение в состав мезоструктуры научных исследований и разработок вводит в *структурообразующую цепь*[49]

[49] Аналогично тому, как генетическая структура организма состоит из цепей молекул ДНК, мезоструктура представляет собой сеть, составленную из цепей последовательной связи одних звеньев с другими: от добычи сырья до конечной продукции; от научных исследований и разработок до их полного внедрения в производство.

главное исходное звено развития, ориентированного на реалии XXI в., поскольку в новом веке экономически процветать будут только те структуры, которые будут осуществлять *наукоемкую производственно-хозяйственную деятельность.*

В принципе существуют *два типа структурообразующих цепей мезоструктуры.*

Первый тип цепи – *это межотраслевой процесс, начинаемый от добычи сырья, его обогащения, производства полуфабрикатов и т.д., вплоть до выпуска конечной продукции. Этот тип цепи без ее непосредственной связи с научными исследованиями и разработками мог быть эффективным в прошлом, когда коренные преобразования в технике и технологии происходили один раз в несколько десятилетий. По мере интенсификации НИОКР и их внедрения в производство первый тип цели, если он не дополнен цепью второго типа, не имеет перспектив на будущее.*

Второй тип цепи – это межотраслевой процесс, начинаемый с научной идеи, проведения НИОКР, изготовления и испытания опытных партий продукции и заканчиваемый налаживанием и отработкой технологии ее серийного или массового производства.

Целесообразно, чтобы во всех образуемых мезоструктурах доминировали цепи второго типа.

Внедрение в мезоструктуру наукоемких межотраслевых цепей важно не только с позиций встраивания мезоструктуры в колею научно-технического прогресса, который в XXI в. обретет также отчетливое экологическое измерение, *включая как* экологию природы, *так и* экологию человека *(и здесь НИОКР играет решающую роль), но и с позиций* взаимодействия в форме постоянно осуществляющихся обратных связей челночного типа работников основных сфер трудовой активности: *ученых; преподавателей; управленцев; инженеров и технологов; рабочих; предпринимателей; коммерсантов; экономистов.*

Именно *взаимодействие,* по аналогии с взаимоумножением деятельности *работников разных сфер и типов, создает возрастающий в геометрической прогрессии синергетический эффект,* что часто может быть *главным преимуществом* КМОмэс (корпоративного механизма организации мезоэкономических связей) перед всеми другими вид хозяйственных механизмов.

Процесс превращения науки в непосредственную производительную силу означает гигантский скачек в развитии производительных сил прежде всего качественного порядка, а новому витку развития производительных сил служит новый тип хозяйственного механизма – КМОмэс. Но только хозяйственный механизм этого типа не следует пассивно за развитием производительных сил, а активно такое развитие обеспечивает, прежде всего за счет интеграции НИОКР и материального производства.

К. Функция подготовки кадров.

Поскольку человек является главной производительной силой общества, постольку главным фактором его развития, в том числе и экономики, является процесс образования личности и подготовки кадров. Если в 70-е гг. в индустриально развитых странах на первом месте по темпам роста инвестиций стояла сфера науки, то уже в 80-е гг. инвестиции быстрее всего росли в сфере образования.

Подчеркивая ведущую роль процесса подготовки кадров, мы в то же время не утверждаем, что эту функцию должны взять на себя главным образом мезоструктуры. Напротив, процесс массовой подготовки квалифицированных кадров целесообразно осуществлять в рамках сферы образования как цельной отрасли хозяйства. В мезоструктурах целесообразно осуществлять доучивание, специализацию, переподготовку, повышение квалификации кадров. Однако часто могут иметь место исключения.

Во-первых, при особо крупных мезоструктурах могут создаваться собственные учебные заведения, как средние, так и высшие (например, завод-ВТУЗ при ЗИЛе).

Во-вторых, во главе мезоструктуры может стоять высшее учебное заведение или даже их сеть (например, университет с филиалами по различным городам), что связано с генерированием НИОКР в мезоструктуре под эгидой данного ВУЗа. Такое решение вопроса об ориентации мезоструктуры превращает ее в мощный комплекс по генерированию новейших технологий и широкому их распространению за пределы мезоструктуры через сеть входящих в нее учебных заведений.

В этом направлении кроется масса возможностей. Например, новейшее оборудование может поставляться параллельно с оказанием услуг по обучению персонала предприятия-покупателя этого оборудования на предмет его правильной и эффективной эксплуатации.

Л. Функция внешней за пределами структуры деятельности.

В этой функции мезоэкономическая структура выступает в виде цельной производственно-хозяйственной системы, действующей внутри народного хозяйства страны, а нередко и в рамках мирового хозяйства, базируясь одновременно в ряде стран. Если последнее имеет место, то мезоструктура в форме ТНК (транснациональной корпорации) широко применяет трансфертное ценообразование таким способом, чтобы за счет занижения цен возможно большую прибыль получать в странах с низким уровнем налогообложения, а за счет потребления компонентов производства — по завышенным ценам в странах с высоким уровнем налогов, корпорация искусственно завышает в них издержки производства, соответственно уменьшает объем прибыли (уменьшение прибыли уже скомпенсировано дополнительной прибылью за счет завышения цен в других странах), что позволяет значительно облегчить ношу налогообложения.

Действуя в рамках народного хозяйства конкретно взятой страны, мезоструктура функционирует в рамках ее законодательства *либо как обычный субъект* производственно-хозяйственной деятельности, либо как *особый субъект*, подпадающий под законодательные ограничения в качестве монопольной структуры или, наоборот, получающий законодательные льготы и преимущества в качестве структур, развитие которых играет особо важную роль для экономического процветания государства (например, Закон РФ о ФПГ предоставляет финансово-промышленным группам некоторые льготы, но они не столь существенны, а кроме того, очень долго не доводятся до практического применения, в частности, налогообложение по консолидированному балансу).

В случае действия в качестве обычного экономического субъекта мезоструктура использует те же самые научно-практические разработки, что и другие хозяйствующие органы, прежде всего теорию и практику маркетинга, включая методы продвижения товаров и услуг на рынке, рекламу, организацию сервисного обслуживания продаваемой техники и т.п. Здесь для мезоструктуры возникает лишь одна организационно-управленческая маркетинговая проблема: а) в какой степени мезоструктуре выходить на рынок в качестве единого целого; б) в какой мере предоставить возможность самим выходить на рынок, и каким именно отдельным звеньям (подразделениям) мезоструктуры.

Действуя в рамках законодательных ограничений или, наоборот, привилегий, мезоструктуре необходимо:

- по мере возможности обойти законодательные ограничения, не нарушая, однако, закон, что особенно недопустимо для мезоструктуры, поскольку это не фирма-однодневка, а корпорация со стратегией развития, рассчитанной на долгие годы;
- в возможной степени приспособиться к законодательным ограничениям (если не удалось их обойти) и постараться нейтрализовать их неблагоприятное воздействие;
- принять меры (часто совместно с другими мезоструктурами) по организации давления в направлении со-

ответствующего изменения законодательства (при этом мезоструктурам не следует стремиться к такому изменению законодательства, которое станет обогащать их за счет разорения государства, что не только безнравственно, но в конечном итоге отрицательно скажется и на самих мезоструктурах, нуждающихся в поддержке экономически сильного государства);

- в случае предусмотренных законодательством льгот и привилегий стремиться в максимально возможной степени их использовать;
- постоянно держать в поле зрения вопрос о совершенствовании законодательства в направлении создания благоприятных условий для деятельности мезоструктуры.

3. Сравнительный анализ перспектив применения в России маркетингового и корпоративного типов структуризации мезоэкономики

Ранее нами были рассмотрены два типа организации (структурирования) мезоэкономических связей: *маркетинговый и корпоративный.*

Исторически была предпринята попытка создания третьего типа *организации мезоэкономических связей* – централизованного планово-распределительного. *Однако этот тип проявил свою* полную несостоятельность в условиях современного производства, характеризующегося большой номенклатурой производимой продукции и очень сложными, разветвленными межотраслевыми связями.

В плановой советской экономике, формирование которой в основном завершилось в первой половине 30-х гг., все народное хозяйство пронизывала триада: планирование – ценообразование – материально-техническое снабжение. *В этой триаде* явно доминировал план. *Цены шли следом за*

планом, но особо не приспосабливаясь к нему[50]. *Тогда и вплоть до реформы ценообразования в 1967 г. цены устанавливались на базе себестоимости (с ее тщательным нормированием и при спускании сверху обязательных плановых заданий по ее снижению, с добавлением к ней прибыли в размере 5–7% ее величины).*

Органы материально-технического снабжения осуществляли распределение материальных ресурсов по всему народному хозяйству страны под конкретные директивные плановые задания, даваемые всем предприятиям сферы производства, даже кооперативам на селе, названным колхозами, в виде обязательной продажи государству по ценам, определенным государством, определенных видов сельхозпродукции.

Органы финансовой и банковской системы, не боясь в случае надобности прибегать к эмиссии, обеспечивали подгонку денежных потоков под планово-распределительные и ценовые решения по всем уровням и звеньям народного хозяйства вплоть до отдельных предприятий. При этом финансово-кредитная система работала столь отлаженно, что не возникало проблем с выплатой зарплаты, пенсией, сбором налогов и т.п. Если бы какому-либо предприятию или учреждению задержали бы выплату зарплаты всего на 3–4 дня, то это рассматривалось бы как чрезвычайно редкое ЧП.

В период с середины 30-х до начала 60-х гг. советский хозяйственный механизм планово-распределительного типа обеспечивал более высокие темпы экономического роста, чем рыночный хозяйственный механизм, регулируемый государством в индустриально развитых странах Запада. А в 60-х и 70-х гг. тенденция ускоренного роста продолжалась по инерции, но одновременно с начала 60-х гг. вызревала и набирала силу противоположная тенденция – к экономи-

[50] Концепцию приспособления цен к плановым заданиям с использованием цен для организации плановых потоков ресурсов, что значительно потеснило бы систему материально-технического снабжения, выдвинул много позже академик Федоренко Н. П. (см.: О системе оптимального функционирование экономики. М.: Наука, 1975). Однако эта концепция так и не была реализована по практике.

ческому застою, расточительности, отставанию в научно-техническом прогрессе. Более того, в самом системообразующем каркасе планово-распределительного механизма хозяйствования стал вызревать и усиливаться механизм *антиэффективности*.

В самом общем виде эффективность сводится к росту полезного эффекта при относительном снижении затрат на его достижение. Механизм антиэффективности сильно замедлял экономическое развитие по обеим сторонам эффективности одновременно:

а) препятствовал внедрению в производство новейшей техники, что сказывалось на технико-технологическом уровне выпускаемой продукции, приводило к выпуску устарелой, пользующейся малым спросом продукции;

б) приводил к повышенным затратам на выпуск одного и того же объема продукции как из-за неорганизованности производства (в частности, производственных поставок), так и по причине выгодности накручивания стоимостного вала, значит, и прибылей, путем искусственного раздувания издержек для установления более высокой цены в условиях гарантированности сбыта в планово-распределительной экономике по какой угодно высокой цене (ведь предприятие-покупатель по решению планово-распределительных органов – Госплана и Госснаба обязано было купить выделенную ему продукцию, а финансово-кредитная система обеспечивала под такую оплату выделение необходимых денег).

Механизм антиэффективности зародился и окреп по причине невозможности организовать совокупность мезоэкономических связей в масштабе страны через централизованную планово-распределительную систему хозяйствования, в условиях разрастания до нескольких десятков миллионов номенклатуры производимой продукции и невероятного усложнения сетей мезоэкономических связей. Если раньше, в условиях не столь обширной номенклатуры изделий и до такой степени разросшихся мезоэкономических связей, планово-распределительный центр мог обеспечивать ускоренное экономическое развитие на базе самых

передовых достижений научно-технического прогресса, пользуясь преимуществом концентрации в масштабе государства средств на прорывных направлениях науки и техники, то в изменившихся условиях ситуация стала совершенно иной.

Во-первых, планово-распределительный центр уже физически был не в состоянии охватить всю совокупность мезоэкономических поставок, но в то же время не хотел выпускать ее из-под своего контроля в лице Госснаба. В такой ситуации планирование стало ограничиваться только важнейшей номенклатурой продукции. Остальная продукция была отдана на откуп стоимостному валу, объемные показатели которого утверждались сверху каждому предприятию. Но управлять мезоэкономикой через спускаемые сверху валовые стоимостные показатели оказалась невозможным. Если бы не развивающаяся параллельно вторая теневая экономика в лице толкачей-снабженцев, выбивающих материальные ресурсы за взятки для своих предприятий, то советская экономика просто остановилась бы. Теневая экономика играла роль смазочного масла для заржавевших шестерней планово-распределительной экономики. Однако она сама уже не могла даже просто функционировать, существовать (не говоря уже об эффективном функционировании) без того, чтобы негласно отступить от своих собственных принципов, вмонтировав в себя нелегальный блок с четко выраженным криминальным подтекстом.

Во-вторых, пятилетнее планирование, за которым следовало распределение материально-технических ресурсов, заставляло предприятия ждать начала новой пятилетки, чтобы приступить к выпуску новой продукции, обеспеченной материальными ресурсами.

В-третьих, переориентация хозяйственных связей на мезоуровне при переходе на принципиально новые технологии и технику оказывалась столь сложной и почти непосильной задачей для предприятий, что многие из них предпочитали работать по наезженной колее, чем что-то серьезно менять.

В-четвертых, из-за ненадежности поставок на мезоуровне предприятия скапливали на своих складах всевозможные запасы, во много раз превышающие оптимальные нормы при эффективной организации мезоэкономических связей. В итоге омертвлялись огромные ценности, одни предприятия простаивали из-за отсутствия отдельных компонентов производства, в то время как у других предприятий эти компоненты лежали на всякий случай в объеме, обеспечивающем их потребность на насколько лет.

В-пятых, не надеясь на поставщиков, предприятия полукустарным образом сами производили недостающие компоненты производства, изготавливая при этом очень плохую комплектующую продукцию и притом во много раз дороже, чем в условиях специализированного производства.

В-шестых, предприятия в основной массе недоиспользовали от 30 до 50% своих производственных мощностей по причине неотрегулированности поставок на мезоуровне.

В-седьмых, поставки поступали преимущественно в последние дни плановых периодов (в последнюю декаду месяца), что порождало штурмовщину и сверхурочные, и это резко снижало качество продукции.

Рассмотренный выше комплекс недостатков выявил полную несостоятельность планово-распределительной системы хозяйствования на мезоуровне на протяжении 60–80-х гг. Характерно, что, несмотря на неоднократные попытки за это время осуществить экономические реформы[51], ни разу не было предпринято ни одного серьезного действия по реформированию мезоуровня и выстраиванию на нем структур, способных его организовать должным образом.

[51] Попытка в начале 60-х гг. перейти от отраслевого принципа управления народным хозяйством к территориальному (от министерств к совнархозам); развертывание экономической реформы в 60-х гг., толчок чему положил сентябрьский 1965 г. Пленум ЦК КПСС; процесс слияния предприятий в производственные и научно-производственные объединения (ПО и НПО), а 70-е гг., что, однако, мало затронуло мезоуровень, так как объединялись в основном однотипные (однородные) предприятия одной отрасли; начатая в 1986 г. шумная перестройка, ввергнувшая экономику в самый серьезный кризис после эксперимента большевиков с военным коммунизмом и разрушившая в конце концов великую державу.

Таким образом, если до начала 60-х гг. еще можно было выбирать между тремя типами (маркетинговым, корпоративным, централизованным планово-распределительным) организации мезоэкономических связей, то в настоящее время *остался выбор только между двумя типами – маркетинговым и корпоративным.*

Маркетинговый и корпоративный типы внутренне присущи мезоуровню. Централизованный планово-распределительный тип вообще не относится к мезоуровню. Он принадлежит к макроуровню. Однако аналогично тому, как в организме функции плохо работающих органов могут частично в определенных пределах брать на себя другие органы, также при отсутствии или крайней неразвитости мезоструктур их функции может брать на себя другая структура – централизованная планово-распределительная система хозяйствования, но в ограниченной мере и до определенного предела. При выходе за этот предел (начиная с 60-х гг.) планово-распределительная система во все большей мере не могла уже заменять отсутствующие на мезоуровне структуры.

Если бы экономические реформы затрагивали мезоуровень, то советская экономика не подошла бы к своему плачевному состоянию в 1991 г. (состояние экономики в последующие годы еще более ухудшилось). Нельзя сказать, что ученые не видели вызревающей проблемы и не предлагали никаких мер. Проблема обрисовывалась, способы ее решения предлагались[52]. Однако реформирование пошло по пути копирования зарубежного опыта, в то время реформ в ев-

[52] В конце 70-х гг. в докторской диссертации И. К. Ларионова предлагалось строить систему управления народным хозяйством на базе крупнейших объединений предприятий, создаваемых на нервных узлах пересечения межотраслевых связей. Таким образом, предлагалось формирование межотраслевых производственных и научно-производственных объединений. При этом делалась уступка отраслевому принципу управления народным хозяйством: многоотраслевое объединение подчинялось бы тому министерству, которое бы соответствовало преобладающей продукции в рамках объединения (См.: Стоимостные формы в кругообороте средств предприятия. Автореферат докторской диссертации. Л. ЛФЭИ им. Н. А. Вознесенского, 1979).

ропейских социалистических странах – членах СЭВ, а не по пути собственного творческого развития, лишь с использованием зарубежного опыта, но в качестве дополнения к самостоятельно выработанной стратегии реформирования. Многие экономические реформы в странах СЭВ инспирировались с Запада, преследовали западные интересы, делались с дальним прицелом внедрить эти реформы в СССР, что окончательно удалось в 1992 г. Плачевные результаты для нашей страны слишком хорошо известны.

Начиная с экономических реформ сугубо прозападного типа (1992–1999 гг.), в России был выбран сугубо маркетинговый тип организации мезоэкономических связей *с попытками разрушения зачатков и предпосылок корпоративного типа (согласно рекомендациям западных советников российские реформаторы, особенно в процессе приватизации по отдельным частям единых производственных комплексов, поспешили разбивать крупные производственные структуры на отдельные части, будучи загипнотизированы заклинаниями о тотальном преимуществе мелких и средних предприятий перед крупными, не желая понимать необходимость оптимального сочетания мелких, средних и крупных предприятий, при доминировании в экономике последних).*

Сам по себе *маркетинговый тип* организации мезоэкономики необходим, но в сочетании с корпоративным типом ее организации. Явное *доминирование одного лишь маркетингового типа, вдобавок в ситуации его значительной деформации, а также при доминировании во влиянии на маркетинговую организацию индустриально развитых стран Запада* (это доминирование они осуществляют в собственных корыстных интересах и явно в ущерб России), является одной из главных причин системного кризиса российской экономики, охватившего ее в последние годы.

Во-первых, маркетинговый тип организации мезоэкономических связей используется в России для почти полного замыкания контура ее воспроизводства на экспорт (главным образом в западные страны, преимущественно энергоносителей и сырья), с отсечением от воспроизводства всех предприятий и отраслей, не вписывающихся в этот контур *(они обрекаются на банкротство)*. При этом цель производства сводится к получению долларовых доходов. Рубль в такой ситуации полностью подчиняется доллару. В конечном итоге из России вывозятся наиболее ценные ресурсы по демпинговым ценам (например, объем экспорта нефти рос *в 1993–1994 гг., а объем выручки за него снижался*, так как форсирование экспорта снижало цены в бóльшей степени, чем увеличивался объем экспорта). Одновременно вырученная в процессе экспорта валюта в существенной части оседает в зарубежных банках.

Во-вторых, маркетинговый тип организации мезоэкономических связей используется в условиях крайней деформации всех пропорций общественного воспроизводства, а также искусственного создания нехватки денежной массы "на входе" в процесс производства (при его финансировании) и "на выходе" (в процессе реализации, на внутреннем рынке), в связи с чем маркетинговые методы организации мезоэкономических связей действуют в материальном экономическом пространстве, свертывающемся словно "шагреневая кожа", а в *информационном экономическом пространстве* – будто в "королевстве кривых зеркал".

В-третьих, вмешательство чиновников в экономику, под давлением мощных групп лоббирования, сильно искажает направления материальных и денежных потоков, что в корне противоречит маркетинговым методам их организации.

В-четвертых, *сам маркетинговый тип в последние годы сильно исказился на Западе, а в России тем более, при бездумном заимствовании от него всего того, что блестит. Речь идет о переориентации маркетинговой сферы от сферы производства к сфере спекулятивно-посреднической деятельности. Соответственно в экономике, особенно российской, все более доминируют не производственные струк-*

туры, а банки и другие институты сферы обращения. Исходным же и главным остается сфера производства, поскольку обменивать и спекулировать в конечном итоге возможно лишь в рамках того, что произведено. К тому же обменно-спекулятивные сделки в лучшем случае не уменьшают общественного богатства, в худшем случае растранжиривают его.

Применительно к российской экономике, если не бездумно копировать Запад и не жить по подсказкам его представителей, но исходить из национально-государственных интересов страны, *маркетинговый* тип организации мезоэкономических связей необходимо достаточно широко, но в разумных пределах, использовать, одновременно преобразовывая его в нижеследующих направлениях:

1) ориентация маркетинговых методов прежде всего на внутренний спрос, а не на замыкание экспортного контура воспроизводства, который должен служить лишь дополнением к производству, ориентированному на внутренний рынок;

2) преодоление искусственно созданной нехватки денежной массы в стране, что оживит внутренний спрос и позволит маркетинговыми методами сориентировать на него производство, а уже на этой основе, с использованием государственного регулирования, планирования, программирования, возможна концентрация усилий по выправлению деформаций общественного воспроизводства;

3) выстраивание мощных экономических и правовых барьеров на пути корыстного вмешательства чиновников в потоки материальных и денежных средств, которые должны регулироваться маркетинговыми методами, а не направляться по корыстному произволу властей;

4) очищение маркетинговой сферы от гипертрофированно разросшейся спекулятивно-посреднической деятельности, соответственно этому – установление оптимального соотношения между структурами сферы производства и структурами сферы обращения.

Параллельно с выправлением деформаций маркетингового типа организации мезоэкономических связей *в России необходимо возможно быстрее и интенсивнее развивать корпоративный тип структуризации мезоэкономики.* И чем дольше будет отсутствовать общегосударственная экономическая политика, проводимая в интересах народа и государства, тем настоятельнее необходимость развития корпоративного типа хозяйствования.

Существует комплекс причин, которые делают необходимым и целесообразным развитие корпоративного механизма организации мезоэкономических связей. Проделанный в предыдущих разделах данной работы анализ механизма развертывания кризисных явлений в российской экономике служит опорой для выявления многих причин использования КМОмэс. Другая группа причин связана с исключительной конфигурацией в России факторов производства: природных, технико-производственных, интеллектуально-образовательных, духовно-психологических. С двумя сделанными выше оговорками приступим к анализу причин, побуждающих к интенсивному распространению в российской экономике корпоративного механизма организации мезоэкономических связей (КМОмэс).

1. Известно, что Россия – исключительно богатая природными ресурсами страна. Однако ее *природное богатство* уравновешено *природным антибогатством*: холодным климатом, требующим повышенных энергозатрат, удорожающим строительство за счет более глубокой прокладки коммуникаций и более толстых стен, а также обусловливающим неустойчивый характер сельского хозяйства; гигантской территорией, при сосредоточении людских ресурсов преимущественно в Европейской части страны, а природных ресурсов – в Азиатской, что требует *огромных затрат на перевозку грузов* (по суше в 5 раз дороже, чем по морю); *сверхмасштабными* затратами на оборону страны с учетом протяженности и характера границ. Все это антибогатство никогда не позволит превратить Россию в

подобие арабских стран – экспортеров нефти. Расходы на транспортировку топливно-энергетических и сырьевых ресурсов их главным потребителям – западным странам столь высоки (к этому нужно приплюсовать повышенные *затраты по добыче в условиях холодного климата и затраты по обороне* в связи с охраной этих богатств), что экспорт энергоносителей и сырья из России становится нерентабельным в условиях применения эквивалентных цен на основные товарные группы. В настоящее время курс доллара к рублю существенно завышен на валютных биржах примерно в 2,5 раза. Если долларовую выручку за экспорт энергоносителей и сырья скорректировать на этот коэффициент, то становится очевидной фактическая убыточность этого экспорта, лишь искусственно делаемого прибыльным путем завышения курса доллара к рублю.

Природное богатство и антибогатство *России можно уподобить двум* чашам весов. *Куда качнутся весы? В сторону богатства и экономического процветания. Или в сторону антибогатства, упадка и деградации. Это будет зависеть от того, как будет использовано* главное богатство России, *часто заслоняемое ее природными богатствами. Будет ли это богатство положено на чашку весов совместно с природными богатствами? Это гарантировало бы России устойчивое процветание на протяжении веков. Или главное богатство страны будет распылено? Тогда после некоторого колебания чаш весов в конце концов перевесит чаша антибогатства.*

В чем же состоит главное богатство России?

Главное богатство страны составляет способность духовно-, психологически- и интеллектуальноактивной части народа *генерировать прорывного порядка идеи, концепции, технологии, технические решения, совершать научные открытия, творить величайшие произведения искусства.*

В XXI веке будут процветать только те страны, которые сумеют достаточно активно задействовать свой духовный, научно-образовательный и научно-технический потенциал. Именно в задействовании потенциала такого рода заключается магистральный путь развития человеческой цивилизации. В таком ключе понимания этого пути Россия ни в коем случае не должна выпадать из общецивилизационного русла. К сожалению, горе-реформаторы, больше всего кричащие о встраивании России в русло человеческой цивилизации, в своих практических действиях делает все возможное для разрушения в России ее научного, образовательного, технико-технологического, культурного потенциала. Однако помимо движения России в русле подлинного общечеловеческого прогресса у нашей страны есть особенность, заключающаяся в том, что *именно у народа России* (речь идет не только об этнических русских, но и об особом историческом сплаве многих этносов, в котором русские играют стержнеобразующую роль) *в наибольшей степени по сравнению с другими народами, вследствие особого стечения исторических обстоятельств, накоплен творчески-созидательный потенциал прорыва на все новые, более высокие уровни качества в духовной сфере, науке, образовании, технике и технологиях, культуре.*

Данное утверждение не следует рассматривать в качестве дани великодержавному национализму россиян. В человеческом обществе всегда выделялись и выделяются великие народы на разных этапах истории. Например, в прошлом великими народами были египтяне и греки. В XX веке к великим народам, бесспорно, относится (чтобы никого не обижать и не вызывать лишних споров, перечислим в алфавитном порядке) население стран: Великобритании, Германии, Индии, Китая, России (СССР), США, Франции, Японии. Возможно, в XXI веке этот список пополнит Корея. Каждый из великих народов превосходит другие народы в чем-то своем, внутренне ему присущем. Например, типичные германские и японские инженеры являются лучшими в мире. А вот уже ведущих конструкторов и изобретателей больше всего шансов найти в России.

Духовно-психологический, культурный, интеллектуальный склад народа формируется веками. Россия оказалась единственной страной мира, которая объединила в себе Европу и Азию. Известно, что научные открытия чаще всего возникают на стыке наук. Аналогичным образом духовно-психологическими, интеллектуальными, культурными *предпосылками прорыва в новое качество развития в науке, образовании, культуре, этике человеческих взаимоотношений является стыковка и взаимопроникновение двух культур и цивилизаций – восточной и западной.*

Восток органически связан с погружением в собственную сокровенную сущность, являет развитие внутренней (интравертной) культуры, опирается на тонкие и сверхтонкие восприятия, раскрывает интуицию. Всего этого достаточно, чтобы воспринять (найти, сотворить) новое качество прорывного порядка, но на этой основе найденные сокровища нельзя часто не только донести до окружающих людей, но и выразить в системно-логической форме.

Запад в своей сущности ориентирован на внешнюю экспансию и построение всевозможных материальных конструкций, начиная от зданий и сооружений и кончая машинами, оборудованием, приборами. Западный человек целеустремлен в материальном плане, он почти всегда узкий специалист своего дела. Но от таких людей закрыты интуитивные озарения, духовные порывы, им не только не удаются прорывы в новое качество развития, но они даже не пытаются их совершить. Мы говорим о типичных психологических типах. Конечно, отдельные исключения присутствуют во всех народах. Любой народ может подарить человечеству гения. Но вопрос в том, в каком народе такое порождение правило, а в каком – исключение.

Именно Россия, внутренне соединяя в себе Восток Запад, способна в наибольшей мере осуществлять духовные, культурные, научно-технические прорывы творчески-созидательного порядка в новое качество третьего тысячелетия. И эта способность блестяще реализовывалась

на протяжении всей истории, но особенно в XX веке, когда вся человеческая цивилизация начала переход к принципиально новому качеству развития, а исторический процесс невероятно ускорился и интенсифицировался. В доказательство этого тезиса можно было бы привести множество славных имен, но это явилось бы все же в большей мере иллюстрацией, чем доказательством, тем более что лучшие умы России творили в XX веке в обстановке глубокой секретности в системе ВПК. С этим, а также с тем, что многие открытия, сделанные в нашей стране, не доводились до практического применения (именно внедренческая часть научно-технического прогресса была слабым местом в нашей стране), в России (СССР) оказалось много меньше лауреатов Нобелевской премии, чем в США (политически-тенденциозный характер деятельности Нобелевского комитета хорошо известен; в условиях холодной войны этот комитет присуждал, за редким исключением, премии только тем немногим гражданам СССР, имена которых можно было использовать для ударов по Великой державе). Поэтому, вместо сопоставления имен ученых и их вкладов в развитие науки, мы обратимся к более простому и надежному аргументу.

Общепризнано, что на протяжении всего тридцатилетия (с 60-х до конца 80-х гг.) в сфере фундаментальных научных исследований, открытий, научно-технических разработок прорывного порядка в мире явно выделялись среди всех других стран два государства – Россия (СССР) и США. В чем-то перевес был на стороне России, в чем-то – на стороне США. Можно было бы пытаться доказывать, что в целом перевес был на стороне США или на стороне России. Для доказательства нашего тезиса это не имеет *принципиального значения. Ведь вся фундаментальная наука*, приоритетные НИОКР осуществлялись в США в основном не лучшими умами – выходцами из Северной Америки, а учеными со всего мира, привлекаемыми особо вы-

сокими заработками и прекрасно оснащенными лабораториями. *Таким образом*, в плане научно-технических прорывов одна только страна (Россия – СССР) конкурировала на равных со всем миром.

Всякое достоинство имеет теневую сторону. *Мышление прорывного порядка идет вопреки устоявшимся правилам.* Но вопреки этим правилам действует также недостаточно квалифицированный и не очень добросовестный инженер и технолог. При преимуществе России в ученых, инженерах, технологах высшего порядка (не путать с академиками АН СССР и РАН, в которые избирали чаще всего по занимаемой должности) именно массовый слой ученых, инженеров и технологов уступает германцам и японцам, специалистам других западных стран. Именно это явление породило миф об интеллектуальной отсталости России, якобы необходимости идти на выучку к интеллектуалам из развитых стран Запада.

Кроме того, в Россию (СССР) был внедрен *механизм торможения научно-технического прогресса*, под воздействием которого многие ценнейшие открытия и НИОКР пылились на полках, часто нелегально продавались на Запад, внедрялись там, потом, после морального износа, ввозились в нашу страну в качестве передовых достижений научно-технического прогресса. Некоторые элементы этого механизма торможения уже были раскрыты ранее, когда анализировалась организация производственных поставок на мезоуровне и был сделан вывод о том, что предприятиям было крайне затруднительно внедрять новейшие научно-технические разработки, а куда предпочтительнее было продолжать работу по наезженной колее.

В России не только исключительно велик духовно-интеллектуальный потенциал прорывного порядка, но и накоплено множество законченных НИОКР прорывного порядка. Например, конструкция самолета в виде летающей тарелки, что знаменует переворот в мировом самолетостроении, параллельно с конструированием этого летательного аппарата проводились работы по получению нового вида топлива. Один из таких видов (аквазин) может быть на 50% смешан с водой и служить прекрасным топливом для автотранспорта при определенной переделке мотора. Сколько стоит экономия бензина во всем мире в размере 50%?!! В 50-х гг. в СССР был разработан авиамотор для военных самолетов, но в связи с переходом на реактивную авиацию о конструкции забыли. В середине 80-х гг. группа энтузиастов приспособила конструкцию самолетного двигателя к автомобилю и изготовила опытный образец. Этот двигатель по всем параметрам превосходил все моторы известных фирм – "Вольво", "Мерседес" и др. И все подобные разработки лежат без применения. Не спешит их применять и Запад, ему сначала надо выжать максимум прибыли из той техники и тех технологий, в которые он уже вложил деньги и сотни миллиардов долларов.

Корпоративный механизм организации мезоэкономических связей (КМОмэс) *создает наиболее благоприятные условия для творческого взаимодействия в рамках одной структуры ученых, изобретателей, инженеров, техников, технологов, предпринимателей и коммерсантов для быстрого внедрения в производство НИОКР.*

Следовательно, КМОмэс может сыграть ключевую роль в экономическом развитии России, выполнив функцию той третьей силы, которая склонит чашу весов богатства-антибогатства в сторону богатства и процветания.

2. Как уже отмечалось, механизм раскручивания системного экономического кризиса в России коренится в искусственном ограничении денежной массы, необходимой для обеспечения расширенного воспроизводства. *КМОмэс позволяет эффективно функционировать в условиях острого дефицита денежной массы*, поскольку:

а) *денежный капитал* в качестве посредника в организации цепочки взаимодействия поставщиков и потребите-

лей, от добычи сырья и до реализации конечной продукции, *заменяется организационно-управленческим капиталом* (в результате организационной работы безденежные участники – обладатели производственных факторов в натуре складывают их в общий котел, производят конечную продукцию, а вырученные за нее деньги делят пропорционально оценке своих вкладов в качестве доли в этом общем котле; кроме того, многие потребности участников структуры удовлетворяются за счет взаимных поставок, без участия эмитированных государством денег);

б) *создается внутренний денежный капитал* путем эмиссии внутри структуры заменителей (аналогов) денег (векселей и др.), которые обеспечены производственными мощностями и выпускаемой на них продукцией со стороны предприятий, вошедших в структуру (КМОмэс), которые по большей части простаивали бы в противном случае из-за острой нехватки *денежной массы*.

С учетом этих двух моментов КМОмэс может сыграть роль противовеса разрушительной экономической политики, проводимой на макроуровне под лозунгами монетаризма.

3. Главной задачей процесса приватизации, осуществляемого в национально-государственных интересах России (а не Запада, по подсказке западных советников), является *передача предприятий в руки эффективных собственников*. Но чтобы их определить, нужно сначала их испытать, чтобы они делом доказали свою способность эффективно управлять. Следовательно, приватизации необходимо предпослать определенный испытательный срок. Но кто может выдержать этот срок в искусственно созданных условиях тотального банкротства? Практически никто. Однако в мезоструктурах ситуация меняется. В их рамках уже возможно делом доказать эффективность. Поэтому представляется *весьма перспективным осуществление процесса приватизации (и переприватизации) в единстве с*

процессом образования корпоративных структур на пересечении потоков мезоэкономических связей.

4. Если маркетинговый тип организации мезоэкономических связей получил сильное развитие в западных странах, находится под их контролем и осуществляется преимущественно в их собственных интересах, России при выборе преимущественно этого типа организации мезоэкономики остается встраиваться в уже проложенную Западом колею и превращаться в его топливно-сырьевую колонию (на выстраивание собственного маркетингового типа организации мезоэкономических связей в противовес западному у России просто нет исторического времени), то, при организации мезоэкономики преимущественно через КМОмэс, у нашей страны возникает реальная возможность создавать и развивать хозяйственные механизмы, включая интегральный хозяйственный механизм государства в своих собственных национально-государственных интересах.

5. В условиях значительного развития внешнеэкономических связей и неустойчивости мирового хозяйства, грядущего мирового экономического кризиса *сеть корпоративных мезоэкономических структур является мощной защитой национальной экономики от отрицательного воздействия мирового рынка*, что весьма важно в условиях масштабного взаимодействия с ним России в своих собственных интересах. Здесь уместно вспомнить опыт Японии. США, используя все рычаги давления, пытаются добиться того, чтобы эта страна открыла свой рынок для американских товаров. Но даже когда японское правительство поддается такому давлению, потоки американских товаров наталкиваются на национально-корпоративные интересы японских фирм, которые предпочитают в первую очередь покупать отечественную продукцию, а не американскую, или из других стран.

6. *Корпоративный механизм организации мезоэкономических связей (КМОмэс) в наибольшей степени соответ-*

ствует коллективистским традициям народа России. На современном витке развития человеческой цивилизации, когда доминируют информационные и наукоемкие технологии, было бы реакционной утопией призывать подавляющее большинство населения страны вернуться на село, воссоздавать общины и артели (хотя для относительно небольшой части народа это было бы весьма хорошо). В канун XXI века коллективистские традиции в труде могут быть в полной мере и на высоком уровне реализованы только в рамках корпораций, генерирующих наукоемкие технологии.

7. *Ничего нельзя построить достойного России на пустом месте и с голыми руками,* тем более на пороге XXI века. *Материальным фундаментом, ведущими средствами производства* для развития российской экономики может служить прежде всего и главным образом *научно-производственный потенциал, накопленный в отраслях ВПК.* Вследствие псевдомессианских устремлений высшего советского руководства, умело подогреваемых архитекторами прозападной всемирной стратегии, все самые лучшие ресурсы страны, наиболее талантливые и трудолюбивые кадры концентрировались в ВПК. Согласно советам западных экспертов весь научно-производственный потенциал ВПК должен быть разобран на отдельные мелкие части, некоторые из которых могут быть интегрированы на второстепенных ролях в мировой рынок в виде придатков к западным ТНК, а большинство подлежит экономическому удушению и демонтажу.

Напротив, в соответствии с национально-государственными интересами России весь научно-технический потенциал ВПК должен быть сохранен и возрожден, при этом в одной части (в разумных пределах) – *конверсирован,* в другой части – развиваем в виде *технологий двойного назначения* (мирного и военного), в третьей части этот потенциал необходимо развивать в *чисто военном отноше-*

нии, с учетом также экспорта военной продукции в другие страны. Россия занимает второе место в мире по экспорту вооружений после США, однако в сравнении с советским периодом объем этого экспорта сократился примерно вдвое.

Ранее, в советский период, при всех недостатках в организации мезоэкономических связей, производственные поставки для ВПК носили приоритетный характер, все лучшее (оборудование, сырье, материалы, полуфабрикаты и др.) направлялось в первую очередь туда, а в другие отрасли народного хозяйства – лишь то, что оставалось. В современных условиях *предприятия ВПК, лишенные приоритетности производственных поставок* по низким государственным ценам, а *также почти лишенные государственных заказов,* за редким исключением *обречены на экономическое удушение, если они не станут объединяться в межотраслевые наукоемкие корпорации,* контролирующие необходимые им сети мезоэкономических связей. Следовательно, *КМОмэс – это орудие спасения научно-производственного потенциала России, оказавшегося односторонне смещенн в направлении ВПК.*

8. Многоотраслевая корпорация *значительно повышает социальную защищенность своих сотрудников* вследствие взаимодействия трех факторов:

а генерирование внутри корпоративной идеологии, согласно которой фирма – это большая семья;

б) втягивание в состав корпорации мощных ресурсов, что позволяет часто направлять их на внутрифирменные социальные программы;

в) включение в состав корпорации многих видов производств, продукция которых удовлетворяет личные потребности работников и членов их семей, что позволяет как давать дополнительные гарантии занятости рабочей силы, так и снабжать нуждающихся широким спектром предме-
[redacted] **потребления.**

9. Развитие корпоративных мезоструктур, генерирующих наукоемкие технологии прорывного порядка, наконец, позволяет поставить *на практические рельсы кардинальное решение экологических проблем.*

Техника сегодняшнего дня характеризуется дилеммой:

◆ рост производства ради все большего удовлетворения растущих материальных потребностей людей, притом увеличивающихся численно, *ценою разрушения биосферы*, вплоть до угрозы гибели всего человечества в экологическом коллапсе;

◆ резкое свертывание индустриального производства в мире, главным образом за пределами западных стран, что создает почву для осуществления теорий о сокращении населения Земли экономическими методами до 1 миллиарда человек (даже до 0,5 миллиарда) под эгидой мирового правительства (в него может быть превращено ООН), выполняющего роль приказчика теневых центров власти, базирующихся в индустриально развитых странах Запада.

Техника прорывного порядка завтрашнего дня позволяет достичь качественно более высокой производительности труда, при выпуске продукции неизмеримо более высокого уровня и качества, но при этом *не только без разрушения природы и биосферы, но при их интенсивном возрождении.* Именно наукоемкие корпоративные мезоструктуры в наибольшей степени приспособлены к генерированию техники прорывного порядка, следовательно, они могут *обеспечить переход к экологическому типу научно технического прогресса.*

В данном разделе были рассмотрены вопросы использования маркетингового и корпоративного типов организации мезоэкономики. Сделанные при этом выводы могут быть систематизированы при помощи таблицы № 5.

Таблица № 5

Развитие организации мезоэкономических связей в народном хозяйстве России при использовании маркетингового и корпоративного типов их структуризаци

Устранение деформаций в применении маркетингового типа организации мезоэкономических связей	Основные факторы превращения корпоративного типа организации мезоэкономических связей в ведущий тип их структуризации
1	2
1. Нейтрализация доминирования западных стран в системе использования маркетинговых методов в организации мезоэкономических связей и построение и развитие маркетинговых организаций мезоэкономики в интересах России. 2. Переориентация механизма рыночных межотраслевых связей с обслуживания почти замкнутого экспортного контура воспроизводства на преимущественное обслуживание внутреннего спроса. 3. Выправление методами планирования, программирования, регулирования (на макроуровне государством) искаженных пропорций воспроизводства, коренящихся в искусственном сжатии в несколько раз по сравнению с необходимостью денежной массы, что создает условия для организации мезоэкономических связей маркетинговым методами в экономике, пропорции которой будут оптимально балансироваться. 4. Предотвращение правовыми и экономическими методами корыстного вмешательства чиновников в мезоэкономические потоки, что делает их восприимчивыми к маркетинговым методам организации.	1. Склонение чаши весов богатства-антибогатства России в пользу богатства и процветания за счет генерирования НИОКР и быстрого и широкого внедрения их результатов в производство, чему в наибольшей степени в качестве организационно-экономической формы служит КМОмэс. 2. Эффективное функционирование производственно-хозяйственных единиц через их вовлечение в КМОмэс, в условиях острого дефицита денежной массы, за счет замены денежного капитала в качестве фактора организации мезоэкономики на организационно-управленческий капитал. 3. Использование КМОмэс для образования эффективных собственников в процессе приватизации и реприватизации. 4. Широкое использование КМОмэс для построения различного вида хозяйственных механизмов и интегрального хозяйственного механизма страны при их ориентации на национально-государственные интересы России. 5. Сеть крупных корпоративных мезоэкономических структур является мощной защитой национальной экономики от отрицательного воздействия мирового рынка.

Продолжение

1	2
5. Освобождение маркетинговых методов организации мезоэкономических связей от спекулятивно-посреднических наростов и наслоений.	6. КМОмэс в наибольшей степени соответствует коллективистским традициям народа России. 7. КМОмэс – орудие спасения и развития научно-производственного потенциала России, оказавшегося односторонне смещенным в направлении ВПК. 8. Корпоративные мезоструктуры значительно повышают степень социальной защиты своих работников. 9. Генерирование при помощи корпоративных мезоструктур техники прорывного порядка, позволяющей при росте производительности труда осуществить переход к экологическому типу научно-технического прогресса.

Глава IV. Развитие мезоэкономического структурирования в России (СССР)

1. Исторический аспект корпоративного мезоструктурирования

Прообраз одного из вариантов системы хозяйствования на мезоуровне был впервые зарожден в России на рубеже XIX и XX вв. вологодским купцом первой гильдии Христофором Семеновичем Леденцовым. В наше время эту систему часто называют *фондовым механизмом хозяйствования*[53], *фондосопряженным механизмом хозяйствования*[54].

Свою систему Х. С. Леденцов творил в течение ряда лет, делая практические шаги от одного этапа к другому.

Первый этап был связан с открытием в 1988 г. в Вологде на пожертвования Х. С. Леденцова *городского ломбарда*. При этом преследовались цели: *противодействовать разрастанию* в России *ростовщичества*, уже к тому времени принявшего чудовищные размеры; *оказывать материальную поддержку бедным слоям населения*, как городского, так и сельского. Ломбард, созданный по замыслу Х. С. Леденцова, оказался столь популярным, что вызвал цепную реакцию возникновения ломбардов данного типа во многих городах России: Москве, Петербурге, Нижнем Новгороде, Казани, Перми, Иркутске и ряде других.

[53] Этот термин употребляет в устных выступлениях и неопубликованных рукописях, видимо, считая преждевременным их издание, Президент Академии нового мышления Ю. Н. Забродцкий.

[54] Таким термином пользуются авторы "Обзора организационно-экономических форм оптимизации общественного развития". Вып. 1. Отделение "Общественное развитие и общественная информация". М., 1996.

В основу ломбарда был положен экономический механизм, сочетающий залог ценностей, оцениваемых достаточно объективно (в противовес резкому занижению цены имущества у ростовщиков), с предоставлением ссуды под низкий процент.

Казалось бы, данный механизм кредитования населения являет собой чистую гуманность, благотворительность со стороны кредитора по отношению к людям, пребывающим в особой нужде, за счет существенной потери им части своих доходов, ведь он мог бы предоставить кредит под более высокий процент. В краткосрочном плане так оно и было. Однако уже в среднесрочном плане, особенно же в долгосрочном, вектор гуманности совпадал с вектором экономической выгоды, выражающейся в росте денежных доходов.

Как такое могло иметь место? Как известно, Россия всегда отличалась неустойчивым земледелием, при относительно хороших по тому времени урожаях в отдельные годы в ряде регионов случались страшные неурожаи. С учетом такой ситуации в период крепостного права помещики вели хозяйство сразу в нескольких губерниях, расположенных в различных природно-климатических зонах с тем, чтобы в годы неурожая в одних губерниях прокормить своих крестьян в них за счет урожая, полученного в других своих хозяйствах, находящихся в губерниях, не затронутых недородом. С отменой крепостного права многие крестьяне в неурожайные годы попадали в особо тяжелое положение. И тут они оказывались в лапах у ростовщиков, которые разоряли их окончательно. Массовое разорение в неурожайные годы охватывало не только крестьян, но и ремесленников в городах, поскольку для них резко сокращался платежеспособный спрос на их продукцию и услуги со стороны сельского населения, в то время составлявшего преобладающее большинство населения. Было бы ошибкой полагать, что процесс разорения ограничивался крестьянами, ремесленниками, другими не особо богатыми жи-

телями городов. Процесс массового разорения жителей села и города затрагивал также экономические интересы русского купечества, ориентированного на внутренний рынок, так как в корне подрывал платежеспособный массовый спрос – фундамент развития внутренней оптовой и розничной торговли. Это грозило большей части купцов банкротством, а у тех, кто выжил бы, многократно сужало сферу их прибыльной деятельности. Ломбарды, создаваемые по всей России в соответствии с задумкой Х. С. Леденцова, помогали удержаться на плаву в особо тяжелые периоды многим мелким и средним хозяевам, что означало в целом сохранение и развитие многомиллионного слоя людей, предъявляющих платежеспособный спрос на продукцию, предлагаемую ему русским купечеством. Спасти своего партнера в экономике в крайне тяжелую для него минуту, чтобы вскоре не погибнуть в качестве хозяина самому из-за отсутствия необходимого для продолжения дела партнера – этот принцип стал применяться во многих странах. Например, в Латинской Америке судовладельцы уже давно бесплатно возят сельхозгрузы в неурожайные годы, таким образом поддерживая сельхозпроизводителей. Судовладельцы понимают, что если они допустят разорение лиц, хозяйничающих на земле, то следом разорятся сами, поскольку резко сократится спрос на морские каботажные перевозки.

Подводя итоги первого этапа реализации концепции Х. С. Леденцова, выразившейся в создании сети ломбардов нового для того времени типа, следует отметить, что, несмотря на кажущуюся простоту идеи, в экономическую теорию были внедрены принципиальной важности положения, а в хозяйственной практике оказались зарождены весьма значительные прогрессивные тенденции.

Во-первых, было установлено не только в теории, но и показано на практике, что высокая нравственность, гуманность не противоречат предпринимательству, бизнесу, а взаимодополняются и взаимоусиливаются.

Принципы гуманности, нравственности в сфере хозяйственной деятельности стали удивительно быстро распространяться в России, что нашло свое выражение, в частности, в ставших знаменитыми, семи принципах хозяйствования. Эти принципы были разработаны наиболее прогрессивно мыслящими российскими предпринимателями, добровольно и неукоснительно исполнялись большинством людей, даже теми, кто их внутренне не разделял, так как нарушение этих принципов в то время означало исключение виновного из круга общения добропорядочных деловых людей, что означало выталкивание из многих межотраслевых хозяйственных связей, а это чаще всего вело к разорению.

Выработанные более 100 лет назад принципы звучат весьма современно и в наши дни. Потому воспроизведем *"Принципы ведения дел России"*, для удобства восприятия пронумеровав их римскими цифрами:

I. "Люби и уважай человека. Любовь и уважение к человеку со стороны предпринимателя – залог ответной любви и благорасположения".

II. "Уважай право частной собственности. Свободное предпринимательство – основа благополучия государства. Российский предприниматель, пекись о благе своей Отчизны. Береги собственность и имущество других, как свое".

III. "Уважай власть. Власть – необходимое условие ведения дел. Уважай законную власть и ее блюстителей".

IV. "Живи по средствам. Не зарывайся. Выбирай дело по плечу. Всегда оценивай свои возможности. Действуй сообразно своим средствам."

V. "Будь честен и правдив. Честность и правдивость – основа предпринимательства, предпосылка честной прибыли и уважительных отношений в делах. Будь добродетелен, честен, правдив и милосерден".

VI. "Будь верен своему слову. Деловой человек должен быть верен своему слову. "Единожды солгавший, кто тебе

поверит?" Успех в деле зависит от того, в какой степени окружающие доверяют тебе".

VII. "Будь целеустремленным. Всегда имей перед собой ясную цель. В стремлении достичь заветной цели не переходи грань дозволенного. Никакая цель не может затмить моральной ценности."

Во-вторых, на качественно новом, более высоком уровне, опоре на нравственные и гуманные принципы, *был отработан характер экономических взаимоотношений сначала между двумя звеньями в межотраслевых цепочках связей* – купцами (сферой оптовой и розничной торговли), т.е. *поставщиками и потребителями* – основной массой населения России. Был создан теоретический и практический прецедент, после чего новый тип взаимоотношений можно было переносить и на взаимодействие других звеньев в цепочке межотраслевых хозяйственных связей, что было сделано Х. С. Леденцовым в процессе дальнейшего социально-экономического конструирования хозяйственного механизма нового типа.

В-третьих, была осуществлена в социально-экономической практике цепная реакция творчески-созидательного характера, когда ломбарды нового типа быстро распространились по всей России. Даже феномен такой реакции с положительным знаком – явление очень примечательное. Именно так, *в виде серии цепных реакций положительного типа*, необходимо осуществлять реформирование экономики. Однако зародить и запустить цепные реакции положительного типа неизмеримо труднее, чем распространить цепные реакции отрицательного типа.

Такими отрицательными реакциями изобилует российская экономика, начиная с 1992 г. (консерваторы в советском руководстве препятствовали не только цепным реакциям положительного типа, но и отрицательного до тех пор, пока перестройка не открыла путь тотальному разрушению российской экономики). С 1992 г. единовременный отпуск почти всех цен (чему была создана предпосылка в ходе

перестройки в виде вымывания всех товаров из розничной торговли через перенасыщение сферы ее действия наличными деньгами, в которые были перекачаны безналичные средства со счетов государственных предприятий при помощи псевдокооперативов), сопровождаемый стимулированием их роста (спусканием сверху рекомендательных прейскурантов с явно завышенными ценами; слухами, инспирируемыми СМИ о грядущей денежной реформе), зародил цепную реакцию их роста, сопровождаемого еще большим ростом доходов спекулятивно-посреднических структур, искусственным накручиванием издержек производства через наслоение на них в межотраслевом обороте сверхдоходов посредников и сверхналогов. В итоге рубль оказался вытесненным долларом. Предприятия лишились оборотных средств, накопленной амортизации и прибыли. Основная масса населения резко обеднела, в связи с чем многократно сократился внутренний платежеспособный спрос. В таких условиях экономика все более стала замыкаться на экспортный контур воспроизводства. Таким образом, в результате серии отрицательных цепных реакций, запущенных по советам иностранных экспертов (из Гарвардского университета США, Фонда Сороса и т.д.), в народном хозяйстве России была в сжатые сроки выстроена воронка для перекачивания ресурсов страны на Запад, причем самым хищническим образом, за счет разрушения и распыления накопленного десятилетиями научно-производственного потенциала, путем осуществления экономическими методами геноцида населения страны.

Чтобы сменить вектор падения на вектор подъема, нужно запускать в экономике положительные цепные реакции, а для этого необходимо очень бережно относиться к уже накопленному в прошлом положительному опыту в данной области. И здесь трудно переоценить наследие Х. С. Леденцова.

В-четвертых, уже первые шаги в осуществлении новой экономической системы Х. С. Леденцова выявили *два*

принципиально различных типа отношения к национальной экономике со стороны предпринимателей, *ориентированных на внутренний рынок и специализирующихся на внешних рынках.*

Предприниматели, ориентированные на внутренний платежеспособный спрос, объективно озабочены ростом народного благосостояния в массовом масштабе (иначе они подрывают экономический фундамент своего собственного существования), что побуждает их довольствоваться умеренной прибылью и устанавливать относительно высокую зарплату своим работникам. Национально ориентированные предприниматели кровно заинтересованы в укреплении и развитии национальной экономики в качестве почвы, на которой только они могут существовать и процветать сами.

Напротив, интернационально ориентированные предприниматели, поставляющие продукцию и услуги главным образом на внешние рынки, заинтересованы в установлении возможно более низкой заработной платы внутри страны, с тем, чтобы снизить издержки производства и тем увеличить прибыль от экспорта продукции. Следствие этого – удушение национальной экономики, экономический геноцид народа; превращение страны в топливно-сырьевой придаток мирового рынка.

В настоящее время экономика России ориентирована под влиянием радикальных реформаторов на ускоренную сплошную интеграцию с мировым рынком. Поэтому не случайно, что за тот же самый по результативности труд в России платят работнику в 5 раз меньше, чем в индустриально развитых странах Запада. Заметим, речь идет в данном случае не о более низком уровне заработной платы по причине более низкого уровня производительности труда, это имеет место, но это другой вопрос. Допустим, производительность российского рабочего в какой-либо отрасли в три раза меньше, чем аналогичного рабочего в США, с учетом и количества, и качества производимой продукции. Но при этом у российского рабочего зарплата меньше не в

три раза, а в пятнадцать раз. Куда же идут недоплаченные деньги? *Во-первых*, новоявленным российским бизнесменам, а также иностранным предпринимателям, часто действующим в России через подставных лиц. *Во-вторых*, недоплаченные рабочим деньги перекачиваются на Запад, в том числе в виде зарубежных вкладов "новых русских", а эти вклады работают на западную экономику. *В-третьих*, недоплаченные деньги просто растворяются в бесхозяйственности, тонут в мутной воде. Но ведь без потоков такой воды невозможно грабить Россию и ее народ в столь беспредельном объеме, как это происходит в последние годы.

Для перелома сложившейся ситуации необходимо переориентировать движение деловых людей прежде всего на внутренний рынок, а государству не идти на поводу западных советников, требующих предельной открытости российской экономики мировому рынку, а осуществить всемерный протекционизм национальным производственно-хозяйственным структурам. Другое дело, что этот протекционизм должен носить разумный характер, помогая предприятиям крепнуть и развиваться, чтобы в конечном итоге стать конкурентоспособными с иностранными фирмами. Нельзя использовать протекционизм в качестве ширмы, за которой процветает *монополизм загнивающего типа* национальных производителей. *Все крайности вредны.* Однако, к сожалению, *все меры реформирования экономики последних лет являют лишь радикальные крайности.* Например, от полной монополии внешнеэкономической деятельности был сразу же сделан крен в полную свободу экспортно-импортной деятельности. Плачевные результаты не замедлили явиться.

Между тем не грех было бы воспользоваться опытом регулирования внешнеэкономической деятельности в дореволюционной России. Тогда экспортировать продукцию разрешалось только купцам первой гильдии и только после того, когда в этой продукции полностью удовлетворен внутренний платежеспособный спрос.

Второй этап связан с созданием на пожертвования Х. С. Леденцова в 1895 г. "Технического Музея содействия труду". Слово "музей" в данном случае не должно вводить в заблуждение. Музей, созданный Х. С. Леденцовым, по существу представлял собой *инновационный фонд многофункционального назначения, концентрирующий в себе самые передовые научно-технические и технико-технологические разработки.* В основу устава Музея был заложен особый хозяйственный механизм, который стимулировал приток самых разнообразных научно-технических разработок и образцов для выставления на всеобщее обозрение с целью способствования дальнейшему внедрению в производство.

В состав Правления Музея вошли крупнейшие ученые и инженеры того времени. И. Ф. Горностаев, В. Н. Анофриев, В. Г. Виленц, В. И. Гриневецкий, Н. Н. Каблуков, И. П. Каменев, И. И. Мазинг, А. А. Мануйлов, И. Х. Озеров, А. В. Погожев, Г. П. Ревенский, Е. В. Стекольщиков Возглавил Правление Х. С. Леденцов.

Музей притягивал к себе все возрастающее число исключительно талантливых людей из самых разных областей науки и техники, от мало кому известных поначалу самородков до крупнейших имен. Через посредство Музея Леденцову Х. С. удалось *зародить цепную реакцию распространения научно-технической информации и новейших технологий по всей России.*

Параллельно с развитием процесса концентрации и распространения передовых достижений науки и техники осуществлялось совершенствование хозяйственного механизма нового типа, который ступенчато выстраивал Х. С. Леденцов совместно со своими последователями.

Во-первых, в этот механизм *встраивались новые фигуры*, соответственно расширялся круг видов деятельности (отраслей хозяйства), вовлеченных в процесс *производительного обмена* друг с другом. Так, помимо уже отработанного в период построения ломбардов звена взаимодействия в виде купечества – основная масса населения, в круг

производительного взаимодействия (обмена, распределения) стали *подключаться фигуры предпринимателя* (в значении организатора инноваций), *ученого, инженера*, а также *производителя*, главным образом – *промышленника*. Соответственно строилась *межотраслевая система взаимодействия во главе с подлинными предпринимателями, с ведущей силой в виде науки и техники, соответственно ученых и инженеров*, включая в себя *оптовую и розничную торговлю* (купечество), замкнутую на массового потребителя.

Во-вторых, совершенствовалась сама система общения в межотраслевом хозяйственном механизме между представителями всех сфер производительной деятельности охватываемой им.

Широко распространялись не только передовые научно-технические разработки для промышленности, но и лучшие методы ведения хозяйства, причем применительно ко всем отраслям хозяйства, включая и торговлю. Практическим воплощением этих методов явились: торговая фирма братьев Киселевых; елисеевские магазины в Петербурге, Москве, Киеве. Эти магазины, открытые в начале века, не только опередили другие страны, включая США и Европу, по технологии и организации торговли, по комфортности, интерьеру, удобству и быстроте обслуживания покупателей, но и *строили свой успех на организации межотраслевых связей*: на масштабное и быстро растущее торговое хозяйство магазинов работали собственные мастерские, подсобные службы, транспортные коммуникации, притом оборудованные по последнему слову науки и техники своего времени.

Третий этап развития нового хозяйственного механизма по внутренней логике явился продолжением двух предыдущих этапов. Однако в результате стечения исторических обстоятельств организационное оформление этого этапа затянулось на ряд лет.

Логическим завершением развития идей Х. С. Леденцова должно было стать *Общество содействия успехам опытных наук и их практическому применению*.

Самому Леденцову зарегистрировать это общество не удалось, хотя неформально оно было создано им и активно функционировало под его руководством. В рукописи, названной "Нечто вроде завещания" Леденцов писал: "Я бы желал, чтобы не позднее трех лет после моей смерти было организовано Общество (если к тому времени оно еще не будет существовать), если позволительно выразиться, друзей человечества. Главная задача такого Общества – помогать всеми возможными средствами осуществлению если не рая на Земле, то возможно большего и полного приближения к нему. Средства – как я их понимаю – заключаются только в науке и возможно полном усвоении научных знаний".

Становлению Общества во многом способствовал Музей, созданный Х. С. Леденцовым, однако в Музей, расположенный в Москве на Красной Пресне, проникли революционеры-экстремисты, которые устраивали в его помещении тайные собрания. После вооруженного восстания и его подавления в 1905 г. власти под предлогом участия в революционных событиях закрыли Музей, что нанесло серьезный удар формируемому Обществу. По этой же причине Правительство России долго отказывало Обществу в официальном признании, хотя фактически оно существовало. Официальное открытие Общества состоялось только в 1909 г., спустя два года после смерти Х. С. Леденцова, завещавшего Обществу 1 881 230 рублей золотом (по тем временам – очень большие деньги).

Если Музей просуществовал около 10 лет, то Общество – примерно 9 лет официально (с 1909 по 1918 г.) и еще до этого – 6 лет неформально, всего – 15 лет. Общество было ликвидировано специальным постановлением Президиума ВСНХ от 8 сентября 1918 г. под предлогом слож-

ной обстановки в стране и его основания на частном капитале.

За исторически короткий срок существования Общества результаты его деятельности оказались огромны. Помимо ценнейшего опыта построения хозяйственного механизма нового типа Общество генерировало лучшие исследования и разработки, которые определили лицо научно-технических достижений человеческой цивилизации XX в. Чтобы не быть голословными в таком утверждении, приведем к этому ряд убедительных примеров.

Для физика П. Н. Лебедева, сумевшего измерить вес лучей солнечного света, Общество оборудовало первоклассную по тем временам физическую лабораторию. На средства Общества В. Н. Гриневецкий проводил комплексные исследования двигателей внутреннего сгорания. Благодаря поддержке Общества Н. Е. Жуковский организовал Центр теорстической проработки и практических испытаний аэродинамики воздушных и водяных винтов. Для физиолога И. П. Павлова Общество построило в Колтушах научно-исследовательский центр. К. Э. Циолковский получил от Общества значительную материальную помощь в осуществлении его программы дирижаблестроения. Б. К. Фортунатов благодаря Обществу организовал комплексное изучение процессов люминесценции.

Помимо вышеназванных ученых в деятельности Общества принимали активное участие Д. И. Менделеев, В. И. Вернадский, К. А. Тимирязев, И. И. Мечников, М. М. Ковалевский, Н. А. Каблуков.

Общество финансировало не только исследования и разработки, имеющие кардинальное значение для развития цивилизации, но и конкретные научно-технические проекты, приносящие быструю практическую отдачу и облегчающие жизнь человека. В частности, благодаря Обществу были созданы аппараты для мини-ренгена, которые во время войны спасли жизнь множеству людей.

Помимо Общества, зарожденного Х. С. Леденцовым, в России существовало много других научных обществ, созданных еще ранее. Им Общество оказывало серьезную материальную и консультативную помощь. В частности, речь идет о Московском обществе испытателей природы, Киевском агрономическом обществе.

Кроме естественнонаучных исследований и научно-технических разработок Общество организовало и финансировало широкий спектр исследований Севера, Казахстана, Средней Азии, других регионов России: природно-ресурсные, этнографические, хозяйственно-культурные, социально-экономические и др.

Семена, посеянные Х. С. Леденцовым в виде краеугольных для человеческой цивилизации научно-технических разработок, дали всем хорошо известные плоды. Однако сам механизм хозяйствования, зарожденный Леденцовым, был в корне удушен в России. Благодаря зарубежным инициативам Леденцова (во время поездок за рубеж он оговаривал идеи создания Общества с известными учеными Англии, Франции, Швейцарии и ряда других стран) его идеи получили распространение на Западе и воплотились в многочисленных фондах, спонсирующих развитие науки и культуры.

Одним из первых идеи Х. С. Леденцова подхватил глава крупнейшей сталеплавильной корпорации США Карнеги. В 1902 г. он создал два благотворительных фонда, а некоторое время спустя – еще несколько. Эти фонды предоставляли безвозвратные и безвозмездные субсидии ученым, изобретателям, инженерам на научно-технические исследования и разработки, финансируя также их внедрение в производство. Примерно в это же время стал создавать фонды, спонсирующие научно-технический прогресс, клан Рокфеллеров. Рокфеллер создал два крупных университета – Чикагский и Рокфеллеровский (в США фундаментальная наука и развивающие ее достижения НИОКР сконцентрированы не в академических институтах, а именно в универ-

ситетах), а также обширную сеть благотворительных фондов, каждый из которых специализирован на поддержке определенного направления науки, техники, образования, здравоохранения, экономики и т.п. Средства, направляемые Рокфеллером в фонды поддержки науки и техники, стали достигать десятков и сотен миллионов долларов.

Благодаря использованию идей Леденцова индустриально развитые страны Запада достигли колоссальных результатов в развитии научно-технического прогресса. Однако идеи русского предпринимателя-мыслителя, разрабатываемые в развитие российских традиций хозяйствования, связанных с широтой натуры, подлинной взаимной доброжелательностью, а не наигранной в результате воспитательного тренажа, к сожалению, использованы на Западе на искаженно-меркантильный манер, с применением всевозможных психологических приемов по вызыванию к себе дружбы и расположения окружающих с целью наживы. При отсутствии милосердия к нуждающимся и проигравшим в конкурентной борьбе в условиях преобладания на Западе меркантильной психологии и мелочной расчетливости в быту, несовместимой с человеческим достоинством, узкой специализацией работников умственного труда, вплоть до превращения их, по существу, в одноканальных мыслероботов, постоянно поддерживаемой готовности вцепиться в горло своему конкуренту, скрываемой, однако, за вежливыми или даже дружественными манерами, причем не только между бизнесменами, но и рабочими, и служащими фирм, нашептывающих о своих товарищах по работе начальству с одной целью: чтобы в случае сокращения штатов уволили тех, а не их (в США – это система!!), именно в таких условиях идеи Х. С. Леденцова о фондовом механизме хозяйствования подверглись сильнейшим искажениям в процессе их практической реализации. Кроме того, исключительно экстравертная ориентация западной цивилизации, связанная с погоней в первую очередь за прибылью на почве массового потребительства материально-вещественных излишеств сугубо престижного порядка, оказалась несовместимой с духовно-нравственной составляющей леденцовского хозяйственного механизма, а также психологией общения, положенной в основу системы общения и взаимодействия участников творчески-созидательного процесса, организуемого при помощи нового механизма хозяйствования. В результате возможности этого механизма по переориентации цивилизации в направлении духовности и экологичности оказались почти неиспользованными. Вместо того, чтобы развивать технологии, в которых действует сила самой природы совместно с духовной силой человека, индустриально развитые страны Запада продолжают с еще *большей степенью интенсивности развивать такие машинные технологии*, которые уничтожают биосферу Земли.

В настоящее время в России вновь, после многих десятилетий, возникает исторический шанс построить качественно более совершенный хозяйственный механизм, чем все ныне действующие, причем *механизм, основанный на единении внутренних сил природы с раскрытием творчески созидательного потенциала духовной сущности человека*. В решении этой задачи трудно переоценить наследие Х. С. Леденцова.

Дав краткий обзор третьего этапа построения леденцовского хозяйственного механизма, необходимо выделить *важнейшие достижения методологического порядка*, которые не только не потеряли своей актуальности в настоящее время, но и *ждут своего действительно широкого применения, с учетом их корректировки, дополнения, развития с поправкой на реалии современной экономики*.

Во-первых, Леденцов на деле продемонстрировал возможность достижения значительных результатов при сравнительно небольшом финансировании. Такой подход реализовался, начиная с создания Ломбарда, потом Музея, а затем получил свое развитие в процессе формирования Общества. О колоссальных результатах мы уже писали. Теперь назовем весьма малую цену их достижения в деньгах.

Так, на создание Ломбарда в Вологде Х. С. Леденцов израсходовал в форме пожертвования 6168 рублей. Организация Музея стоила ему 50 тыс. рублей. На зарождение и формирование Общества Леденцов пожертвовал в виде ценных бумаг 100 тыс. рублей, которые были положены в банк в качестве неприкосновенного капитала. На функционирование и развитие Общества тратились лишь проценты, начисляемые на этот капитал. Вскоре в результате эффективного ведения дела ежегодные доходы от использования процентов на неприкосновенный капитал в два раза превысили его величину, достигнув 200 тыс. рублей в год, затем они стали расти еще более.

Во-вторых, механизм хозяйствования, развивавшийся Леденцовым, *позволял* за счет комбинирования наличных, но неиспользуемых факторов производства (производственных мощностей разного рода, квалифицированной рабочей силы, сырья и материалов и т.п.), *без помощи денег или с их минимальным использованием запускать инновационные инвестиционные проекты*, с избыточной компенсацией затрат, осуществленных без их оплаты за счет доходов, получаемых от реализованного проекта.

В-третьих, для продвижения проектов без оплаты деньгами или с минимальной оплатой требуется *особый тип общения и взаимодействия участников проекта* (предпринимателей, ученых, инженеров, хозяйственных руководителей и др.), нравственно-этическая сторона которого, совместно с хозяйственной и организационно-управленческой сторонами, была социально-экономически сконструирована Х. С. Леденцовым и его соратниками и последователями.

В-четвертых, экономические методы хозяйствования органически переплетались с информационно-просветительными, в результате чего не только запускались цепные реакции распространения научно-технического прогресса, но и создавались своеобразные экономические воронки, засасывающие свободный капитал и направляющие его в особо эффективные наукоемкие проекты. В итоге выгадывал капитал, выгадывало и все общество за счет обога-

щения всей страны, поднимающейся на очередной виток научно-технического прогресса. Обогащение предпринимателя в доле от обеспечиваемого им обогащения всего общества – принцип обогащения личности на нравственной основе. Напротив, противоположный принцип обогащения, особенно процветающий в современной России – это обогащение личности за счет уменьшения совокупного общества.

В-пятых, в основе методов хозяйствования, генерируемых Х. С. Леденцовым и его последователями, лежали *принципы духовной устремленности, нравственной чистоты, экологического возрождения*. Еще раз напомним, что в движении Леденцова активно участвовал В. И. Вернадский, разработавший учение о биосфере, техносфере, ноосфере. Развитие этих принципов в практической деятельности означает *не только кардинальное совершенствование хозяйственного механизма, но и генерирование через его воздействие технологий не подчиняющих, порабощающих, уничтожающих природу и превращающих человека в их бездуховный придаток, а соединяющих внутренние животворящие силы биосферы с творчески-созидательными потенциями человеческой духовности*. Такие духовно-экологические технологии *не отбрасывают машинную технику, а преобразуют ее в гармонии с природой*. В результате на базе сохранения и возрождения природы увеличивается производительная сила труда в ее количественном и качественном измерении в виде производства продукции лучшего качества и более высокого уровня. В итоге растет материальное богатство как общества, так и отдельной личности, но не как самоцель, а в качестве фундамента ее духовного возрождения и процветания.

Нами было проанализировано развитие идей Х. С. Леденцова о построении хозяйственного механизма, включающего в себя в качестве органических составных частей начала духовности, нравственности, экологичности. Теперь попытаемся обобщить результаты проделанного анализа при помощи таблицы № 6.

Таблица № 6

Наиболее важные элементы хозяйственного механизма, попытка построения которого была предпринята в России в начале XX века по инициативе Х. С. Леденцова

№ п/п	Характеристика элементов
1	Взаимодополнение и взаимное усиление нравственно-гуманного поведения и предпринимательства.
2	Отработка методов взаимоотношений людей различных сфер применения труда и производственно-хозяйственных единиц разных отраслей хозяйства, вступающих в межотраслевую кооперацию (построение системы межличностных отношений ученых, предпринимателей, производственников, инженеров, коммерсантов (купцов), финансистов (банкиров) и других фигур (их круг по мере развития расширяется), при ориентации конечной деятельности на массового российского потребителя.
3	Осуществление в социально-экономической сфере серии цепных реакций творчески-созидательного характера, в прогрессивном направлении преобразующих общество и экономику.
4	Ориентация экономики прежде всего на внутренний рынок и на содействие росту народного благосостояния через обеспечение роста покупательной способности на внутреннем рынке, расцениваемого в качестве фундамента развития национальной экономики.
5	Ускоренное распространение в обществе в виде цепной реакции передовой научно-технической и экономической информации.
6	Демонстрация на практике возможности запуска в производство значимых масштабных проектов, при сравнительно небольшом денежном финансировании.
7	Возможность запуска инновационных проектов почти без денежного финансирования, за счет комбинирования натурально-вещественных факторов производства и рабочей силы при помощи организационно-управленческого капитала.
8	Органическое взаимопроникновение экономических методов хозяйствования и информационно-просветительных, что создает экономическую воронку для втягивания свободных капиталов и направления их на финансирование особо эффективных наукоемких проектов.
9	Построение хозяйственного механизма, активизирующего соединение животворящих сил природы с творчески-созидательным потенциалом человеческого духа в качестве основы перехода на экологические технологии, корреспондируемые с духовными устремлениями человека, что также преображает машинные технологии в направлении экологичности.

Применение комплекса идей Х. С. Леденцова о хозяйственном механизме нового типа может осуществляться, в соответствии с теми тенденциями, которые наметились в экономических публикациях, *в двух основных вариантах.*

Первый вариант связан с превращением образа Х. С. Леденцова в своеобразного кумира и применением его идей в современной российской действительности без учета прошедших десятилетий и уникального своеобразия социально-экономической ситуации, сложившейся в России, хотя на словах (не на деле) утверждается необходимость творческого развития леденцовских идей.

Осуществление рассматриваемых идей по первому варианту вольно или невольно приводит к нижеследующим моментам, если, конечно, речь идет о деле, а не о шумном провозглашении лозунгов.

Во-первых, фондовый механизм хозяйствования позволяет активизировать потенциал научных открытий прорывного порядка НИОКР. Само по себе это явление весьма положительное, если результаты науки и техники будут внедряться в отечественное производство. Однако *монетарный радикализм* создал столь депрессивную экономику, в такой сильной степени заморозил инвестиции, в финансовом отношении обескровив их, что ни о каком существенном внедрении новейших достижений науки и техники, за редкими исключениями, не может быть речи до тех пор, пока не будет преодолен радикальный монетаризм, либо сверху, на макроуровне, либо снизу, на мезоуровне. До тех пор дополнительное насыщение банка данных новейших технологий и конструкторских разработок еще более усилит их переизбыток. В качестве примера сошлемся на такой эпизод. В 1992 г. по инициативе Президента концерна "Футурум" В. А. Лисичкина была учреждена *Биржа интеллектуальной собственности* – современный аналог Музея, созданного в свое время Х. С. Леденцовым.

Пять российских академий, включая Академию медицинских наук и Академию естественных наук, предостави-

ли Бирже право представлять свои интересы перед возможными потребителями научно-технических разработок. На бирже, по минимальным оценкам, скопилось интеллектуальной собственности на сумму 100 млрд долларов. Но звена цепи, связанного с внедрением в производство, практически не оказалось. Перенасыщение России результатами НИОКР, без их внедрения в производство, приводит к их резкому обесценению на рынке интеллектуальной собственности, скупке за бесценок иностранными фирмами. Только от "утечки мозгов" (переезда специалистов в другие страны) Россия ежегодно теряет, по оценке западных экспертов, порядка 50–60 млрд долларов. Потери от искусственного обесценения интеллектуального потенциала, остающегося в России, в несколько раз больше. Если применение идей Х. С. Леденцова ограничить только малыми предприятиями, без перенесения их также и на крупные, то неизбежным следствием явится создание экономической воронки перекачивания результатов НИОКР за рубеж по чисто символическим ценам.

Кроме того, идеи Х. С. Леденцова пытаются использовать в качестве дополнительного аргумента для навязывания России концепции тотального преимущества мелких предприятий над крупными. Логика аргументов примерно такова. Экономическое процветание зависит от научно-технического прогресса. НИОКР и производство опытных образцов чаще всего бывает выгодным осуществлять на малых венчурных предприятиях. Из сочетания этих двух тезисов делается вывод о якобы необходимой замене крупных предприятий на мелкие и средние, при подчеркивании большой экономичности последних по сравнению с крупными предприятиями во всех видах производств, при игнорировании того факта, что в ряде производств мелкие и средние предприятия не только значительно менее эффективны, но и вообще невозможны.

Космическая техника, ядерные установки, энергомашиностроение, авиационное производство и т.п. возможны только в масштабе крупных предприятий. Запад взял курс на деиндустриализацию России, кроме ТЭКа, сырьевых отраслей и особо грязных производств. Для этой цели используется также идея тотального господства в экономике малых предприятий. И это внушают россиянам эксперты с Запада, где господствуют крупнейшие транснациональные компании. В США, например, насчитывается несколько миллионов акционерных обществ. Однако на Нью-Йоркской бирже котируются акции только 2000 компаний. Котировки акций ведущих 1500 компаний на этой бирже определяют основные макроэкономические индикаторы США. Там "правят бал" не миллионы малых предприятий, а 1500 наиболее крупных фирм, многие из которых объединены тайными нитями в еще более крупные структуры. На фондовой бирже в Лондоне, где обращаются ценные бумаги со всего мира, котируются акции примерно 3000 фирм.

Идеи Леденцова могли бы стать спасительными для современной российской экономики. Однако те зарубежные силы, которые не хотят, чтобы Россия сама больше потребляла топливно-энергетических и сырьевых ресурсов, чем экспортировала и чтобы она не теснила страны Запада на мировом рынке с наукоемкой продукцией, очень заинтересованы в применении такого лекарства, которое не излечивало бы болезнь должным образом. В данном случае ограничение применения леденцовского механизма хозяйствования малыми предприятиями направлено на раздробление и распыление в конечном итоге крупных российских корпораций.

Во-вторых, духовно-экологическая основа хозяйственного механизма Леденцова предполагает в принципе объединение человечества для решения проблем, стоящих перед всей цивилизацией, от экономических до духовно-психологических. Однако такое объединение должно происходить не путем слияния государств и народов, а на основе сохранения и укрепления национально-государственных суверенитетов стран мира, с сохранением в каждой из них

своего неповторимого исторического лица, духовно-культурного прообраза народа. Это фундамент, на котором может уже осуществляться подлинное конструктивное объединение человечества не путем его слияния в безликую массу, а через постоянный ориентированный на века процесс согласования и взаимодействия национальных интересов суверенных государств.

Совсем иной тип объединения человечества – это его подчинение единому мировому правительству, которое выполняло бы роль орудия для господства на планете узкого слоя лиц. Для реализации этого замысла во всем мире, а в современной России особенно, интенсивно насаждаются *идеи общечеловеческих ценностей, практическая реализация которых предполагает отказ от государственного суверенитета и использования территории и природных ресурсов каждой страны в одинаковой степени любым гражданином любой страны мира*, если у него есть деньги их приобрести. Применительно к России это означало бы приобретение всей земли и природных богатств, как правило, иностранцами. Они бы взяли внаем примерно 20–30% россиян. Остальных ждала бы судьба свободных граждан Римской империи, где рабовладельцы владели всей землей страны, а простые свободные граждане были лишены средств к существованию, в материальном отношении их жизнь была много хуже жизни рабов.

В западных странах идеи общечеловеческих ценностей наталкиваются на значительное противодействие в виде идей национально-государственного патриотизма, которые генерируются, за сравнительно небольшим исключением, аппаратом госслужащих и политическими лидерами страны. В итоге возникает стихийное равновесие интернациональных и национальных интересов. В принципе нужны и патриотизм, и интернационализм. Любая крайность в сторону патриотизма или интернационализма губительна. В России власть в ходе перестройки стала односторонне отстаивать интернациональные ценности, забыв о национально-государственных интересах. В результате вместо того, чтобы, например, получить от ФРГ за согласие на объединение Германии порядка нескольких сот миллиардов долларов и предварительно построить за счет немцев жилье для каждого военнослужащего, выводимого из ГДР, причем сначала – жилье, потом – вывод подразделения в обо-
ванное для нормальной жизни место, воинские части в лютый мороз поселяли в палатках прямо в поле. В ответ Объединенная Германия уже диктует России внутреннюю и внешнюю политику, а эстафета власти внутри страны передалась от одного лучшего немца к другому, не менее лучшему немцу.

И эту политику мирового обмана и грабежа, которую невозможно преподносить открыто, ее архитекторы пытаются обернуть в самые привлекательные обертки, используя для этого действительно глубокие правдивые учения, но при этом так смещая акцент в их применении, что они в практической реализации теряют свою творчески-созидательную сущность, превращаясь в камуфляж для целей господства узкого слоя лиц над всем человеческим обществом. Именно так пытаются некоторые силы использовать в России идеи Х. С. Леденцова, пытаясь подтолкнуть нашу страну к деиндустриализации под предлогом экологизации экономического развития.

Если даже ставить во главу угла экологизацию развития общества и экономики, причем реально, а не декларативно, то подлинная экологизация может быть осуществлена только на фундаменте мощно развитой индустрии, которая только и способна создать такие технику и технологию, которые в полной мере соответствуют требованиям
огичности. Это подтверждается и историческим опы-
Серьезные экологические программы реализуются лишь
дустриально развитых странах. Эти программы опира-
на индустрию, не уничтожают ее, а преобразовывают. напротив, курс на деиндустриализаию страны с мощной индустрией – это одновременно и курс на экологическую

катастрофу, и на гражданскую войну, поскольку древними способами добычи средств жизнесуществования при современной, многократно возросшей численности населения, природа была бы загублена окончательно (в частности, все леса были бы выжжены под поля), а людям не хватало бы элементарных средств к существованию.

Аналогичным образом малые и средние предприятия могут успешно развиваться на фундаменте мощной инфраструктуры (электро-тепло-водоснабжение, железнодорожный и авиационный транспорт, система связи, снабжение горючими и смазочными материалами), которая по своей природе объективно представлена прежде всего крупными предприятиями.

Таким образом, наследие Леденцова, создавшееся на основе духовного дерзновения, высокой нравственности, творческого научного поиска, необходимо применять в современной России на той же самой основе, на которой оно и было создано.

2. Развитие мезоэкономического структурирования в российской истории

Утопизм в экономической науке *связан* не только с социалистическими идеалами, но и в очень сильной степени с *идеями свободного рынка*. Идеал экономической системы, небольшевистским наскоком насаждаемый радикальными реформаторами в России – это полностью свободный (либерализованный) рынок, без вмешательства государства в экономику, с хозяйничаньем на рынке мелких и средних предприятий, ведущих друг с другом конкурентную борьбу, что, по мнению радикал-либералов монетаристской ориентации, должно обеспечить высокую эффективность хозяйствования, особенно при форсированном подключении России к мировому рынку.

Можно рассуждать о том, что хорошо и желательно, а что плохо и нежелательно. Предмет спора в данном случае будет относиться к сфере этики и целеполагания, жизненных установок. Мы не будем в данном контексте обсуждать идеи радикального либерализма в экономике, духовными отцами которого в XX в. являются Фридрих фон Хайек и Милтон Фридман, а последователями в России – молодые радикалы, сгруппировавшиеся внутри и вокруг Института экономики переходного периода.

Но можно ставить вопрос совсем в иной плоскости: *реально или не реально?* Осуществимо или неосуществимо? И в случае ответа отрицательного мы имеем дело с несомненной *утопией*. В такой постановке *вопроса радикальный экономический либерализм* (он возникает также при стремлении превратить монетаризм из *одного из частных дов государственного регулирования экономики*, и в таком виде совершенно оправданного, в тотальную организацию экономики на все случаи жизни исключительно при помощи монетаризма[55]) *становится чистой утопией*.

Что побуждает сделать такой вывод? Не только общеизвестные реалии экономической жизни индустриально-развитых стран Запада, где господствуют крупнейшие корпорации (как уже упоминалось, на Нью-Йоркской вой бирже котируются акции только 2000 компаний, а на Лондонской – всего 3000, но это уже со всего мира), не только реалии мирового рынка, поделенного между ТНК.

Сам механизм свободного рынка, освобожденного от воздействия государства, неизбежно приводит к образованию крупнейших корпораций, которые либо превращают множество мелких и средних фирм в примыкающую к ним сеть, либо уничтожают их экономическими методами. Исключе-

[55] Радикальный экономический либерализм в абстрактном смысле отличается от радикального монетаризма тем, что первый – вообще против всякого вмешательства государства в экономику, а второй допускает регулирование государством денежной массы, однако с передачей этого регулирования Центральному банку, отделенному от Правительства.

ние составляет появление массы мелких фирм на гребне экономического подъема, но большинство из них разоряются на стадии спада.

Политическое течение радикал-монетаризма в СМИ полностью дезориентирует общественное мнение, утверждая, будто полностью свободный рынок и отсутствие вмешательства государства в экономику, а также отказ от крупных корпораций и предприятий в пользу малых и средних являются апробированным в мире опытом, обеспечивающим процветание экономики. Для более информированной аудитории в публикациях, рассчитанных на избранного интеллектуального читателя, радикал-монетаристы пишут о том, что в России создалась уникальная возможность построить полностью либерализированный (и по их мнению – самый лучший) хозяйственный механизм, к которому пока перейти странам Запада мешает сохранение государственного регулирования экономики. В принципе, такой аргумент можно допустить для участия в споре (другое дело, может ли он пересилить противоположные ему аргументы). Но тогда начисто отпадает аргумент об апробированности российских реформ лучшим зарубежным опытом, если под апробированием не понимать выколачивание ресурсов из отсталых стран в развитые действительно многократно апробированными рецептами, взятыми на вооружение МВФ.

Вся история разработки и применения в странах Запада, прежде всего США, антимонопольного законодательства свидетельствует:

1) из конкурентной борьбы на свободном рынке неизбежно рождаются крупные корпорации, которые становятся монополистами;

2) под влиянием общественного мнения, недовольного всесилием монополий, принимаются различные законодательные акты антимонопольной направленности;

3) антимонопольное регулирование не в состоянии остановить процесс образования крупных и сверхкрупных корпораций, неизбежно перерастающих в ТНК и сравнимых

по экономической мощи со средней европейской страной (всего одной-единственной компании!).

Можно было бы привести несколько сотен страниц текста с фактическим материалом, включая статистические таблицы, неопровержимо доказывающие господство в экономике XX в. всех индустриально развитых стран крупнейших корпораций, а не малых и средних предприятий. Но мы не будем этого делать. Ибо цель настоящей работы другая: не разоблачать миф радикальных реформаторов о магистральном преимуществе малых и средних предприятий над крупными корпорациями, а исследовать корпоративный механизм хозяйствования, находя пути, методы и формы его совершенствования.

Сказанное не означает отрицательного отношения к *малым и средним предприятиям.* Они весьма нужны, часто очень эффективны, их необходимо *развивать в России форсированными темпами с четырьмя целями:*

а) *насыщения потребительского рынка* предметами массового спроса, особенно одеждой и обувью (как это *успешно реализовано, например, в Испании*);

б) *обеспечения трудовой занятости* населения, особенно в районах, где явно не хватает рабочих мест;

в) *взятия на себя выполнения части работы для крупных корпораций,* когда определенные виды производств, поставляющих комплектующие изделия, выгоднее осуществлять на небольших предприятиях (особо широко практикуется в Японии);

г) *подготовки менеджеров для народного хозяйства,* проходящих стажировку и апробирование сначала [redacted] предприятиях (чтобы не назначать молодых людей в возрасте 25–30 лет, не имеющих серьезного опыта управления и ничем не доказавших свою эффективность, если не считать участие в сколачивании первоначального капитала или ярую деморыночную активность на политической сцене, генеральными директорами производственных комплексов с десятками тысяч работников, как это, в

частности, имело место при посылке из Москвы на места руководителей крупными банками, взявшими в залог контрольные пакеты акций ряда крупнейших российских предприятий).

Малые и средние предприятия нужны и хороши. Но на своем месте, прежде всего в производстве ширпотреба и в венчурной наукоемкой деятельности. Мы не только не противники небольших предприятий, но даже их сторонники. Единственное, что мы утверждаем, так это то, что не они, а именно крупные корпорации определяют лицо современной экономики, именно они являются опорой развития как (материальной и информационной), так и НИОКР, научно-технического прогресса и наукоемких технологий.

Здесь, однако, необходимо оговориться. Сами по себе производственные предприятия, в зависимости от потребляемой технологии и объема спроса, всегда делятся на малые, средние, крупные. Всегда для любого вида производства существует его оптимальный размер, который в одних случаях может быть крупным, в других — средним или даже малым. Причем *в каждой отрасли критерии оптимальности размеров предприятия меняются как в ту, так и в другую сторону на протяжении времени под влиянием научно-технического прогресса*, причем в одной и той же отрасли оптимальным может стать укрупнение размера предприятия, потом — уменьшение, затем — снова укрупнение. Но при всем этом *закономерным, необходимым и целесообразным* (для экономического созидания, разумеется, а не разрушения) является структурирование *предприятий в крупные комплексы* (корпорации).

Между прочим, *структурирование — это всегда признак жизни и развития*. Структурирование в систему белковых тел и генетических цепей молекул являет готовый биологический организм. Разрушение его структуры означает уничтожение. Это настолько универсальный закон, что даже наш Космос, согласно новейшим расчетам на сверх-

мощных компьютерах, оказался не хаотической массой звездных скоплений, а кристаллической структурой.

Структурирование производственно-хозяйственных единиц может происходить двумя способами.

Во-первых, путем поглощения сильной структурой более слабых (обычно через покупку контрольного пакета акций, часто при наличии финансовых затруднений у поглощаемых структур), а также *путем создания крупной структурой дочерних фирм, филиалов и т.п.*

Во-вторых, путем различного рода договорных процессов *добровольного объединения структур в более крупную* в самых разнообразных формах, как относительно жестких, так и подвижных.

Первый способ структурирования был наиболее характерен для индустриально развитых стран Запада, с его дополнением вторым способом на протяжении всего XX в. Первый способ осуществлялся в качестве стихийного, спонтанного развития, в качестве неизбежного результата острой конкурентной борьбы на рынке. Второй способ дополнял первый в том отношении, что при явной невыгодности ни для одной из сторон конкурентной борьбы (сумма выигрыша заведомо меньше суммы потерь для его достижения) возникает мощный стимул к добровольному соглашению и объединению действий и структур в соответствующих направлениях.

Второй способ структурирования из дополнительного мог бы стать основным, если бы не большевистская революция в России. Спроектированный и частично апробированный Х. С. Леденцовым хозяйственный механизм являл собой концепцию такого объединения. На Западе, в силу его традиций, менталитета, такая концепция могла реализоваться только частично, в качестве дополнительного фактора развития.

В экономическом развитии России (СССР) с 1917 г. по 1998 г., в порядке насильственного насаждения сверху, использовалось несколько различных систем организации и

управления народным хозяйством страны. В этом развитии выделяется несколько этапов, которые постараемся оценить с позиций мезоэкономических связей.

I этап (1917–1920 гг.) – авантюра Военного коммунизма, осуществляемая как реализация марксистской утопии о ликвидации денег и построении безденежной планово-распределительной экономики. На этот эксперимент наложились гражданская война и интервенция Антанты, что объективно толкало к натурализации экономики, утверждению планово-распределительной экономики ярко выраженного командного типа на репрессивной основе. Большевистский эксперимент закончился полным крахом, В. И. Ленин признал свою ошибку и добился перехода к НЭПу. Очевидно, что на этом этапе не могло быть ничего сделано для структурирования мезоэкономических связей ни первым, ни вторым способом.

II этап (1921–1929 гг.) – осуществление так называемой Новой экономической политики – НЭПа. На этом этапе, значительно приукрашенном и даже идеализированном политическими публицистами периода перестройки, началось восстановление части разрушенных прежних мезоструктур и построение новых. Многие предприятия тогда объединялись в синдикаты и тресты. Это явление, безусловно, относилось к мезоэкономической структуризации. Сейчас трудно предполагать, во что она могла бы вылиться, если бы в 1929 г. не был взят курс на свертывание НЭПа. Однако серьезные червоточины в структуризации мезоэкономических связей имели место.

Во-первых, частный сектор был представлен в основном сельским хозяйством, гужевым транспортом, предприятиями легкой и пищевой промышленности, жилищным и гражданским строительством, торговлей, предприятиями общественного питания, сферой консалтинговых и бытовых услуг, гостинично-ресторанным бизнесом, институтами рыночной инфраструктуры, в частности, биржами. И именно здесь структуризация проводилась особенно замедленно, в основном в виде поглощения более сильными хозяйствами слабых. Применительно к железнодорожному транспорту, средствам связи, машиностроительным предприятиям, металлургии, сырьевым отраслям, предприятиям топливно-энергетического комплекса, включая электроэнергетику, угледобычу, производство нефти и газа, а также нефтепродуктов, явно преобладала государственная собственность. Возможно, это было связано с тем, что хозяева как иностранного так и отечественного капитала, переведенного за рубеж (речь идет о крупном капитале), не вняли призывам В. И. Ленина об экономическом сотрудничестве с Советским государством. Поэтому на крупных предприятиях (соответственно, в отраслях хозяйства, представленных в основном только крупными предприятиями), требующих крупного капитала, и при отсутствии, за редким исключением, его притока преобладала государственная собственность. В. И. Ленин и его окружение, будучи горячими сторонниками крупного производства, никогда не пошли бы на его дробление в угоду чему бы то ни было. Кроме того, старые большевики, в отличие от необольшевиков конца 90-х гг. XX в. – радикальных деморыночников, никогда не стали бы по дешевке спускать крупные предприятия. Во всей этой обстановке тресты являлись, как правило, не столько мезоэкономическими структурами, сколько бюрократической надстройкой над подчиненными им государственными предприятиями.

Во-вторых, идеи и наработки Х. С. Леденцова о наукоемких структурах, с ведущей ролью в них науки и ученых, не только не поощрялись государством, но и их практическое применение при НЭПе было предотвращено в корне. Характерно, что постановление о закрытии леденцовского Общества было подписано самим В. И. Лениным. Здесь нужно учитывать и обстановку в стране. Многие крупные ученые, не захотевшие сотрудничать с большевиками, были либо выдворены из страны, либо сами эмигрировали. Тем же из них, кто согласился сотрудничать с Советской влас-

тью, было открыто государственное финансирование. Пожалуй, наиболее наглядный пример – физиолог И. П. Павлов. Его научная деятельность финансировалась из фондов Леденцова. Затем ее стало финансировать Советское госу-

В. И. Вернадский, поначалу эмигрировавший и не нашедший поддержки за рубежом, вернулся на Родину, и его исследования стали финансироваться государством. Вообще, не восприняв механизм финансирования науки и техники, разработанный Х. С. Леденцовым, соответственно *механизм мезоэкономического структурирования под эгидой науки*, Советское государство взяло курс на прямое финансирование науки из бюджета. По отношению к ряду научных исследований и разработок, главным образом фундаментальных, такой подход оправдан. Однако потеря параллельного механизма финансирования науки, ориентированного прежде всего на внедрение ее результатов в производство, обернулось значительными потерями на протяжении последующих десятилетий. Практика хозяйствования показала, что самым слабым местом хозяйственного механизма всего советского периода явилось именно замедленное, окруженное всевозможными препонами, рогатками, запретами, внедрение в производство передовых достижений науки и техники. Исключение составляло форсированное освоение производства вооружений, которое осуществлялось не экономическими, а военно-приказными методами.

III этап (1929–1953 гг.). На этом этапе мезоэкономическое структурирование было сведено почти на нет в связи с тем, что была принята схема управления экономикой в виде центра с его разветвлениями в виде отраслевых министерств и отдельными предприятиями, подчиненными этому центру через посредство его министерств. Такая схема противоречила структурированию мезоэкономики в виде крупных межотраслевых корпораций. Некоторое исключение было сделано для строительства, где между строительными министерствами и предприятиями было сохранено про-

межуточное звено в виде трестов. Кроме того, местная промышленность (явно второстепенная) подчинялась не центру, а местным органам власти. Но и в таком случае создавались министерства: местной промышленности; бытового обслуживания населения и т.п.

Свертывание НЭПа, принудительная коллективизация тоже не создавали условий для добровольного мезоэкономического структурирования, а насаждать его сверху, за [illegible]ом исключений, государство не пожелало. К исключениям следует отнести:

- развитие машинно-тракторных станций (МТС), каждая из которых обслуживала ряд колхозов и совхозов, что [illegible]ет собой разновидность мезоструктуры;
- сформирование по всей стране системы потребительской кооперации (в СССР в середине 80-х гг. число ее пайщиков достигало 55 млн человек), в которой был представлен комплекс отраслей, от закупки сельхозпродукции, ее переработки и до оптовой и розничной торговли, с добавлением к этому кооперативного транспорта и кооперативной промышленности, экспортно-импортной деятельности, а также сети подготовки кадров для потребительской кооперации, включая и высшее образование.

В отличие от последующего наступления Н. С. Хрущева на частную деятельность в связи с объявлением развернутого строительства коммунизма в этот период сохранялись личные приусадебные хозяйства, а также повсеместно были распространены предприятия промысловой кооперации.

Оценивать этот период, исходя только из социально-экономических критериев, нельзя. В тот период противостояния СССР, сначала вместе с одной Монголией, а потом совместно с социалистическим лагерем, слишком многочисленному и мощному враждебному окружению, для политического, экономического, социально-психологического, культурного, духовно-целеполагающего выживания страны (не только социалистического строя и власти Компартии, но

именно страны[56], пусть существовавшей тогда в коммунистической форме) требовалась предельная концентрация ресурсов в распоряжении центральной власти.

Подготовка к неравной с точки зрения первоначального технического оснащения войне с Германией (с 1929 по 1941 год прошло 13 лет – мизер по историческим масштабам), Великая Отечественная война 1941–1945гг., восстановление разрушенного войной народного хозяйства требовали не столько социально-экономического механизма *хозяйствования, завязанного в конечном итоге на личные материальные интересы, сколько военно-мобилизационного механизма хозяйствования*, основанного на воспитании у граждан патриотических чувств и на жестких санкциях за невыполнение приказов, лишь с некоторым добавлением к этому материальных стимулов. К сожалению, военно-мобилизационный механизм хозяйствования не стыковался со структурированием мезоэкономики, которое осуществляется на основе умелого согласовывания материальных, экономических интересов тех хозяйственных звеньев и лиц, которые образуют мезоструктуру. При низведении этих интересов до второстепенных придатков к планам-приказам оказалась подорванной сама почва для мезоэкономического структурирования.

IV этап (1953–1964 гг.). Тогда была произведена крупномасштабная попытка мезоэкономического структурирования народного хозяйства СССР на территориальном уровне. Хозяйственные отраслевые министерства были ликвидированы, взамен отраслевого принципа управления народным хозяйством был принят территориальный принцип. Соответственно ликвидированные отраслевые министерства заменили Советы народного хозяйства регионов (Совнархозы), которые обычно охватывали экономику нескольких смежных областей. Была осуществлена попытка создания

[56] Если бы А. Гитлер победил СССР, он не только разрушил бы коммунистическую систему, но и уничтожил бы существенную часть народа, превратив другую его часть в немецких рабов.

крупных многоотраслевых комплексов на территориях регионов. Слабостью этой попытки, не говоря о нестыковке структур политической и экономической власти (политическая власть в обкомах партии, экономическая над несколькими областями стразу, но без обеспечения политического прикрытия на региональном уровне, если только совнархоз не совпадал с союзной республикой), явился односторонний крен в сторону территориального принципа управления, при забвении отраслевого. Лишь их сочетание дает положительный эффект. Забвение отраслевого принципа управления в этот период стало отрицательно сказываться на единой научно-технической политике, стандартизации, повсеместном распространении научно-технического прогресса. В качестве противоядия стали создаваться комитеты, ответственные за научно-технический прогресс в отрасли – аналоги ликвидированных тогда министерств. Однако эти комитеты не имели достаточно прав и властных полномочий. Не могло предприятие подчиняться сов-нархозу и одновременно достаточно последовательно подчиняться указаниям отраслевого комитета. Ни отраслевое, ни территориальное управление народным хозяйством в отдельности, ни их смешение (в централизованной системе власти они не поддаются смешению, поскольку нельзя одновременно сидеть на двух стульях, другими словами, быть слугой двух господ) не могли создать благоприятную основу для мезоэкономического структурирования. Совсем другое дело, когда создается мезоструктура с одновременным учитыванием и межотраслевых, и территориальных связей.

В таком случае можно гармонично сочетать отраслевой и межотраслевой принципы управления, с одной стороны, территориальный принцип управления – с другой. Но именно этого и не было сделано в рассматриваемый период.

V этап (1965–1991 гг.). К 1965 г. совнархозы были ликвидированы, а отраслевые министерства восстановлены. По существу, произошел откат к прежней системе управле-

ния экономикой, являющейся в своей основе военно-мобилизационной, по своему характеру – планово-распределительной, но в нее пытались периодически встраивать такие рыночные механизмы, которые с ней были принципиально несовместимы.

Сам тип этой экономики и тип механизма хозяйствования, которые были оправданны в период 1929–1953 гг. полностью, в период 1953–1964 гг. – лишь отчасти, оказались совершенно неоправданными после 1964 г. К тому времени была полностью обеспечена оборонная достаточность. В интересах государства и народа после этого нужно было отказаться от гонки вооружений с США, сконцентрировав силы на внутреннем развитии. Однако мессианские идеи коммунизма (между прочим, как и радикальный монетаризм наших дней), занесенные в Россию с Запада, не позволили заменить военно-мобилизационную модель хозяйствования социально-экономической моделью, основанной на организации и сочетании личных материальных интересов. Попытки же добавить к военно-мобилизационной модели рыночные механизмы и ориентиры, стремление замаскировать эту модель под самую совершенную модель хозяйствования во всем мире в мирное время, вносили в экономику лишь только диссонанс, год от года ухудшая, а не улучшая методы хозяйствования.

Поскольку основой хозяйствования оставалась военно-мобилизационная модель по схеме "центр – отдельные предприятия", ни о какой достаточно глубокой, продвинутой и эффективной структуризации мезоэкономических связей не могло быть и речи.

Неоднократно провозглашаемый в те времена переход от централизованного материально-технического снабжения к оптовой торговле средствами производства остался лишь на уровне лозунгов, так и не дойдя до конкретных действий. Шумно афишируемый процесс предоставления предприятиям хозяйственной самостоятельности выразился в конечном итоге в предоставлении им, помимо расширения премиального фонда до уровня тринадцатой зарплаты[57] и создания реально функционирующего фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, двух реальных прав весьма сомнительного свойства: 1) накручивать стоимостный вал за счет выпуска малонужной и совсем ненужной продукции и искусственного вздутия издержек производства; 2) неоправданно взвинчивать цены путем манипулирования знаками качества, особой модности и т.п.

Таким образом, *две исходные предпосылки для процесса мезоэкономической структуризации в виде оптовой торговли средствами производства и наличия у предприятий прав самостоятельно входить в образуемые по их инициативе мезоструктуры, не были созданы за период 1965–1991 гг.*

Соответственно и сам процесс мезоструктурирования снизу оказался в корне парализованным.

Сверху процесс мезоэкономической структуризации был в некоторой степени инициирован путем создания по всей стране производственных и научно-производственных объединений (ПО и НПО). Но этот, в целом прогрессивный процесс, означал именно концентрацию управления производством, когда однотипные предприятия одного министерства (отрасли или подотрасли) входили в состав объединения. В этом процессе были свои плюсы и минусы. К плюсам следу-

[57] До реформы 1965 г. премиальный фонд назывался фондом директора, его объем в среднем составлял 10-15% фонда зарплаты; после его переименования в фонд материального поощрения – его объем существенно возрос, одновременно была введена система показателей для определения отчислений в этот фонд. Кроме того, был создан фонд развития производства, средства которого не могли быть использованы именно из-за практического отсутствия оптового рынка средств производства. Это один из ярких примеров препятствий на пути структурирования мезоэкономических связей. В дальнейшем на счетах предприятий суммарная величина фонда развития СССР на 1989 г. достигла 100 млрд рублей. Эта по тем временам значительная сумма была через псевдокооперативы приватизирована, обналичена и выплеснута на рынок потребительских товаров. Именно с этого началась цепная реакция разрушения отечественной экономики, а уже затем эстафета разрушителей была подхвачена радикальными реформаторами.

ет отнести экономию на объединении инфраструктурных служб предприятий. Минусы – покрытие бесхозяйственности слабых предприятий за счет эффективности сильных в рамках одного объединения, что порождало иждивенческие настроения и тем консервировало отсталость многих предприятий. Среднее число предприятий в создаваемых объединениях на середину 80-х гг. составило 4,5. Для подлинных мезоструктур число предприятий должно измеряться десятками и сотнями. Кроме того, принадлежность предприятий к узкоспециализированному министерству, представляющему часто даже не отрасль, а подотрасль, препятствовало образованию НПО межотраслевого типа, с включением в состав объединения тех предприятий, которые входили в состав разных министерств[58].

Ведомственная разобщенность доходила до парадоксов. Например, в середине 80-х гг. Советский Морской флот попал в крайне тяжелое положение в связи с тем, что в мире стали вводить ограничения на заходы в порты старых судов. Состав же Советского флота по возрасту был очень старый, а средства для его быстрого и массированного обновления отсутствовали. В этот же период, вследствие кризисного переизбытка тоннажа в мире, многие суда в возрасте 8–10 лет сдавались на металлолом. В СССР ходило много старых судов со столь прочными корпусами, что они могли работать ледоколами, но у них был слаб мотор. Эти суда Минморфлоту было предложено продать на металлолом, а взамен приобрести иностранные суда, сдаваемые на лом, возраста 8–10 лет.

Выгода была колоссальная. Вместо 20–30-летних 5–10-тысячников приобретались бы суда возраста 8-10 лет водоизмещением 25—30 тыс. тонн. Параллельно обеспечивалась бы значительная экономия на эксплуатации (вместо

[58] В брежневский период правления постоянно плодились все новые отраслевые министерства с целью создания руководящих кресел для приближенных к Генсеку людей, в частности, было создано Министерство машиностроения для животноводства и кормоводства.

пяти судов груз объемом 30 тыс. тонн везется одним судном); значительно более новые суда в технологическом отношении, существенно более экономичны. И что же ответило министерство? Оно полностью согласилось с выгодностью предложения, но в то же время отвергло его вот по какой причине. Если бы это предложение было принято, то продать за инвалюту суда Минморфлота можно было только через Минвнешторг. И тогда вся вырученная валюта пошла бы последнему, от нее ничего не перепало бы Минморфлоту, и он не смог бы закупить взамен другие суда. Потому Минморфлот предпочитал оставаться с совсем старыми судами, чем ни с чем. Несколько лет спустя, при либерализации внешнеторговой деятельности, руководство Минморфлота стало использовать предложенную ему схему. Однако это уже был канун не только краха планово-распределительного хозяйственного механизма, но и самой Великой державы, называемой СССР.

В 1978 г. Госплан СССР провел обследование 25 ведущих промышленных министерств. В результате была выявлена картина: свои производственные возможности министерства занижали в среднем на 20–25%, а заявки на ресурсы, испрашиваемые у центра, были завышены тоже примерно на 20–25%. Ведомственные барьеры мешали не только созданию мезоструктур, но и препятствовали получению объективной информации о ситуации в отраслях хозяйства и на отдельных предприятиях. К тому же ведомственная разобщенность часто приводила к установлению самых антиэкономичных хозяйственных связей. Часто встречались случаи такого рода, когда компоненты производства везли в Европейскую часть с Дальнего Востока, но зато в пределах одного министерства, в то время как эти же компоненты лежали без использования на расстоянии всего нескольких километров, но зато в границах другого министерства.

Таким образом, *министерско-ведомственная принадлежность производственных предприятий в корне препят-*

ствовала организации мезоструктур. Единственное, что удалось сделать в этих условиях, и в этом проявилась также объективная тенденция развития, это в рамках министерств и ведомств создать усеченные мезоструктуры, в которых наука интегрировалась с производством, причем часто именно во главе с научным подразделением (НПО – научно-производственные объединения). При этом усиливался прогрессивный процесс концентрации организационных структур управления производством, что влекло за собой интеграцию и концентрацию инфраструктурных подразделений предприятий. В итоге из 45 тыс. предприятий в промышленности СССР 4,5 тыс. приходилось на НПО (одна десятая часть), но на их долю приходилось 60% промышленной продукции страны (данные ЦСУ СССР за 1989 г.).

VI этап (1992–1999 гг.). На данном этапе качественно изменились предпосылки образования мезоструктур.

Во-первых, ликвидация отраслевых министерств сняла препятствия к образованию корпораций, включающих в себя предприятия многих отраслей хозяйства.

Во-вторых, исчезновение централизованного материально-технического снабжения средствами производства и замена его, наконец, оптовой торговлей средствами производства одновременно и сняло одну из главных помех в образовании мезоструктур (материально-техническое снабжение), и создало одну их важнейших предпосылок их создания и развития (оптовую торговлю средствами производства).

В-третьих, в результате обострения системного экономического кризиса, искусственно инспирированного радикальными реформаторами, усилилась объективная тенденция к образованию мезоструктур в качестве естественной реакции самоспасения предприятий. При этом искусственно созданная реформаторами острая нехватка денежной массы, совместно с удушающим производство налоговым прессом, заставила предприятия: а) поставлять друг другу продукцию в долг или на основе бартера; б) выпускать,

совместно с региональными администрациями или коммерческими банками различные заменители денег, прежде всего векселя; в) вступать друг с другом, на основе взаимных поставок и эмиссии заменителей денег, в устойчивые хозяйственные связи, что позволяет им значительно уменьшать тяжесть налогового бремени (нет поставок на свободный рынок продукции за рубли, соответственно нет и налогов). Все эти моменты вплотную подвели предприятия к созданию мезоэкономических структур на узловых центрах переплетения межотраслевых хозяйственных связей.

Рассмотренные выше тенденции усилились также определенными интересами:

- многие коммерческие банки из наиболее сильных, легко обойдя ограничения (не вкладывать более 5% капитала в приобретение акций производственных предприятий) путем создания дочерних или даже подставных фирм, скупили контрольные пакеты акций множества предприятий, что породило мощный интерес к объединению под эгидой коммерческого банка большого числа предприятий различных отраслей хозяйства, т. е. к образованию мезоэкономической структуры;
- у многих предприятий, искусственно поставленных в условия острой нехватки финансовых ресурсов (инфляция съела оборотный капитал, амортизационные начисления, накопления прибыли, кредит из-за высокого процента стал недоступен, бюджетное финансирование оказалось замороженным), возник интерес к объединению в мезоэкономические структуры, при одновременном создании своего собственного коммерческого банка для обслуживания этой структуры, имея в виду как сохранение от инфляционного обесценения своих временно не используемых денежных средств (при возможности и их увеличение), так и аккумуляцию дополнительных финансовых ресурсов для развития мезоструктуры;
- в Правительстве РФ до недавнего времени существовала мощная группировка, заинтересованная в разви-

тии крупных мезоэкономических структур, соответственно лоббирующая принятие соответствующих законодательных актов, подписание указов Президента, подготовку ведомственных нормативных актов, но с уходом с должности первого Вице-премьера О. Сосковца, возглавлявшего эту группировку, ее дальнейшая судьба оказалась проблематичной.

Взаимодействие объективных тенденций развития с мощными экономическими интересами привело в последние годы к созданию крупных мезоструктур в виде цепной реакции, которые приняли форму финансово-промышленных групп (ФПГ). К анализу процесса их становления мы еще обратимся, а сейчас при помощи таблицы № 7 постараемся обобщить наиболее характерные признаки этапов развития мезоэкономических структур в России за период 1917–1999 гг.

3. Структурирование мезоэкономики посредством ФПГ в современной России

Мезоэкономические структуры, развиваемые в последние годы в России, получили название финансово-промышленных групп (ФПГ). Данный термин далек от точности. Так, под него попадают мезоэкономические структуры, в которых доминирует не финансовый капитал, а промышленно-производственный потенциал (т.е., по существу, промышленно-финансовые группы, ПФГ). Очень интересным феноменом последних лет стало образование и в ряде случаев успешное функционирование финансово-строительных групп (ФСК). Но поскольку термин ФПГ уже прочно вошел в экономическое сознание, несмотря на его недостатки, мы будем применять его для большинства мезоэкономических структур, создаваемых в России в последнее время, помня при этом, что дословное толкование термина много у́же его практического содержания.

Таблица № 7

Этапы развития мезоэкономических структур в советской (российской) экономике

Этапы развития		Наиболее характерные признаки
этапы	временные рамки	
I	1917–1920	Несовместимая с мезоэкономическими структурами политика Военного коммунизма
II	1921–1929	Развитие мезоэкономических связей в условиях НЭПа, но с двумя изъянами: а) бюрократизацией головных организаций в мезоструктурах; б) игнорированием леденцовского хозяйственного механизма мезоэкономического структурирования
III	1929–1953	Отсутствие экономических и правовых возможностей развития мезоэкономических структур в условиях исторически оправданного в военно-политическом отношении (за счет ущерба экономического) перехода к жестко централизованной модели планово-распределительной экономики, управляемой по двухуровневой схеме в виде центра в лице отраслевых министерств и множества полностью подчиненных им предприятий
IV	1953–1964	Попытка построения крупнейших мезоэкономических структур территориального типа в форме совнархозов, закончившаяся неудачей, в том числе и по причинам политического характера
V	1965–1991	Построение мезоэкономических структур в форме НПО при сохранении двух главных препятствий для развития крупных межотраслевых научно-производственных объединений: а) отраслевых министерств; б) централизованного материально-технического снабжения, при недопущении его замены на практике оптовой торговлей средствами производства
VI[59]	1992–1999	Цепная реакция создания мезоэкономических структур в форме ФПГ на основе трех предпосылок: а) ликвидации отраслевых министерств; б) замены материально-технического снабжения оптовой торговлей средствами производства; в) обострения экономического кризиса, толкающего предприятия к объединению в форме ФПГ

[59] Этап продолжается, он еще не завершен.

О финансово-промышленных группах в России стали собираться обобщенные регистрационные и статистические данные, концентрируемые в Минпроме РФ. Сбор материалов о развитии ФПГ стал также осуществляться в рамках Ассоциации финансово-промышленных групп, которая была учреждена 24 января 1996 г. и возглавлена в то время первым Вице-премьером Правительства РФ О. Н. Сосковцом. В ЦЭМИ функционирует лаборатория, специализирующаяся на оказании методической помощи в создании и регистрации ФПГ. В 1996 г. АФПИ еженедельника "Экономика и жизнь" выпустил Финансово-промышленный бюллетень, посвященный финансово-промышленным группам[60]. Статьи по проблемам развития ФПГ время от времени появляются во многих журналах экономического профиля.

В то же время, несмотря на наличие определенного количества открытых материалов по ФПГ, анализировать процесс становления финансовых групп в России чрезвычайно сложно по той причине, что все официальные материалы о ФПГ, как и сами официально зарегистрированные ФПГ, представляют собой только вершину их айсберга, причем наиболее крупные, влиятельные и эффективные ФПГ часто избегают регистрации, предпочитают держаться в тени, тщательно скрывают свои организационные структуры и организационно-управленческие сети, держат в тайне разработанный в индивидуальном порядке применительно к конкретной ФПГ механизм хозяйствования.

Вот как, например, характеризует скрытую, явно преобладающую часть финансово-промышленных групп известный эксперт АРБ Л. Н. Макаревич: "Хотя официальных ФПГ зарегистрировано в январе 1996 года немного (всего 30), на деле уже насчитываются сотни таких, которые тщательно избегают "светиться" в этом качестве перед органами власти, налоговой инспекцией и т.д. Именно эти фин-

[60] См.: Финансово-промышленные группы в России: состояние, перспективы, нормативно-методическое обеспечение // Финансово-промышленный бюллетень. М.: АФПИ еженедельника "Экономика и жизнь". № 1. 1996.

промгруппы оказались наиболее приспособленными к изменяющимся рыночным условиям в России. Одна из причин в том, что они были инициированы, организованы, возглавлены и теперь управляются самими банками, которые владеют (через свои дочерние структуры) контрольными пакетами входящих в финпромгруппы предприятий, фирм, компаний".

Существует множество причин, побуждающих финансово-промышленные группы держаться в тени. Среди них – причины разного порядка, как этически оправданные в извращенных радикальными реформаторами условиях хозяйствования, так и неоправданные. Все эти разнообразные причины можно свести к нескольким основным:

- нежелание афишировать приобретение слишком масштабной собственности одновременно во многих отраслях народного хозяйства (тем более, что это осуществлялось в ходе приватизации часто с нарушением законодательства, подкупом чиновников, использованием коррумпированных связей, причем по ценам, заниженным относительно реальной стоимости в сотни и даже тысячи раз);
- стремление обойти в одних случаях оправданные, в других – неоправданные ограничения на создание всевозможных структур и владение контрольными пакетами акций (ограничения вводятся под предлогом антимонопольных ограничительных мер);
- желание, а часто и вынужденная необходимость, отвести производство и доходы в сторону от непомерного налогового пресса;
- опасение действий государства, резких поворотов в его политике, на предмет враждебных акций с его стороны в отношении финансово-промышленных групп.

Причины, как видим, веские. И они будут действовать до тех пор, пока экономическая ситуация в России коренным образом не изменится. Но если так, то что же побуждает многие финансово-промышленные группы пройти го-

сударственную регистрацию и получить официальный статус ФПГ?

Указами Президента, Федеральным законом "О финансово-промышленных группах" – представлены определенные льготы для ФПГ. Кроме того, несколько депутатских инициативных групп работают в Госдуме РФ над совершенствованием законодательства, касающегося финансово-промышленных групп, что сулит им новые дополнительные льготы. Последнее, пожалуй, важнее, так как уже предоставленные льготы не столь велики. К тому же государственная регистрация в виде ФПГ повышает рейтинг предприятий, вошедших в группу, создает у них надежды на привлечение инвестиций для развития производства. Все это вместе взятое толкает многие группы предприятий к регистрации в качестве ФПГ.

Нужно также иметь в виду, что многие мощные и разветвленные ФПГ, существующие фактически, регистрируют в качестве финансово-промышленной группы не всю ее, а только часть, имея в виду пользование преимуществами одновременно как зарегистрированной части ФПГ, так и сохраняемой в тени.

Анализ процесса развития ФПГ в России необходимо начать с рассмотрения вопроса о видах финансово-промышленных групп.

Виды ФПГ и их классификация

Обычно выделяют такие виды (типы) ФПГ:

а) ФПГ де-юре; б) ФПГ де-факто; в) отраслевые ФПГ; г) территориальные ФПГ; д) ФПГ с доминированием финансового капитала; е) ФПГ с доминированием промышленного капитала; ж) национальные ФПГ; з) транснациональные ФПГ.

Однако это скорее не виды (типы) реальных ФПГ, а их признаки, так как в жизни у каждой конкретно взятой

ФПГ может одновременно присутствовать несколько из этих признаков или, говоря иначе, она может занимать пограничное положение между ФПГ разного вида. Например, быть одновременно де-юре (а), территориальной (г), национальной (ж).

В Федеральном законе "О финансово-промышленных группах" выделяются финансово-промышленные группы (статья 2) и транснациональные финансово-промышленные группы (статья 4). Столь бедная классификация свидетельствует о том, что депутатам не удалось найти согласия по поводу более или менее подробной классификации финансово-промышленных групп. Действительно, разработать *устраивающую явное большинство классификацию в законодательном документе* вряд ли возможно, поскольку он трактует вопросы с позиций объективного законодательного подхода ко всем субъектам экономических отношений, а всякая достаточно развернутая, но не исчерпывающе подробная классификация осуществляется под углом зрения тех или иных целевых установок, с позиций которых и дается классификация.

Предметом нашего исследования в настоящей работе является *мезоэкономическая структуризация и адекватный ей хозяйственный механизм.* Именно под таким углом зрения и попытаемся дать классификацию финансово-промышленных групп. *Для этого необходимо выделить важнейшие классификационные признаки, соответствующие данному ракурсу.*

1. Прежде всего речь должна идти о степени структурирования финансово-промышленной группой мезоэкономических связей. Данное структурирование выражается *степенью замкнутости: цикла межотраслевого производства,* начиная от поставок исходного сырья и кончая выпуском конечной для народнохозяйственного потребления продукцией; *цикла, обеспечивающего межотраслевое обслуживание производства,* от финансирования и до научных исследований, включая также правовое обеспечение, кон-

салтинговые (правовые) услуги, маркетинговые разработки, страхование сделок и т.п.

Однако *степень замкнутости* обоих циклов нельзя рассматривать в отрыве от степени их сложности; одно дело – производство трикотажных изделий, совсем другое – изготовление космической техники. Например, замкнутость на 60% цикла межотраслевого производства исключительно сложной продукции означает существенно большее структурирование мезоэкономических связей, чем замкнутость на 90% цикла межотраслевого производства простой в изготовлении конечной продукции.

Оба названных выше цикла привязаны к изготовлению *конечной для народнохозяйственного потребления продукции*, которой противостоит производство *промежуточной продукции*.

Конечную продукцию в качестве стоимости можно определить в виде части произведенной за год стоимости, получаемой путем вычета из стоимости готовой продукции стоимости всех текущих материальных затрат. Оставшаяся часть стоимости равна сумме всей вновь созданной стоимости (т.е. добавленной стоимости) плюс амортизация в составе себестоимости готовой продукции. На языке формул это примет вид:

$$\mathbf{СтКп = СтГп - СтМзт = Дст\ (Зпл + Прб) + Ам} \qquad (10).$$

где:

СтКп – стоимость конечного продукта;

СтГп – стоимость готовой продукции;

СтМзт – стоимость текущих материальных затрат;

Дст – добавленная стоимость (Дст = Зпл + Прб);

Зпл – заработная плата в составе стоимости готовой продукции;

Прб – прибыль в составе стоимости готовой продукции;

Ам – амортизация в составе себестоимости готовой продукции.

Однако подобное определение конечной продукции по стоимости может применяться и для производств, изготавливающих *с точки зрения потребления* (а не структуры стоимости) промежуточный продукт.

Для целей нашего исследования важно определение конечной продукции именно по характеру ее потребления (а не по структуре стоимости), так как именно к точке конечного потребления привязан цикл межотраслевого производства (и цикл межотраслевого оборота средств).

С точки зрения конечного потребления к конечной продукции следует отнести:

- все предметы личного потребления (**ΣПлп**);
- все виды лично потребляемых услуг (**ΣЛпу**);
- все законченные НИОКР (**ΣЗкНИОКР**);
- всю материально-вещественную продукцию, предназначенную для использования в качестве относительно самостоятельных основных средств производства (основных производственных фондов); т.е. станки, машины, оборудование, сооружения, приборы, но не полуфабрикаты, детали, узлы к ним (**ΣОспос**).

Если обозначить конечную *продукцию, определяемую по характеру ее потребления*, в виде *Кпкп*, то получим нижеследующую формулу:

$$Кпуп = ΣПлп + ΣЛпу + ΣЗкНИОКР + ΣОспос \qquad (11).$$

Зная стоимость каждого элемента формулы, легко подсчитать *стоимость конечной продукции, определяемой по конечному ее потреблению*, которую обозначим СтКпкп:

$$СтКпкп = СтеПлп + СтеЛпу + СтеЗкНИОКР + СтеОспос \qquad (12),$$

где:

добавление обозначения Ст ко всем элементам формулы означает то, что в расчет берется стоимость каждого элемента.

По отношению к этому конечному показателю целесообразно исчислять ряд нижеследующих аналитических показателей, позволяющих оценить межотраслевой оборот средств и представляемый им процесс межотраслевого производства, начинаемый от исходного сырья и до продукции конечного потребления.

$$Окмо = \frac{СтКпкп\ ПQ}{\Sigma N\ СтГпдПQ} \quad (13),$$

где (помимо уже принятых ранее обозначений):

Окмо – общий коэффициент межотраслевой оборачиваемости по отношению к головному предприятию в сети межотраслевых связей;

СтКпкпПQ – стоимость конечной продукции, определяемая по ее конечному потреблению и изготовленной на предприятии, условно названном ПQ;

N – число звеньев (предприятий от производства исходного сырья до предприятий, непосредственно поставляющих свою готовую продукцию для предприятий ПQ);

СтГпдПQ – стоимость готовой продукции, поставляемой для предприятия ПQ.

Окмо показывает общее соотношение между стоимостью, производимой на головном предприятии в сети межотраслевых поставок продукции, и стоимостью всех необходимых для этого компонентов, поставляемых всеми предприятиями, входящими в эту сеть:

$$Ткмо = \frac{СтКпкпПQ - Ам}{\Sigma NМЗсстКпкпПQ} = \frac{СтКпкпПQ - Ам}{МЗсстКпкпПQ} \quad (14),$$

где (помимо уже принятых ранее обозначений):

Ткмо – текущий коэффициент межотраслевого оборота;

ΣNМЗсстКпкпПQ – материальные затраты в себестоимости Кпкп, суммируемые от N поставщиков;

МЗсстКпкпПQ – материальные затраты в составе себестоимости КпкпПQ.

Ткмо показывает соотношение стоимости конечной продукции головного предприятия (за вычетом начисленной на ее себестоимость амортизации) с наслоением стоимости текущих поставок (оборотных производственных фондов). Амортизационные начисления вычитаются из СтКпкпПQ потому, что они не являются элементом оборота стоимости текущих поставок, а принадлежат к обороту стоимости основных средств (основных производственных фондов).

В формуле величины ΣМЗсстКпкпПQ и МЗсстКпкпПQ совпадают, поскольку первая из них являет собой суммирование элементов оборота текущих поставок, а вторая – их суммарный итог, осевший на себестоимости КпкпПQ. В данной связи, для избежания излишнего усложнения, можно было бы не включать в формулу ее часть, связанную с процессом наслоения (суммирования) затрат. Данное суммирование автоматически производится в процессе межотраслевых поставок, и его конечный итог фиксируется применительно к каждому отдельному предприятию в данных бухгалтерского учета. Однако для раскрытия процесса наслоения в текущем межотраслевом обороте оборотных производственных фондов нам требуется именно та формула, которая являет процесс суммирования наслаивающихся материальных затрат.

$$Ккмо = \frac{СтКпкпПQ - МЗсстКпкпПQ}{\Sigma N\ (СтОпф \times удвдПQ) + СтОпфПQ} \quad (15),$$

где (помимо уже принятых ранее обозначений):

ККмо – капитальный коэффициент межотраслевого оборота;

СтОпф – стоимость основных производственных фондов;

УдвдПQ – удельный вес доли основных производственных фондов предприятия, используемых для изготовления продукции для предприятия ПQ.

Ккмо показывает соотношение стоимости конечного продукта, определяемого по конечному потреблению за минусом материальных затрат (которые являются элементом не капитального, а текущего межотраслевого оборота) и стоимости общей массы основных производственных фондов, задействованных *во всей сети межотраслевого оборота*, включая производство в завершающей его стадии конечной продукции на предприятии ПQ.

Ранее разработанные формулы представляют собой основу для выведения *формул степени замкнутости межотраслевого оборота в рамках мезоэкономической структуры, оформленной в ФПГ:*

$$\text{ОКЗмо} = \frac{\text{N фпгСтГпдПQ} + \text{СтКпкпПQ}}{\Sigma\text{NСтГпдПQ} + \text{СтКпкпПQ}} \qquad (16),$$

где (помимо уже принятых ранее обозначений):

ОКЗмо – общий коэффициент замкнутости межотраслевого оборота;

ΣNфпг – число звеньев (предприятий), входящих в финансово-промышленную группу (ФПГ), поставляющих готовую продукцию для предприятия ПQ.

ОКЗмо показывает в целом степень замкнутости в рамках ФПГ межотраслевого оборота от исходного сырья и до конечной продукции, производимой на головном предприятии ПQ.

$$\text{ТКЗмо} = \frac{\Sigma\text{Nфпг МЗсстКпкпПQ}}{\Sigma\text{N МЗсстКпкпПQ}} \qquad (17),$$

где (помимо уже принятых ранее обозначений):

ТКЗмо – текущий коэффициент замкнутости межотраслевого оборота.

ТКЗмо показывает степень замкнутости в рамках ФПГ межотраслевого оборота от исходного сырья и до конечной продукции предприятия ПQ по текущим поставкам оборотных производственных фондов (сырья, материалов, полуфабрикатов, деталей, узлов и т.п.).

$$\text{ККЗмо} = \frac{\Sigma\text{Nфпг (СтОпф} \times \text{удвдПQ)} + \text{СтОпфПQ}}{\Sigma\text{N (СтОпф} \times \text{удвдПQ)} + \text{СтОпфПQ}} \qquad (18),$$

где (помимо уже принятых ранее обозначений):

ККЗмо – капитальный коэффициент замкнутости межотраслевого оборота.

ККЗмо показывает, в какой мере производство основных производственных фондов по межотраслевым сетям их потребителей замкнуто на головном предприятии ФПГ, *производящем конечную продукцию с позиций ее конечного* потребления.

Понятие головного предприятия употребляется в контексте рассматриваемых формул в качестве выпускающего конечную для ФПГ продукцию. При этом необходимо сделать два уточнения. *Во-первых*, в ряде случаев конечная для ФПГ продукция может не быть конечной по критерию конечности ее потребления. В таком случае предложенные формулы подлежат весьма несложной корректировке, в соответствии с которой Кпкп заменяется на Кпфпг – конечную продукцию финансово-промышленной группы. *Во-вто-*

в ряде случаев одна ФПГ может иметь одновременно несколько головных предприятий, каждое из которых специализируется на выпуске свойственной ему конечной продукции. И только одно из этих предприятий может быть головным в качестве центра управления ФПГ. Другими словами, головная роль предприятия различается в двух аспектах: а) в аспекте замыкания сети межотраслевого оборота; б) в аспекте центра управления финансово-промышленной группой.

Необходимо также пояснить значение величин коэффициентов Окмо, Ткмо, Ккмо. Всякий коэффициент получается через соотношение двух разных величин в числителе-знаменателе. При этом часто не имеет значения, какую величину поставить в числитель, а какую – в знаменатель. Например, соотношение двойки и единицы можно представить как 2 (2:1) и как 0,5 (1:2). В первом случае коэффициент 2 будет означать то, что двойка в два раза больше единицы. Во втором случае коэффициент 0,5 будет означать то, что единица составляет ровно половину двойки. В обоих случаях результат тождественен, поскольку в любом случае тождественно соотношение двойки и единицы. Во всех трех формулах рост величины стоимости поставок в рамках ФПГ по отношению к величине суммарной стоимости всех поставок приводит к увеличению величин соответствующих коэффициентов (ОКмо, ТКЗмо, ККЗмо), вплоть до максимальной величины, равной 1, что означало бы полную замкнутость межотраслевого оборота в рамках ФПГ. В реальной действительности такого не бывает. Коэффициент, равный 1 – это лишь предел, к которому стремится замыкание межотраслевого оборота в ках финансово-промышленной группы, но предел, недостижимый не только по причине невозможности достичь его на практике, но и по причине нецелесообразности этого делать, поскольку всегда находится определенная часть продукции, которую выгоднее закупить за пределами ФПГ, чем производить ее в рамках группы.

Разработанные нами формулы характеризуют:

а) величину стоимости межотраслевого оборота по отношению к стоимости конечного производства;

б) ст замкнутости межотраслевого оборота в рамках ФПГ.

На основе этих двух рядов показателей (коэффициентов) представляется целесообразным определить первый признак ФПГ – степень структурируемости в ее рамках межотраслевых связей. Ряд показателей, обозначенных выше как "а", выявляет объективную степень структурируемости (насколько значительны межотраслевые связи относительно производства конечной продукции на головном предприятии). Ряд показателей, обозначенных выше как "б", выражает степень замкнутости межотраслевого оборота в рамках ФПГ. Данный ряд показателей целесообразно рассматривать совместно с рядом показателей "а", поскольку одно дело в существенной мере замкнуть в ФПГ межотраслевые связи сравнительно простые, а другое дело – в той мере замкнуть неизмеримо более значимую сеть.

По ряду "б" можно было бы выделить *четыре группы замкнутости межотраслевого оборота* по показателю Окмо:

I группа – 0,25;

II группа – 0,50;

III группа – 0,75;

IV группа – более 0,75.

По ряду показателей "а" до организации системы компьютерного учета и анализа деятельности всех ФПГ было бы целесообразно выделить *три категории сложности и значимости межотраслевого оборота (по Окмо).*

Низкая категория сложности – Окмо не менее 0,2;

Средняя категория сложности – Окмо не менее 0,1;

Высшая категория сложности – Окмо менее 0,1.

Предлагаемые расчеты категорий сложности носят ориентировочный характер, так как, не говоря уже об абстра-

гировании от ТКЗмо и ККЗмо, учет которых целесообразен уже при налаживании соответствующей компьютерной системы, необходимо также учесть и проклассифицировать степень сложности и масштабности производства на головном предприятии. Это очень сложное и трудоемкое исследование, требующее кооперации большого числа специалистов разного профиля, так как без экспертных оценок технологий в различных отраслях хозяйства не обойтись.

Следующим по счету признаком типа ФПГ с позиций мезоэкономического структурирования является *вид организации межотраслевых взаимодействий внутри ФПГ.*

В одном варианте предприятия, образующие мезоэкономическую структуру, напрямую подчинены единому центру управления, обычно совмещаемому с головным предприятием. Классическим примером является автомобилестроительное объединение – замыкание десятков предприятий-смежников на головное сборочное предприятие, выполняющее функцию управляющего центра на основе прямого непосредственного подчинения ему других предприятий.

В другом варианте в аналогичную систему объединены самостоятельные предприятия, образующие финансово-промышленную группу: в одних случаях – юридически оформленную, в других случаях – нет.

Вот как оценивает это различие крупный организатор автомобильной промышленности в СССР В. Щербаков: "...Я думаю, мы должны сами решиться на препарирование крупных автомобильных комплексов, на разделение их на самостоятельные юридические лица, и, больше того, на выход многих структур из объединения и превращение их в отдельные промышленные предприятия. ... Производитель – дистрибьютор – финансовая структура, банк, финансовая компания – это уже детали. Один, несколько – не имеет принципиального значения. Скорее всего, несколько, а не один. И пока у нас не будет этих звеньев в одном кулаке,

который юридически может быть оформлен в финансово-промышленную группу, может быть и не оформлен, никакого серьезного результата не последует".

Оставим в стороне проблему дробления автомобильных гигантов. Это предложение далеко не бесспорно. Тем более, что и сам В. Щербаков предлагает не просто их разделить на части, а после разделения собрать новую структуру, действующую уже в рамках иного механизма хозяйствования. Позицию В. Щербакова мы привели не для того, чтобы солидаризироваться с ней или опровергать ее, а с целью проиллюстрировать на примере оценки ситуации опытным хозяйственником два принципиально различных подхода к управлению мезоэкономической структурой.

В принципе, возможен ряд вариантов управления мезоэкономической структурой.

Вариант 1.

а) Прямое административное подчинение центру мезоструктуры всех входящих в нее звеньев (предприятий) с детальным определением из этого центра всех функций, задач, заданий всем звеньям мезоструктуры.

б) При прямом административном подчинении центру звеньев мезоструктуры центр определяет для них конечные показатели хозяйствования, предоставляя им полную самостоятельность в деле их достижения.

В целом первый вариант в условиях планово-распределительной системы хозяйствования может осуществляться в виде прямого подчинения всех звеньев структуры одному центру. Такая схема может перейти и в рыночную систему хозяйствования, успешно сохраняясь в ней. Более того, подобная структура может вырасти и в среде рыночной экономики. Однако для нее она не характерна. Для рыночного хозяйствования типично владение со стороны центральной компании множеством других компаний, образующих мезоструктуру через систему участий, т.е. посредством обладания контрольными пакетами акций предприятий.

Вариант 2.

а) Участие в мезоструктуре на основе соглашения при взятии на себя участниками обязательств выполнять решения, коллективно принимаемые ими (в заранее оговоренных рамках).

б) Образование на основе соглашения единого управляющего центра, указания которого все участники соглашения (группы) обязуются беспрекословно выполнять в русле объединения функций хозяйствования и совместных программ.

Оба рассмотренных варианта (с их двумя подвариантами) являются одним из важных классификационных признаков финансово-промышленной группы в аспекте мезоэкономического структурирования.

3. Структурирование мезоэкономических связей носит различный характер в зависимости от того, какая именно конечная продукция производится мезоструктурой.

Представляется целесообразным в этом аспекте выделить *пять типов производств в качестве классификационного признака ФПГ.*

I тип. Производство и транспортировка топливно-энергетических и сырьевых ресурсов.

II тип. Производство сложнейшей наукоемкой машинно-приборостроительной продукции.

III тип. Производство продовольствия.

IV тип. Производство предметов ширпотреба.

V тип. Строительство зданий, сооружений, дорог.

4. Для классификации в аспекте мезоэкономического структурирования важное значение имеет объем производства в рамках ФПГ. По современным российским меркам, с учетом падения объектов производства по стране более чем в 2 раза предлагаются следующие параметры оценки ФПГ. Оценка дается в долларах, а не в рублях, вовсе не из почтения к американской валюте, а по причине того, что радикальные реформаторы кардинально подорвали покупательную способность рубля, сделав его непригодным средством для многих экономических оценок. Если бы мы разрабатывали аналогичную классификацию в 1989 г. и раньше, когда рубль еще не был подорван российскими монетаристами, мы бы предпочли дать оценки в рублях.

Представляется целесообразным с позиций *экономической мощи* выделить *четыре уровня ФПГ.*

I уровень – сверхкрупные ФПГ, с годовым объемом производства более 2 млрд долларов в год (например, Газпром).

II уровень – крупные ФПГ, с годовым объемом производства свыше 0,5 млрд долларов.

III уровень – средние ФПГ, с годовым объемом производства *от 50 до 500 млн долларов.*

IV уровень – небольшие ФПГ, с годовым объемом производства до 50 млн долларов.

5. Мезоэкономические связи структурируются различным образом в зависимости от того, происходит ли структуризация в рамках национальной экономики или она выходит за ее рамки, охватывая в одних случаях экономическое пространство бывшего СССР, в других – также и дальнее Зарубежье.

Соответственно предлагается ввести еще один классификационный признак финансово-промышленной группы, выделив:

I. Национальные российские ФПГ;

II. Российские ФПГ в рамках постсоветского пространства.

III. Транснациональные российские ФПГ.

Рассмотрев основные классификационные признаки ФПГ с позиций мезоэкономического структурирования, сведем все эти признаки в единое целое при помощи таблицы № 8.

Как уже отмечалось, большинство реально функционирующих ФПГ стараются держаться в тени, скрывая сам факт образования группы. В таких условиях исследовать производственную специализацию таких групп практически невозможно. Однако по части зарегистрированных ФПГ Минпром РФ провел обследование с целью определить,

Таблица № 8

Система классификационных факторов ФПГ с позиций мезоэкономического структурирования

№ п/п	Наименование признаков	Характеристика признаков
1	2	3
1	Характер межотраслевого оборота	
а)	Категории значимости и сложности (по показателю Окмо)	
	I низшая категория	Не менее 0,2
	II средняя категория	Не менее 0,1
	III высшая категория	Менее 0,1
б)	Степень замкнутости межотраслевого оборота внутри ФПГ (по показателю ОКЗмо)	
	I группа	0,25
	II группа	0,50
	III группа	0,75
	IV группа	более 0,75
2	Вид организации межотраслевых взаимодействий (управления) внутри ФПГ	
	I вариант	
	Разновидность а)	Прямое административное подчинение единому центру с подробной и жесткой детализацией для подчиненных предприятий
	Разновидность б)	Прямое административное подчинение единому центру при управлении сетью предприятий по конечным показателями с предоставлением всем звеньям ФПГ широкой самостоятельности.
	II вариант	
	Разновидность а)	Участие в ФПГ на основе добровольного соглашения участников при коллегиальном управлении.
	Разновидность б)	Образование путем добровольного соглашения участников группы единого управляющего центра ФПГ

Продолжение

1	2	3
3	Типы производств	
	Производство и транспортировка топливно-энергетических и сырьевых ресурсов	I тип
	Производство сложной наукоемкой машинно-приборостроительной продукции	II тип
	Производство продовольствия	III тип
	Производство предметов ширпотреба	IV тип
	Строительство зданий, сооружений, дорог	V тип
4	Уровни ФПГ	Годовые объемы производства
	I уровень – сверхкрупные	От 2 млрд долларов
	II уровень – крупные	От 0,5 млрд долларов
	III уровень – средние	От 50 до 500 млн долларов
	IV уровень – небольшие	До 50 млн долларов
5		Сфера действия
	I. Национальные российские ФПГ	Экономическое пространство России
	II. Российские ФПГ в рамках постсоветского пространства	Экономическое пространство ближнего Зарубежья
	III. Транснациональные российские ФПГ	Мировой рынок

какие виды производств преобладают в ФПГ (расчет был сделан по численности занятых)[61].

Сгруппируем данные Минпрома РФ в таблицу № 9.

Из перечня производств в таблице № 9 видно, что производство нефти и газа не попало в круг обследованных ФПГ, что отражает нежелание регистрироваться де-юре в качестве ФПГ со стороны крупных нефтяных и газовых комплексов.

[61] Финансово-промышленные группы в России. М.: АФПИ еженедельника "Экономика и жизнь", 1996. С. 159.

Таблица № 9

Производственная специализация ФПГ (расчет по численности занятых)

№ п/п	Виды производственной деятельности	Удельный вес производства в общем ресурсном потенциале ФПГ (%)
1	Сталеплавильное производство	21,2
2	Медно-никелевое производство	13,5
3	Автомобилестроение	12,2
4	Продукция нефтепереработки и нефтехимии	8,5
5	Производство химических материалов и пестицидов экологически чистого воздействия	6,9
6	Алюминиевое производство	6,4
7	Электротехническое оборудование	5,7
8	Радиоэлектроника	4,5
9	Материалы для жилищного строительства	3
10	Товары народного потребления	2,9
11	Средства связи и телекоммуникации	2,2
12	Новые технологии нефте- и газоотдачи пластов	2,1
13	Тяжелое и транспортное машиностроение	1,9
14	Добывающая промышленность	1,9
15	Судостроение	1,8
16	Производство резино-технических изделий	1,6
17	Медицинское оборудование, лекарственные средства	1,1
18	Производства по глубокой обработке древесного сырья	0,8
19	Технологическое оборудование, обеспечивающее наращивание продовольственных ресурсов	0,7
20	Твердосплавное производство	0,4
21	Ювелирные изделия	0,4
22	Титано-магниевое производство	0,3

Но даже без учета добычи нефти и газа явно преобладают сырьевые производства, прежде всего сталеплавильное (21,2), медно-никелевое (13,5), алюминиевое (6,4). Если

добавить еще добывающую промышленность (1,9), то получим в итоге 43,0% от общего ресурсного потенциала зарегистрированных ФПГ. Твердосплавное производство и титано-магниевое производство (0,4% и 0,3%), хотя формально они относятся к сырьевым отраслям, мы не соединили с другими сырьевыми отраслями, так как они занимают особое место, производя дорогостоящую продукцию.

К производству сырья близко примыкает производство различных материалов и продукции, которое являет собой дальнейшую обработку сырья (переработка нефти, производство химических материалов и удобрений, производство стройматериалов и т.п.). На эти отрасли падает 20,8% общего ресурсного потенциала зарегистрированных ФПГ (по численности занятых).

Если суммировать производства сырья и материалов, то получим 63,8%, или около 2/3 от общего ресурсного потенциала ФПГ.

На товары народного потребления падает ничтожно малая доля потенциала 2,9%, что лишний раз свидетельствует о вытеснении импортным ширпотребом национального производства.

На наукоемкие производства падает около 33% ресурсного потенциала ФПГ, или одна треть.

В данном соотношении (2/3 и 1/3), как уже отмечалось, не учтена добыча нефти и газа, но не учтены также авиастроение, многие виды наукоемкой продукции оборонного или двойного назначения.

С позиций комплексного и эффективного использования ресурсного потенциала России, прежде всего высококвалифицированных кадров, соотношение должно быть прямо противоположным – 2/3 наукоемкие производства и 1/3 – производство сырья и материалов, но также при масштабном и ступенчатом внедрении в это производство не просто новейших технологий, но и опережающих лучшие мировые достижения.

Законодательная база ФПГ

Правовое регулирование деятельности официально зарегистрированных ФПГ осуществляется в соответствии с Законом о финансово-промышленных группах, Указами Президента РФ, постановлениями Правительства РФ, ведомственными нормативными актами в области учета и отчетности.

Начало правовому регулированию деятельности ФПГ положил Указ Президента РФ от 5 декабря 1993 г. № 2096 "О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации", к которому приложено "Положение о финансово-промышленных группах и порядке их создания".

Собственно, это Положение и составляет существо нормативного акта.

В Положении определяется порядок формирования ФПГ. "Финансово-промышленные группы создаются ее участниками в добровольном порядке или путем консолидации одним участником группы приобретаемых им пакетов акций других участников; по решению Совета Министров – Правительства Российской Федерации; на основе межправительственных соглашений" (п. 5).

В п. 6 определяется *образование АООТ* в случае добровольного объединения участников в ФПГ или передачи пакетов акций участников *в траст* (доверительное управление) одному из них, а также *приобретение пакетов акций всех участников одним из них*. При всем этом устанавливается ограничительная норма на величину пакетов акций, приобретаемых или передаваемых в траст, которая должна определяться Правительством РФ с учетом антимонопольного законодательства РФ (см. п. 6).

В п. 7 вводится *запрещение* на: перекрестное владение акциями, передача в траст пакетов акций предприятий, в которых доля государства и общественных (и благотворительных) организаций превышает 25%; участие в ФПГ холдинга с материальными активами менее 50% в структуре

капитала; *владение более 10% акций ФПГ* входящим в группу финансово-кредитным учреждением или инвестиционным институтом.

В п. 8 оговаривается вхождение в состав ФПГ предприятий с численностью более 25 тыс. занятых, а также занимающих доминирующее положение на республиканском или местном рынке (под последние можно подвести практически любое предприятие) *только на основе специальных разрешений* ведомств и республиканских органов власти. Такой же разрешительный порядок распространяется и на ФПГ с числом участников более 20 или с числом занятых на всех предприятиях более 100 тыс. человек. Без разрешения властей нельзя также финансово-промышленной группе приобретать акции предприятий – участников других ФПГ.

Оговорены и другие запрещения или ограничения (см. п. 8).

ФПГ, создаваемые по решению Правительства РФ, формируются только из государственных предприятий (п. 9).

Доля госсобственности у российских предприятий – участников ФПГ, создаваемой на основе межправительственных соглашений, не должна превышать 25%. Это, как и изложенное выше (п. 9) ограничение, совершенно произвольно и неоправданно. Что касается разрешительного порядка образования ФПГ (см. п. 7), то при преобладании в Правительстве РФ в 1992 – 1999 гг. (особенно в Минэкономике и Госкомимуществе) сугубо проамериканских сил, проводящих радикальный курс на дробление производства на мелкие и средние предприятия, то разрешительный порядок фактически превращается в запретительный.

В Положении описывается документальный порядок регистрации ФПГ и ведение их реестра (см. п. 11, 12).

Несколько ранее рассмотренного выше Указа 25 августа 1993 г. Распоряжением Правительства РФ № 1536-р утверждено "Положение о межведомственной комиссии по содействию организации акционерных промышленных ком-

паний и финансово-промышленных групп". На комиссию, помимо прочего, возложены функции разработки концепции создания акционерных промышленных компаний и ФПГ, выдачи рекомендаций об их эффективном структурировании, оказании методической помощи предприятиям и организациям в формировании ФПГ, предоставлении заключений Правительству РФ о целесообразности создания тех или иных ФПГ (см. п. 3).

23 мая 1994 г. постановлением Правительства РФ № 508 утвержден "Порядок проведения экспертизы проектов создания финансово-промышленных групп, представляемых на рассмотрение Правительства Российской Федерации". Данный порядок распространяется только на ФПГ, создаваемые исключительно из государственных предприятий или на основе межправительственных соглашении (в соответствии с п. 9, 10 Указа № 2096 от 5 декабря 1993 г.).

19 июня 1994 г. постановлением Правительства РФ от 19 июня 1994 г. № 707 утверждено "Положение о порядке ведения реестра финансово-промышленных групп Российской Федерации". К Положению приложено шесть приложений в виде учетных форм, применяемых при регистрации ФПГ и ведении их реестра.

17 октября 1994 г. Распоряжением № 2522-р Госкомитета РФ по управлению государственным имуществом утвержден перечень документов, представляемых при формировании ФПГ в Госкомимущество РФ.

16 января 1995 г. Правительство РФ постановлением № 48 приняло "Программу содействия формированию финансово-промышленных групп".

В Программе (3.10) предусматриваются нижеследующие виды государственной поддержки ФПГ:

" – передача в коммерческое или доверительное управление ФПГ или ее участника... временно закрепленных за государством пакетов акций предприятий – участников ФПГ;

– зачет задолженности предприятия, акции которого реализуются на инвестиционных конкурсах (торгах), в объем

инвестиций, предусмотренных условиями инвестиционного конкурса (торга) для ФПГ – покупателя;

– предоставление государственных гарантий для привлечения различного рода инвестиционных ресурсов, в том числе с использованием механизма залога".

В порядке перспективных мер, которые могут быть применены в будущем (а могут остаться лишь пожеланием), перечислены следующие меры (см. п. 3.10):

" – выдача гарантий по эмитируемым ценным бумагам ФПГ;

– переход на налогообложение по общей конечной продукции ФПГ;

– предоставление прав на ускоренную амортизацию основных фондов;

– предоставление льгот по налогам на операции с ценными бумагами;

– предоставление в рамках существующего законодательства таможенных льгот и преференций для кооперационных поставок в рамках государств – участников ФПГ;

– оказание государственной поддержки для продвижения на внешних рынках собственной высокотехнологичной конкурентоспособной продукции, а также при импорте оборудования, необходимого для реализации инвестиционных проектов ФПГ".

Государственную поддержку предусмотрено оказывать только эффективным проектам в рамках ФПГ на индивидуальной основе, с учетом приоритетности, которая определена в следующей последовательности (см. п. 4.1):

1) новые технологии повышения нефте- и газоотдачи пластов;

2) конверсия оборонных предприятий и технология двойного применения;

3) производство конкурентоспособной аэрокосмической, электронной, электротехнической, судостроительной, автомобильной продукции, продукции тяжелого и транспортного машиностроения;

4) средства связи, телекоммуникаций и информатики;

5) совершенствование диагностической техники, создание жизненно важных лекарственных средств и медицинского оборудования;

6) развитие алюминиевого, титано-магниевого, твердосплавного, угле-графитного, медно-никелевого, сталеплавильного и трубного производств;

7) обеспечение производства импортозамещающих химических материалов и пестицидов экологически чистого действия;

8) высокоэффективные производства по глубокой переработке древесного сырья;

9) продукция нефтепереработки и нефтехимии;

10) технологическое оборудование, обеспечивающее наращивание продовольственных ресурсов;

11) материалы для жилищного строительства.

Президент РФ подписал ряд Указов по поддержке конкретных ФПГ: № 1089 от 29 мая 1994 г. – "Магнитогорского металлургического комбината"; № 2033 от 28 октября 1994 г. – финансово-промышленных групп на базе ФПГ "ИНТЕРРОС". Последний Указ вводит прецедент господдержки иерархии ФПГ, когда на базе ФПГ-матери разрастается сеть ФПГ-дочек. В ФПГ "ИНТЕРРОС" доминируют ОНЭКСИМ-Банк и МФК.

В то время эти два банка ориентировались на О. Н. Сосковца. В дальнейшем они поменяли свою ориентацию на политические фигуры, действующие в русле идеологии "Выбора России".

Президент РФ подписал Указ "О поддержке "Российского авиационного консорциума" № 496 18 мая 1995 г.

24 мая 1995 г. Правительство РФ приняло постановление № 754 "О заключении соглашения между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Узбекистан о здании транснациональной финансово-промышленной группы "ИЛЬЮШИН".

30 ноября 1995 г. (№ 190-ФЗ) вступил в силу Федеральный Закон "О финансово-промышленных группах", который является в настоящее время основным правовым актом, регулирующим деятельность ФПГ в России.

Большинство аналитиков, отмечая серьезные недостатки этого Закона, в то же время положительно относятся к самому факту принятия Закона о ФПГ, считая, что законодательное оформление процесса с существенными недостатками лучше, чем отсутствие законодательства вообще.

Анализ текста Закона позволяет сделать вывод о том, что он в существенной мере воспроизводит Положения Указа Президента РФ № 2096 от 5 декабря 1996 г. (вместе с приложенным к нему Положением). Во всяком случае утвержденные Указом Положения и Закон о ФПГ являют нам в правовом отношении одну и ту же правовую концепцию. Вполне допустимо рассматривать Закон о ФПГ как скорректированный и одобренный законодателями Указ № 2096.

Основной недостаток Закона о ФПГ в том, что он наиболее важные вопросы (которые чаще всего являются наиболее спорными и конфликтными) не реализует законодательно, а отсылает на усмотрение Правительства РФ, которое, в свою очередь, может их перепоручить тому или иному министерству и ведомству. Более того, Закон до такой степени почти все вопросы передает на рассмотрение правительственных органов, что наделяет их в отношении ФПГ полномочиями, явно противоречащими Гражданскому кодексу РФ. Согласно последнему отказ в регистрации юридического лица по причине нецелесообразности не допускается. По закону о ФПГ это вполне допустимо наряду с мотивацией о неправильном оформлении регистрационных документов (см. ст. 7).

Многие положения Закона носят чисто декларативный характер, они никого ни к чему не обязывают, а именно к регламентации обязательных действий или запретов и санкций за их нарушение сводится сущность всякого законодательства.

В качестве примера сошлемся на ст. 15, которая в ее трех пунктах перечисляет меры поддержки, могущие быть оказанными (а могут быть и не оказаны) финансово-промышленным группам со стороны Правительства РФ (п. 1), а также упоминает дополнительные льготы (не расшифрованы) по усмотрению органов государственной власти субъектов РФ (п. 1). Аналогичным образом продемонстрированы меры поддержки, которые может по своему усмотрению оказывать Центральный банк (п. 2). Пункт 3 ст. 15 также чисто декларативен. Он призывает Правительство РФ (Центробанк РФ явно здесь забыт) применять меры поддержки ФПГ в "соответствии с приоритетами в промышленной и социальной политике, заявляемыми ежегодно одновременно с предоставлением проекта федерального бюджета на соответствующий год...". Итак, Правительство обязывается соблюдать приоритеты, которые оно же само определяет.

В Законе, как и в Указе № 2096, сохранены неоправданные ограничения на образование ФПГ, но, в отличие от Указа, подспудно, поскольку при нарушении этих ограничений правительственный орган вправе отказать в регистрации ФПГ по причине нецелесообразности (ограничения доли госсобственности в уставном капитале ФПГ, числа членов группы, количества занятого в группе персонала, перекрестного владения акциями и т.п.).

Таким образом, Закон по существу сохраняет неоправданные рогатки для деятельности ФПГ (в угоду псевдоборьбе с монополизмом – на деле с крупным национальным производством – потенциальным конкурентом западным ТНК), но при этом не дает ни одной строго гарантированной льготы для ФПГ (если ее, как и меру поддержки, по своему усмотрению не применит исполнительная власть).

Исключением является, пожалуй, одна единственная льгота – уплата налогов на основе консолидированного баланса ФПГ. Но эта льгота весьма проблематична. *Во-первых*, для ее получения нужно удовлетворять очень многим формальным требованиям в области структуризации акционерного капитала ФПГ в целом, что для большинства групп недоступно. *Во-вторых*, льгота вступает в действие только после ее обрастания соответствующими инструкциями Минфина. *В-третьих*, эта льгота позволяет, зарегистрировав головную компанию в зоне льготного налогообложения, во многом уйти от налогов, в особенности уплачиваемых в бюджеты субъектов Федерации, что чревато конфликтом между ними и федеральным центром.

Состав ФПГ

В российских ФПГ, наряду с *производственными предприятиями* и *звеньями НИОКР* (НИИ, лаборатории и др.), входят самые разнообразные рыночные институты, выросшие буквально словно грибы после дождя в последние несколько лет.

Среди рыночных институтов, входящих в ФПГ, особую [illegible] играют *коммерческие банки*, которые могут играть в [illegible]пе одну из трех ролей:

[illegible]) *крупные банки, скупившие* через подставные струк[illegible] *контрольные пакеты акций множества предприя*[illegible] обрастают примыкающими к ним ФПГ, иногда даже [illegible]скольких вокруг одного банка;

[illegible]) *крупные предприятия*, чтобы эффективно опери[illegible]ать собственными финансовыми ресурсами и не подвергаться эксплуатации со стороны коммерческих банков, *создают собственные банки*, ориентированные в основном на обслуживание их создателей (такие банки часто называют "карманными");

3) *банки "на равных" сотрудничают с производственными предприятиями.*

В ряде случаев *банковская система в ФПГ существует на двух уровнях*: 1) "карманный банк", полностью подчиненный холдингу в виде ФПГ; 2) крупный банк, не явля-

ющийся полностью подконтрольным группе, хотя сильно зависимый от нее. В качестве примеров сошлемся на структуры: Юганскнефтегаз – Юганскнефтебанк – Токобанк. ЛУКойл – Лангепаснефтегаз – банк Лангепас – банк Империал; АО "Носта" – Ностабанк – Инкомбанк; ФПГ "Драгоценности Урала" – Золото-платина-банк – Столичный банк сбережений.

В территориальные ФПГ нередко входят *структуры, представляющие интересы администрации.* Например, в ФПГ "Уральские заводы" помимо банков, чекового фонда, страховой и финансовой компаний входит Фонд имущества Республики Удмуртия.

ФПГ, созданные банками и финансовыми группами, отличаются наличием в своем составе весьма разнообразных финансовых институтов, включая *страховые компании, инвестиционные компании, частные пенсионные фонды, торговые фирмы, риэлторские компании, рекламные фирмы и др.*

В рамках ФПГ нередко создаются *финансово-торговые группы*, которые, помимо прочего, занимаются сбытом продукции, в том числе и за рубежом.

Ряд ФПГ создали собственные *информационно-аналитические центры.*

Часть финансово-промышленных групп, независимо от своих истоков, имеет весьма схожий набор звеньев, составляющих их структуру, в частности, группы "Мост" и "Альфа", Холдинги Инкомбанк и Менатеп. При этом ряд ФПГ пытается выйти на транснациональный уровень, пока еще преимущественно в рамках СНГ.

В ряде финансовых групп центральное место занимают *финансовые компании*, выполняющие в ФПГ ряд важных функций: организация финансовых потоков, приносящая дополнительную прибыль; аккумуляция и переброска финансовых средств; участие в схемах по минимизации налогов, уплачиваемых ФПГ; участие в обороте ценных бумаг (выполнение заказов на покупку акций, облигаций, ГКО и других ценных бумаг на фондовом рынке, отслеживание и регулирование ситуаций на нем с акциями участников ФПГ, размещение ценных бумаг на рынке, управление инвестиционным финансовым портфелем); привлечение финансовых инвесторов со стороны, в том числе массы мелких вкладчиков; получение прибыли на посреднических операциях.

В частности, финансовые компании обеспечивают действие финансовой схемы, позволяющей избежать налогообложения на проценты с депозита, увеличить уставный фонд банка и поднять курсовую стоимость его акций. При этом проводится эмиссия акций банка, финансируемая членами ФПГ, *желающими с достаточной прибылью вложить* свои деньги; финансовая компания заключает с ними договор о выкупе акций по более высокой цене через определенный срок; прокручивание этой операции несколько раз повышает курсовую стоимость акций.

Нередко множество финансовых компаний создаются группой для приобретения контрольного пакета акций наиболее привлекательных предприятий. Так, "Российский кредит" создал ряд компаний ("Диверсо", "Уникор", "Приватинвест", "Триада-1", "РК", "РК-Инвест", "Модус" и др.), которые, помимо прочего, скупали на фондовом рынке и у членов трудового коллектива акции Лебединского ГОКа. Противясь поглощению, комбинат создал собственную финансовую компанию "ЛебИТОК-инвест".

В период чековой приватизации многие банки создали *чековые инвестиционные фонды*, которые в дальнейшем были *преобразованы в инвестиционные компании.*

Некоторые ФПГ учредили свои инвестиционные компании за рубежом. Например, "Менатеп" учредил в Швейцарии компанию "Menatep Finance SA".

Некоторые банки создают *специализированные инвестиционные фонды*, в функцию которых входит управление акциями предприятий, принадлежащих банку. В частности, подобный фонд для управления акциями лесопро-

мышленных предприятий создал банк Менатеп, передав фонду управление акциями Усть-Илимского ЛПК.

В связи с запретом на привлечение депозитов населения без банковской лицензии многие инвестиционные компании стали преобразовываться *в паевые инвестиционные фонды (ПИФы)*, но в дальнейшем эти фонды быстро потеряли свою значимость.

Страховые компании часто играют важную роль в ФПГ, так как выполняют при этом весьма значимые функции: 1) страхование рисков; б) привлечение в оборот ФПГ дополнительных финансовых средств, могущих быть использованными в качестве инвестиционного ресурса; в) облегчение получения банковских ссуд на относительно более льготных условиях (с учетом застрахованности кредитуемых проекта или сделки).

Частные пенсионные фонды не имеют серьезных перспектив в России на весь обозримый период в связи с недоверием со стороны населения частным структурам на долгий срок. Однако пенсионные фонды, создаваемые при крупных предприятиях, в качестве средства дополнительного пенсионного обеспечения их работников могут при умелом ведении дела получить хорошую перспективу. Такие пенсионные фонды могут стать существенно значимыми структурными элементами финансово-промышленных групп.

Отдельные ФПГ создают в своих рамках *трастовые компании*. Но это нетипично, так как трастовые функции обычно выполняют инвестиционные компании или сами банки. Например, Промрадтехбанк создал компанию доверительного управления активами инвестиционных фондов. Нефтехимбанк учредил общество доверительного управления имуществом "Нефтехимтраст".

Некоторые ФПГ создают *клиринговые палаты*, которые берут на себя функции *депозитарно-клирингового центра банка*. Так, банк "Аэрофлот" учредил "Транспортную клиринговую палату", обеспечивающую несколько десятков авиапредприятий – клиентов банка. ФПГ "Уральские моторы" создала клиринговую палату в рамках соглашения

с Правительством Удмуртии. На палату возложена функция проведения взаимозачета между предприятиями Удмуртии.

Крупные ФПГ нередко имеют собственные *рекламные компании* (рекламные центры), а также *консалтинговые фирмы*. Часть ФПГ предпочитают сотрудничать в рамках устойчивых договорных отношений с рекламными компаниями и консалтинговыми фирмами. Например, компания "ЛУ-Койл", являющаяся, по существу, центром ФПГ, сотрудничает с известной консалтинговой фирмой McKisey.

В ряде ФПГ создаются *лизинговые компании*. Это весьма перспективно, если учесть, что сущность лизинга весьма удачно сочетается с сущностью ФПГ. Примером создания лизинговых компаний могут служить ФПГ "Астраханский корабел" и холдинг РНКБ.

В составе финансовых групп и ФПГ нередко создаются *фирмы, работающие с недвижимостью* (риэлторские фирмы), которые позволяют решать ряд задач: 1) обеспечивать для группы *весомый источник доходов* за счет операций с недвижимостью; 2) формировать *фонд залога для привлечения сторонних инвестиций и страхования рисков* в рамках ФПГ. Например, в группу "Мост" входят свыше десяти компаний, работающих с недвижимостью, в том числе фирмы, занимающиеся строительством и реконструкцией.

Некоторые ФПГ создают *специальные оценочные компании*, предназначенные для оценки залоговых ценностей (в ряде случаев и для их реализации). Так, несколько банков в Санкт-Петербурге создали "Городское межбанковское объединение по реализации залогов".

Оценка процесса формирования ФПГ в России в целом

1. Процесс образования ФПГ в России в 1992–1997 гг. является результатом взаимодействия сил, движимых мощными экономическими интересами:

а) стремление руководства и коллективов НПО, ПО, отдельных предприятий к самосохранению и приобретению реальных перспектив развития на будущее, что неизбежно толкает на объединение усилий по обеспечению источников финансирования и продвижению готовой продукции на рынок, а это уже начало образования ФПГ;

б) заинтересованность коммерческих банков и других финансовых структур во вложении форсированно накапливаемых денежных средств в контрольные пакеты акций предприятий, продаваемых в ходе приватизации буквально за бесценок, что вплотную подводит финансовые структуры к образованию вокруг себя ФПГ;

в) борьба за выживание структур ВПК также органически влилась в поток сил, направленных на создание ФПГ;

г) одни группировки в структурах исполнительной власти (национально ориентированные) заинтересованно способствуют развитию ФПГ;

д) другие властные группировки, ориентированные на реализацию в экономике России схем, разработанных западными экспертами, пытаются превратить ФПГ в пустые, малозначимые формы структурирования собственности и процесса управления ею.

2. Формирование ФПГ в России, как уже отмечалось ранее, впервые после многих десятилетий, пошло по пути подлинного экономического структурирования, предполагающего объединение в единый комплекс в той или иной форме предприятий и организаций различных отраслей хозяйствования.

3. Образование ФПГ стало упорядочивать (структурировать) естественный процесс самосохранения российских производителей, которые в условиях искусственного сокращения в несколько раз по отношению к норме денежной массы, чтобы не допустить окончательного краха производства, стали переходить на натуральный обмен (бартер), эмитировать заменители рублей (векселя и др.). Отрицательно оценивать бартер и суррогатное денежное об-

ращение можно только в условиях хорошо налаженного денежного обращения страны, доминирования в нем устойчивой национальной денежной единицы, умеренного налогообложения. В России наблюдаются диаметрально противоположные условия. Именно в них бартер и заменители денег – явление положительное. Более того, по мере эффективного структурирования мезоэкономических связей, в рамках ФПГ могут быть созданы в перспективе лучшие деньги, чем когда-либо существовавшие. Это было бы следующей ступенью развития денег, но это уже представляет собой проблему, требующую специального рассмотрения.

4. Многие ФПГ нацеливают свою деятельность на внедрение в производство, с последующим продвижением на рынок, сверхновой продукции, в основу которой положены отечественные научно-технические разработки, превосходящие высшие мировые стандарты.

5. Образование ФПГ ввело в действие широкий спектр источников развития производства, как финансовых, так и натурально-вещественных (задействованных без помощи денег, с последующей оплатой деньгами или продукцией).

А) Всевозможные заменители денег, прежде всего векселя, позволили в существенной мере компенсировать вызванную искусственно острую нехватку денежной массы (иного не могло быть при полном подчинении рубля доллару).

Б) Использование в составе ФПГ финансовых компаний позволяет чисто рыночными методами сохранять денежные средства группы от инфляционного обесценения, наращивать их, концентрируя для финансирования развития группы.

В) Широкое использование лизинга хорошо вписывается в структуру ФПГ, организуемую на основе широкого использования заменителей денег и внутреннего для группы бартера. Ведь получение оборудования в лизинг часто возможно без предварительной оплаты. Выплачивать за предоставленное оборудование нередко можно с рассроч-

кой, после его пуска – за счет реализации выпускаемой на нем продукции. А в ряде случаев и путем отдачи части продукции в счет оплаты оборудования. Лизинг, таким образом, является натурально-вещественной ссудой (кредитом), где роль залога играет само оборудование, предоставляемое в аренду. Это оборудование может быть по окончании договорного срока выкуплено по остаточной стоимости или даже передано предприятию бесплатно. *Лизинг* представляет собой *структурирование на мезоуровне экономических связей*, объединяя в единый комплекс *предприятие – производителя оборудования – лизинговую компанию – предприятие – потребителя оборудования*. В этом отношении *лизинг является однотипным с мезоэкономическим структурированием в рамках ФПГ*.

6. Законодательная база ФПГ страдает недоработанностью, противоречивостью, что требует коренной переработки Федерального закона "О финансово-промышленных группах".

7. От государственной экономической политики в отношении ФПГ требуется:

а) проведение единой линии, устойчивой и непрерывной, на всемерную поддержку и государственное регулирование, взамен колебаний, приливов и отливов внимания к ФПГ, что происходит под влиянием различных групп лоббирования в структурах государственной власти;

б) переход от деклараций к реальным действиям (в частности, в уже рассматриваемой нами Программе содействия формированию финансово-промышленных групп, утвержденной Правительством РФ 6 января 1995 г., очень много правильных оценок важности ФПГ, содержится перечень эффективных мер, однако все это остается на бумаге уже в течение нескольких лет, видимо, будет оставаться и далее до коренного изменения курса экономических реформ).

Глава V. Денежно-ценовой механизм хозяйствования и механизм государственного воздействия на экономику с учетом специфики финансово-промышленных групп

1. Корпоративный механизм хозяйствования в денежно-ценовом разрезе

Структурирование мезоэкономических связей, образование мезоструктуры, в частности, в форме ФПГ, в свою очередь *структурируют товарно-денежные отношения, причем на двух уровнях:*

- *на уровне народного хозяйства в целом* и даже мирового рынка, когда субъектами товарно-денежных отношений выступают крупные структурированные комплексы, что делает эти отношения более упорядоченными;
- *внутри мезоструктуры (ФПГ)*, где товарно-денежные отношения *кардинальным образом трансформируются в новое качество*, вплоть до того, что дают повод говорить о неких новых экономических отношениях уже не товарно-денежных, в их классическом понимании, но выросших на их почве.

Когда ФПГ продает продукцию или услуги за своими пределами, она необходимым образом должна действовать в рамках рыночных законов и механизмов хозяйствования, устоявшихся в масштабе страны и мирового рынка. Но когда поставки осуществляются внутри ФПГ, применяются *внутренние цены и оценки, денежные доходы и материальные ресурсы распределяются с существенным отрывом* от того

автоматического, *стихийного распределения*, которое является *итогом эквивалентного обмена*.

Внутренняя организация в рамках ФПГ *товарно-денежных отношений, в особенности цен и оценок, служит основой для согласования интересов участников группы*, что проявляется: 1) во время образования группы; 2) в ходе рассмотрения и принятия к исполнению того или иного инвестиционного проекта; 3) в процессе текущей деятельности. Это особенно важно для предприятий и организаций, вкладывающих в группу (при ее образовании или при подключении к уже созданной) материально-вещественные и интеллектуальные факторы производства, с последующим участием в дележе денежных доходов, получаемых от реализации конечной продукции ФПГ. Если оценка этих факторов не будет объективной, если не будут учтены особые интересы участников группы, в ряде случаев требующие отклонения от объективных оценок (но в меру, иначе нарушится оценочная основа объединения участников в единую группу), то группа очень быстро распадется, может быть, даже на стадии своего формирования.

Объективные законы и механизм функционирования товарно-денежных отношений внутри мезоструктуры – ФПГ служат предметом рассмотрения настоящего раздела.

Основной, *исходной формой* товарно-денежных отношений является *цена*, содержание которой составляют *деньги*. Собственно говоря, *цена – это количество денег, выплачиваемых за товар в процессе его купли-продажи*. Цена (пропорция обмена товара на деньги или их количество, противостоящее товару) – это форма. Сами деньги – ее содержание. *Продукт*, а любой продукт может употребляться в натуральном хозяйстве без его превращения в товар, *превращается в товар именно благодаря его денежной оценке*, в процессе его выставления на продажу, противоположным полюсом которой служат деньги, могущие использоваться в жизни только при условии их облачения в конкретную форму, в цену. Эта форма обратно активно влияет

на свое содержание, на деньги, так как их покупательная способность определяется прежде всего уровнем цен на товары.

Все товары обладают различной потребительной стоимостью, способной в своем разнообразии удовлетворять самые различные потребности. За этим скрыто *общественное разделение труда*, образующее *материальный фундамент товарно-денежного обмена*. При этом все обмениваемые товары, несмотря на их разнообразие (несколько десятков миллионов наименований в настоящее время), измеряются *единой мерой – деньгами*. К. Маркс считал, что за этим единством стоит более глубокое единство – затраты абстрактного труда, при сведении (редукции) сложного труда к простому. Однако помимо этого *единства*, существующего *на полюсе затрат*, существует и *другое единство, на полюсе удовлетворения потребностей потребительными стоимостями*. Единая интегральная совокупность общественных потребностей приравнивается к массе эмитированных в обществе денег, в связи с чем (после структуризации в распределении денег по различным субъектам общества) вся совокупность потребностей *превращается в платежеспособный спрос общества*. Этот спрос, выраженный в единой мере – деньгах, является тем *единством, на основе которого возможно универсальное измерение самых разнообразных товаров и услуг. При этом цена каждого конкретного товара (услуги) определяется в виде микроскопической доли от совокупного денежного спроса*.

Сама по себе *цена товара является первоначальной* (генетической) *клеточкой экономической эффективности*, поскольку содержит в себе соотношение *эффекта* (конкретной потребительной стоимости, способной удовлетворять конкретную потребность) и *затрат по его достижению в виде цены*.

В данном аспекте цена является также *исходной формой* не только товарно-денежных отношений, но и отношений экономичности, сводимых к *основному принципу хо-*

зяйствования в виде *максимума эффекта при минимуме затрат*, чему предшествует *основная идея всякой экономичности* (всякой экономики) – соотношение затрат и результатов.

В экономической науке одна большая группа экономистов строит цены на основе учета затрат (это прежде всего последователи марксистской политической экономии, кладущие в основу цены общественно-необходимые затраты труда – ОНЗТ). Другая большая группа экономистов (от Бем Баверка, представителя австрийской школы, англичанина А. Маршала и до большинства современных западных экономистов, в России (СССР) этим всегда отличался ЦЭМИ) в основу цены кладет так называемую предельную полезность товара, определяемую той ценой, которую готов за него заплатить предельный (замыкающий, *крайний*) потребитель: стотысячный, миллионный, десятимиллионный. От слова "край", по-английски margin, данная концепция получила название маржиналистской. Согласно этой концепции цена товара определяется в зависимости от объема его реализации, которая тем ниже, чем больше этот объем. Но поскольку никто не сможет долго продавать товары себе в убыток, то он может приспосабливаться к предельной (крайней) цене только в том случае, если его *издержки производства позволяют это*. Следовательно, *в основе цены товара, определяемой по его полезности, лежат также издержки его производства.*

Параллельно, *в основе цены товара, определяемой на базе издержек, лежит также учет его полезности*, поскольку сами *эти издержки определяются относительно конкретно взятого товара, выступающего именно как полезность – потребительная стоимость*. Известно, что в основе цены товара лежат не индивидуальные затраты труда производителя, а общественно необходимые затраты (т.е. средние в обществе), к тому же затраты, соотнесенные с общественно необходимой полезностью (потребительной стоимостью), которой в разных видах товаров одного и того

же назначения может быть больше или меньше по сравнению с общественно необходимой нормой. Все сказанное выше можно выразить при помощи формулы № 19.

$$Цонз = Изп \times К_1 \times К_2 \qquad (19),$$

где:

Цонз – цена, определяемая на базе общественно необходимых затрат;

Изп – индивидуальные затраты производителя;

$К_1$ – коэффициент перевода (ИЗП) в общественно необходимые затраты (может быть > 1 и 1 <);

$К_2$ – коэффициент коррекции полезности с общественно необходимой полезностью товара данного вида (может быть > 1 и 1 <).

Заметим, что в современных условиях особенно очевидной становится *неприемлемость сведения общественно необходимых затрат только к затратам труда*, поскольку *затраты природных ресурсов* приобретают все возрастающее значение. Кроме того, *затраты интеллектуальной деятельности не могут измеряться затратами абстрактного труда на достижение интеллектуального результата*, поскольку в интеллектуальной сфере, в отличие от сферы материального производства, один человек может произвести ценность, превосходящую результаты труда тысяч интеллектуалов. И если в материальном производстве одно предприятие по своей эффективности многократно превосходит другие, то только благодаря использованию результатов интеллектуального труда. *Сведение к единой мере затрат труда* (живого и овеществленного в средствах производства), затрат *природных ресурсов, затрат интеллектуального потенциала предполагает использование единого измерителя разнородных затрат*, коим и выступают *деньги* в форме *цен (оценок)* на затрачиваемые факторы производства.

Таким образом, не затраты абстрактного труда являются мерилом денег в условиях перманентной научно-технической революции, хотя именно труд совместно с природой является источником всякого богатства, а *деньги выступают общественным мерилом труда, природных ресурсов, интеллектуального потенциала.* В данном тезисе проявляется не недооценка значения труда, а учет того момента, что интеллектуальный, творческий труд в эпоху НТР и формирования информационного общества по своей результативности столь неоднороден, что в сфере его проявления отсутствует всякая соизмеримость затрат и результатов (например, один ученый делает открытие, над которым безрезультатно бились десятки НИИ). И это при том, что растущая автоматизация нетворческих функций труда *превращает интеллектуальный труд в ведущий вид труда.*

Деньги являются единой всеобщей мерой ценности (и богатства) не потому, что они представляют собой золото и серебро. Современные деньги непосредственно не связаны с драгоценными металлами. И уж если связывать современные деньги с какой-либо материальной ценностью, то здесь вместо золота и серебра к месту пришелся бы, например, киловатт-час.

Современные деньги (а они эмитируются в масштабе страны, а уже потом образуются мировые деньги на основе сложных механизмов взаимодействия национальных валют) представляют собой *общепризнанную совокупность общественной интегральной ценности, которой противостоит совокупность товаров и услуг, оцененных этой ценностью.* Именно *общепризнанность обществом материальной* (универсальной) *ценности в качестве единого целого, дифференцированного на конкретные товары и услуги с их конкретными ценами, измеренными в микродолях этого целого, и являет собой основу денег в качестве экономического отношения людей,* фиксируемого в каждом конкретном случае при помощи его носителей, называемых в

обиходе деньгами (наличными, в виде записей на счетах, электронными в виде пластиковых карточек и компьютерных денежных систем).

Общепризнанность ценностей, общепризнанность конкретных правил поведения (уже на основе общепризнанности, оформленных в виде обязательных законов) *составляет фундамент всех экономических отношений,* в том числе и *в первую очередь – денег!*

В основе акта купли-продажи, установления при этом цены продаваемого товара лежит именно общепризнанность денег, полезность товара, его ценность в виде цены. Сами же вещи – продукты труда и их движение служат материальными носителями данных общепризнанных экономических отношений. Другое дело, что всякая общепризнанность не является абсолютной, от нее всегда возникают отклонения в ту или иную сторону. Но чем более массовый характер носит потребление товара или услуги, тем большая степень общепризнанности их ценностей.

Все вышесказанное позволяет выделить *экономическую категорию общепризнанности,* которая (а не затраты абстрактного труда) *лежит в основе денег, выступающих в качестве единой меры ценностей.*

Если формула № 19 являет *собой основу цены производителя* (или *цену, исчисляемую со стороны затрат*), то формулу *цены потребителя* в самом общем виде можно представить нижеследующим образом (формула № 20):

$$Цпот = ИОЦ \times Мдиоц \qquad (20),$$

где:

Цпот – цена потребителя;

ИОЦ – интегральная общественная ценность;

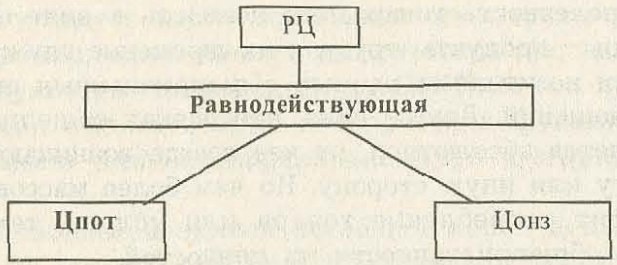
Мдиоц – микродоля в интегральной общественной ценности.

Типичными ошибками являются либо отождествление цены производителя (Цонз) с ценой, реально складываю-

щейся на рынке (рыночной ценой), либо отождествление рыночной цены с ценой потребителя (Цпот). В действительности рыночная цена является равнодействующей между ценой потребителя и ценой производителя (см. схему № 11).

Схема № 11

Рыночная цена (РЦ) как взаимодействие цены потребителя и цены производителя (Цонз)



$$РЦ = Цпот - ксЦ \qquad (21),$$

где (помимо ранее сделанных обозначений):
ксЦ – конкурентное снижение цены производителя.

В случае монополизма производителя на рынке действует иная формула цены:

$$Цонз + мнЦ = РЦ \qquad (22),$$

где (помимо ранее сделанных обозначений):
МнЦ – монопольная надбавка к цене.

Предел конкурентного снижения цены, как и предел монопольной надбавки, в рамках одного и того же объема продаж в масштабе общества равны по величине и диаметрально противоположны по знаку, т.е. – ксЦ = + мнЦ (23).

Интегральной общепризнанной ценности противостоит совокупная товарная масса, при оценке каждого товара в микродоле от этой ценности, т.е.:

$$ИОЦ = \Sigma n\ (ИОЦ \times Мдиоц) \qquad (24),$$

где (помимо ранее сделанных обозначений):
n – число товаров всех видов в обществе.

Интегральной общепризнанной ценности (ИОЦ) соответствует устоявшаяся величина денежной массы (еДМ), устоявшийся уровень цен (Уц), устоявшаяся *скорость обращения денег* (Сдо), которая зависит от устоявшегося соотношения межу *долей накопления в национальном доходе и долей потребления в национальном доходе, т.е.:*

$$дН = \frac{\Sigma Н}{\Sigma НД} \qquad (25), \qquad дП = \frac{\Sigma П}{\Sigma НД} \qquad (26),$$

где:
дН – доля накопления в национальном доходе;
дП – доля потребления в национальном доходе;
ΣН – величина накопления;
ΣП – величина потребления;
ΣНД – величина национального дохода.

Соотношение между накоплением и потреблением влияет на скорость денежного обращения, а через нее и на денежную массу, потому что накопление требует "длинных", долго оборачивающихся денег, а потребление – "коротких", быстро оборачивающихся денег (исключение составляет жилищное строительство). По мере роста производства денежную массу нужно увеличивать примерно на величину прироста стоимости товарной массы, деленного на скорость оборота денежной единицы. При этом всю ве-

личину денежной массы нужно увеличивать при соответствующем замедлении скорости денежного обращения и уменьшать при увеличении этой скорости, что часто имеет место при изменении соотношения между накоплением и потреблением в общей массе национального дохода.

Мы не случайно остановились на всех вышеизложенных макроэкономических соотношениях в разделе, посвященном организации товарно-денежных отношений внутри ФПГ, образующих в своем единстве *денежно-ценовой экономический механизм*. Дело в том, что эти внутренние отношения в существенной мере являются зеркальным отражением рассмотренного макроэкономического денежно-ценового механизма, с поправкой на масштабы и на то, что денежно-ценовой механизм внутри ФПГ по ряду существенных звеньев разомкнут и завязан в местах размыкания с макроэкономическим денежно-ценовым механизмом. Между прочим, последний тоже в различных странах в разной степени разомкнут и соответственно переплетается с денежно-ценовым механизмом мирового рынка.

Охарактеризованный выше денежно-ценовой механизм можно представить в виде схемы № 12.

При анализе схемы № 16 нужно иметь в виду нижеследующее:

1) ФПГ имитируют заменители денег (векселя и др.).

2) ФПГ устанавливает внутренние цены на потребляемые внутри группы товары и услуги, причем как в заменителях денег, так и в рублях.

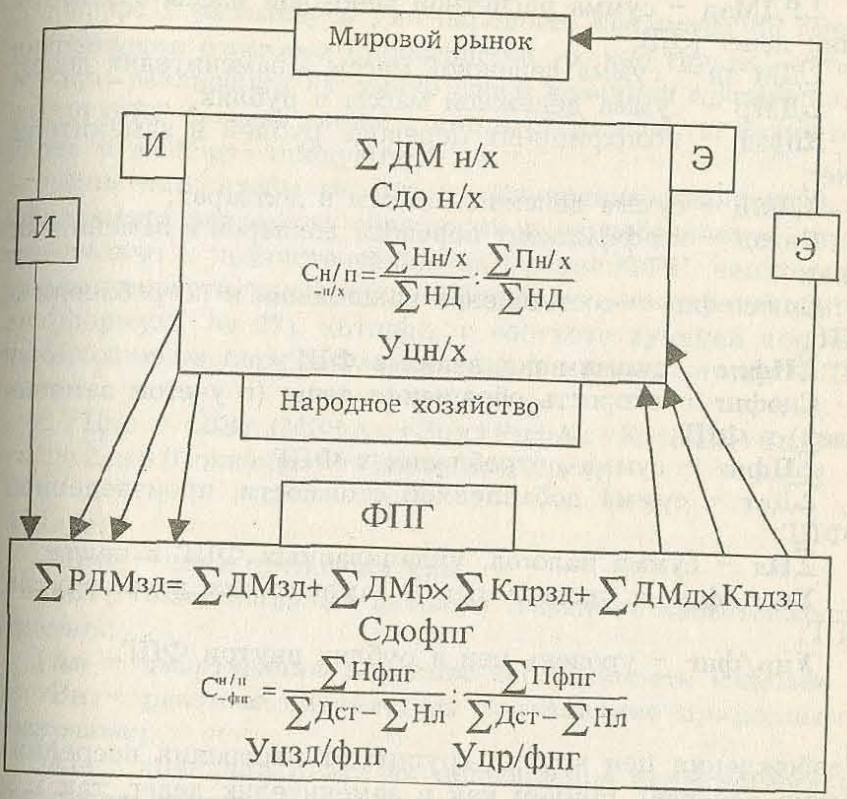
3) Для внутренних аналитических целей и осуществления внутренних денежных расчетов рассчитываются коэффициенты перевода отдельно рублей в заменители денег и долларов в них.

4) Вводится понятие *расчетной денежной массы в заменителях денег* на уровне ФПГ в целом, так как часть финансовых ресурсов группы пребывает в заменителях денег, часть – в рублях, еще часть – в долларах.

5) Внутри ФПГ существует свой уровень цен (значительно более низкий, чем по народному хозяйству из-за

Схема № 12

Денежно-ценовой механизм на макроуровне и на уровне ФПГ



Обозначения:

И – импорт;

Э – экспорт;

∑ДМн/х – денежная масса в масштабе народного хозяйства;

Сдон/х – скорость денежного обращения на народнохозяйственном уровне;

Сн/п-н/х – соотношение накопления и потребления на уровне народного хозяйства;

ΣНн/х – величина накопления в народном хозяйстве;
ΣПн/х – величина потребления в народном хозяйстве;
– величина национального дохода страны;
Уцн/х – уровень цен в народном хозяйстве;
ΣРДМзд – сумма расчетной денежной массы в заменителях денег (ЗД);
ΣДМ зд – сумма денежной массы в заменителях денег;
ΣДМр – сумма денежной массы в рублях;
Кпрзд – коэффициент перевода рублей в заменители денег;
ΣДМд – сумма денежной массы в долларах;
Кпдзд – коэффициент перевода долларов в заменители денег;
Сн/х –фпг – соотношение накопления и потребления в ФПГ;
ΣНфпг – сумма накопления в
Сдофпг – скорость обращения денег (с учетом заменителей) в ФПГ;
ΣПфпг – сумма потребления в ФПГ;
ΣДст – сумма добавленной стоимости, произведенной в ФПГ;
ΣНл – сумма налогов, уплачиваемых ФПГ в целом;
Уцзд/фпг – уровень цен в заменителях денег внутри ФПГ;
Уцр/фпг – уровень цен в рублях внутри ФПГ.

освобождения цен внутри группы от наслоения посреднических доходов), причем как в заменителях денег, так и в рублях, поскольку и те, и другие применяются внутри группы для оценок и расчетов.

6) Если на уровне народного хозяйства накопление и потребление осуществляются из национального дохода, то на уровне ФПГ они осуществляются из состава добавленной стоимости, из которой предварительно вычитаются выплачиваемые в бюджет налоги.

7) Скорость денежного обращения в народном хозяйстве исчисляется как скорость обращения рублей, в то время как скорость обращения денег внутри ФПГ исчисляется как скорость обращения заменителей денег, при переводе в них в процессе аналитических расчетов рублей и долла-

8) **ФПГ** разомкнута для народного хозяйства по линии *потребления факторов производства их вне группы, а так-*
при реализации на рынке своей конечной продукции.

9) **ФПГ** связана также с мировым рынком по линии им-
и экспорта продукции.

Для того, чтобы завершить освещение теоретического
дамента **денежного** обращения и ценообразования при-
тельно к хозяйствованию на уровне **ФПГ**, необходимо
также привести развернутую формулу цены производителя (формула № 27), которая, с соответствующей коррекцией составляющих ее элементов, применима внутри ФПГ:.

$$Цпр = \Sigma Зт\ (МЗ+Ам+Зпл+Рп+Ап+Кэу+Нл+Спл)+ + \Sigma прб\ (Пппк(оддо) + Пон + Пп) \times К_1 \times К_2 \quad (27),$$

где:
Цпр – цена производителя;
МЗ – материальные затраты в составе себестоимости
елия;
Ам – амортизация в составе себестоимости изделия;
Рп – рентные платежи за пользование природными ресурсами;
Ап – арендная плата за пользование недвижимостью или транспортными средствами;
Кэу – компенсация экологического ущерба и затраты природоохранные мероприятия;
Нл – налоги, предстоящие выплате в бюджет;
Спл – социальные платежи (социальные налоги);
Ппк(оддо) – прибыль, в одном случае (пк – применительно к заемным средствам) компенсирующая оплату процентов за кредит, в другом случае (оддо – при финансировании производства за счет собственных ресурсов) компенсирующая отвлечение денег в длительный оборот;

Пон – прибыль общественно нормальная, деляемая по усредненным в обществе нормативам по отношению к заработной плате и к фондоемкости продукции;

Пп – прибыль как результат эффективного предпринимательства со стороны управленческой администрации;

– суммированные затраты;

ΣПрб – суммированная прибыль;

$К_1$ – коэффициент перевода индивидуальных издержек производства в общественно необходимые затраты;

$К_2$ – коэффициент коррекции полезности товара с учетом ее соотношения с общественно необходимой полезностью товара данного вида.

При использовании данной формулы нужно иметь в виду нижеследующие моменты.

1) Материальные затраты, амортизация, заработная плата учитываются в себестоимости оцениваемого изделия; к этим трем элементам сводятся в конечном итоге все виды себестоимости, включая цеховую и общезаводскую, так как все виды цеховых и заводских расходов в конечном итоге разлагаются на три основных элемента затрат (МЗ, АМ, Зпл).

2) Рентные платежи (даже если они не начисляются и выплачиваются) объективно составляют важный элемент издержек; в случае их отсутствия (они могут быть замаскированы в обезличенных налогах или составлять недостаточную величину) полную величину рентных платежей все равно надо учитывать в составе издержек производства, но при этом соответствующая часть дохода достанется производителю (это может иметь место и тогда, когда он является собственником природных ресурсов).

3) Величину арендной платы, даже если она не выплачивается по причине владения объектом имущества, нужно учитывать в совокупных затратах.

4) Компенсацию экологического ущерба и затраты на природоохранные мероприятия необходимо ступенчато доводить до оптимальной нормы и отражать в учете затрат на производство продукции.

4) Хотя в практике учета налоги уплачиваются из прибыли, с точки зрения производителя их уплата является такими же издержками, как и оплата факторов и условий производства, это видно и из того, что предприятия закладывают налоговые платежи в величину проектируемых цен; с точки зрения экономической сущности налоги можно трактовать платежи производителя государству в качестве компенсации его затрат на обеспечение общих условий всякого производства, начиная от охраны прав собственности и кончая строительством дорог и других объектов производственной инфраструктуры, фундаментальными научными исследованиями и подготовкой кадров для всех отраслей народного хозяйства.

5) Социальные платежи, часто фигурирующие не в качестве налогов, а в виде платежей на развитие социальной сферы, в частности, как отчисления в Государственный пенсионный фонд, являются разновидностью налогов с четко очерченной направленностью использования собираемых средств в определенных сегментах социальной сферы; социальные платежи (налоги) являются со стороны предприятия-плательщика в своей экономической сущности компенсацией обществу (государству) затрат на воспроизводство рабочей силы и обеспечением ей социальных гарантий в период нетрудоспособности.

6) Ппк(оддо) в одном случае означает оплату процента за кредит в случае финансирования производства за счет заемных средств, а в другом случае компенсацию частью прибыли в цене (Пддо) отвлечения денег в длительный оборот; величина последней зависит от отвлекаемой суммы, длительности времени отвлечения, количества единиц продукции, на которое распределяется рассчитанная величина данной части прибыли.

7) Общественно нормальная прибыль добавляется частью к заработной плате в составе себестоимости продукции, частью к ее фондоемкости по усредненным нормативам, складывающимся в обществе; из последней части прибыли выплачиваются дивиденды акционерам.

8) Прибыль, служащая вознаграждением управленческой администрации на основе общественно средней эффективности предпринимательской деятельности управленцев (Пп), входит в качестве относительно самостоятельной части прибыли в состав цены, так как управленческая деятельность на уровне общественно средней эффективности должна вознаграждаться на этом же уровне.

9) Элементы издержек и прибыли, отражаемые в бухгалтерском учете в составе себестоимости и прибыли, не совпадают с отнесением элементов к издержкам и прибыли в нашей формуле цены, однако данные бухгалтерского учета легко могут быть трансформируемы в элементы предложенной формулы.

10) Оба коэффициента в формуле ($К_1$ и $К_2$) могут быть больше или меньше единицы, соответственно могут увеличивать или уменьшать величину цены производителя. Это зависит от того, насколько индивидуальные издержки производителя ниже общественно необходимых в данном виде производства (соответственно $К_1$ в таком случае увеличивает цену), а также от того, в какой степени общественно признаваемая полезность оцениваемой продукции выше общественно необходимой (нормальной) полезности продукции этого же вида (соответственно степени превышения $К_2$ увеличивает цену); дополнительная прибыль, получаемая в цене благодаря коэффициентам $К_1$ и $К_2$ (в случае повышенных индивидуальных затрат и пониженного индивидуального качества $К_1$ и $К_2$ понижают цену), может быть использована: а) на инвестиции в развитие производства; б) на увеличение выплат дивидендов по акциям; в) на дополнительную оплату управленческого персонала; г) на выплату премий работникам предприятия; д) на развитие социальной сферы предприятия (дополнительные пенсии, финансирование строительства жилья, клубов, спортивных сооружений, домов отдыха, санаториев, детских садов, поликлиник и т.п.).

11) Формула цены производителя может исчисляться в качестве расчетной, но реальная рыночная цена будет установлена в результате взаимодействия цены производителя (Цпр) и цены потребителя (Цпот).

12) Рассматриваемая формула может исчисляться как в рублях, так и в заменителях денег, эмитируемых внутри ФПГ, при этом в обоих своих видах (в рублях и заменителях денег) она вполне применима для внутреннего ценообразования в рамках ФПГ.

При построении внутреннего денежного обращения в рамках ФПГ системы внутренних цен и системы распределения денежных доходов внутри группы нельзя исходить с нуля, пытаясь построить оптимальную систему на пустом месте. Такое было бы еще возможно, если бы существовала необычайно разветвленная ФПГ, охватывающая все (или почти все) виды производств, необходимых для выпуска конечной продукции группы. В реальной действительности существенная часть поставок для ФПГ осуществляется сторонними для нее предприятиями, следовательно, в таком случае за основу цены на поставляемые компоненты производства нужно брать именно цены поставщиков, находящихся за пределами группы. Было бы слишком хорошо, если бы по всей стране развернулась цепная реакция образования ФПГ на основе добровольных соглашений участников. Тогда можно было бы говорить о почти замкнутых в рамках промежуточного продукта группах. При этом в них должны были бы входить поставщики продовольствия для работников ФПГ и строительные организации, обеспечивающие им жилье и культурно-бытовую инфраструктуру. Только в таком случае можно было бы строить заново по законам оптимальности денежно-ценовую систему ФПГ. Но и в этом случае, а он предполагает добровольное вхождение предприятий в такую ФПГ (на основе скупки контрольных пакетов создать такую группу невозможно), нужно было бы согласовывать внутренние цены ФПГ с действующими ценами за ее пределами для ее участников, поскольку в случае явной невыгодности внутренних цен для

потенциальных участников ФПГ они бы в такую группу не пошли.

В масштабе общества исторически и логически процесс образования денег шел от единичных товарных сделок, когда по мере их нарастания в качестве денег органически выделилось золото и серебро, а затем возникли и представители золотых денег – бумажные купюры. Как только денежное обращение и цены были оторваны от золота, последовательность поменялась. Современные, информационные по сущности деньги, действующие на основе их общепризнанности, сначала выступают в виде цельной денежной массы, эмитируемой государством, а затем, практически одновременно, определяются цены товаров в качестве микродоли от этой денежной массы. В дальнейшем идет постоянная реакция по принципу обратной связи между денежной массой и товарными ценами. Меняется величина массы – меняются в ответ цены. Поменялись цены – в ответ нужно скорректировать денежную массу.

Поскольку ФПГ возникает на основе действующих предприятий, при уже имеющихся ценах, *за основу создания денежно-ценовой системы ФПГ нужно взять*:

1) *действующие цены* на продукцию и услуги, потребляемые в ФПГ, но с *проведением их необходимой коррекции*;

2) *скорректировать денежную массу ФПГ за счет эмиссии заменителей денег* (векселей и др.), с учетом того, что многие участники вкладывают в группу различные натурально-вещественные и интеллектуальные факторы производства, для которых отсутствует адекватная им денежная масса в условиях ее искусственного сжатия внутри страны до уровня в несколько раз меньшего, чем потребность народного хозяйства в деньгах; при этом *эмиссия заменителей денег должна учитывать производимую коррекцию цен внутри ФПГ*.

В дальнейшем *денежно-ценовая система ФПГ должна отстраиваться ступенчато*, по мере:

а) нарастания поэтапной коррекции цен внутри группы, чему соответствует регулирование ее внутренней денежной массы;

б) увеличения участников ФПГ с целью достижения оптимальной степени замыкания поставок для предприятий группы на внутренний оборот в ее рамках.

Построение, тем более поэтапное, денежно-ценовой системы для конкретно взятой ФПГ является сугубо индивидуальным, конкретным проектом, к тому же составляющим коммерческую тайну, между прочим, весьма трудоемким и дорогостоящим. Поэтому, не вдаваясь в излишнюю детализацию, остановимся на общих принципах построения *механизма денежного обращения и ценообразования* внутри ФПГ.

Прежде всего необходимо остановиться на разрешении *объективного противоречия* между необходимостью использования *действующих цен*, которые *крайне деформированы* (перекошены) в современной российской экономике, и *необходимостью использования цен, соответствующих оптимальным пропорциям воспроизводства научно-производственного и социального потенциала ФПГ*. Именно *ступенчатая коррекция цен* способна устранить это противоречие. Каковы же методологические основы этой коррекции?

Цена на продукцию, в особенности сложную, наукоемкую, *наслаивается в процессе межотраслевого оборота*. При этом основные элементы, играющие решающую роль в определении величины цены через посредство этого межотраслевого наслоения, – *заработная плата и прибыль* (соответственно ее структурные элементы). Сюда можно было бы включить и *амортизацию*, но ее роль в себестоимости относительно невелика, обычно 5–7%. Если *абстрагироваться* от рентных платежей, арендной платы и т.п., то можно утверждать, что *цена каждого товара образуется в процессе межотраслевого наслоения зарплаты, прибыли, амортизации, при решающей роли зарплаты и прибыли*.

Соответственно коррекцию цен внутри ФПГ нужно *начинать с корректировки величин заработных плат и прибылей внутри звеньев ФПГ.*

В настоящее время уровень зарплаты в целом по народному хозяйству России занижен примерно в 5 раз, с учетом соотнесенности оплаты труда и его производительности. Это значит, что за тот же самый по производительности труд, с учетом качества и технического уровня продукции, российский работник получает в 5 раз меньше, чем в среднем в индустриально развитых странах. При таком занижении уровня зарплаты ее дифференциация искажена сверх всяких допустимых пределов. Наиболее квалифицированный труд, от которого зависит перспектива страны в будущем, а именно труд в науке, образовании, культуре, а также труд наиболее квалифицированных инженеров и рабочих в сфере наукоемких технологий, именно тот труд, который должен был бы оплачиваться значительно выше других видов труда, с коэффициентом превышения средней зарплаты в 2,5–3 раза, оплачивается существенно ниже самых простых видов труда (продавца, грузчика, разнорабочего). Сверх допустимого минимума занижена зарплата бюджетников, что уже само со себе ведет к краху государства, приводя к вымыванию квалифицированных кадров из государственных структур.

Очевидно, что уровень оплаты труда в ФПГ нужно ступенчато (но достаточно быстро) поднимать, одновременно все более дифференцируя его, исходя из принципа соответственно большей оплаты труда сложного, квалифицированного, более результативного.

Всю заработную плату целесообразно делить на *две части*: 1) *компенсирующую трудозатраты*, с учетом их сложности, напряженности, ответственности; 2) *вознаграждающую за результат из состава прибыли* в качестве доли от ее прироста, достигнутого в результате повышенной эффективности труда. *Первая часть* зарплаты отражается в составе себестоимости продукции и тем самым учитывает-

ся в калькуляции цены. *Вторая часть* выплачивается в прямой доле из той части дополнительной прибыли в составе цены, которая образуется в результате умножения исходной основы цены на K_1 и K_2 (см. формулу № 27).

Во избежание психологического травмирования работников простого труда, чья зарплата значительно завышена по отношению к зарплате их более квалифицированных товарищей по работе, выправление перекосов в заработной плате целесообразно производить путем на несколько порядков более высокого и быстрого повышения заплат работников сложного, высококвалифицированного труда, *при относительном замораживании* (но часто при небольшом увеличении) роста зарплаты тех работников, у которых она неоправданно завышена именно относительно работников сложного труда, а не вообще.

Повышение уровня заработной платы, при исправлении деформаций в оплате труда, да еще без снижения зарплат относительно завышенных, ставит на повестку дня вопрос о финансовом обеспечении всех соответствующих мероприятий.

Во-первых, образование ФПГ с использованием корпоративного механизма хозяйствования позволяет задействовать до того простаивающие производственные мощности предприятий и выпускать на них продукцию, часть стоимости которой послужит источником заработной платы.

Во-вторых, эмиссия внутри ФПГ заменителей денег в определенной части может быть направлена на зарплату, а отоваривание этой части предметами потребления может осуществляться за счет организации их производства в составе ФПГ, прежде всего продовольствия и жилищного строительства. В другом случае, когда эмиссия внутренних денег позволяет вовлечь неиспользуемый труд в процесс производства, *реализация его конечной продукции* за рамками ФПГ принесет доходы, часть которых пойдет на компенсацию ранее совершенной эмиссии под зарплату. В данном случае эмиссия внутренних денег (обычно в форме век-

селей) является своеобразным кредитованием фонда заработной платы предприятий, входящих в ФПГ.

В-третьих, освобождение внутренних цен ФПГ от многочисленных посреднических накруток в межотраслевом обороте (это часто от 2/3 до 4/5 цены), что особенно эффективно при охвате группой подавляющей части поставок от исходного сырья до конечной продукции, позволяет существенно, иногда в 2–3 раза, снизить внутренние цены в рамках ФПГ, при сохранении должной рентабельности производства при таких ценах. Данное снижение цен во внутрикорпоративном товарно-денежном обороте при той же самой внутренней для ФПГ денежной массе равнозначно ее увеличению при прежнем уровне цен, причем ровно во столько раз, во сколько раз снижены внутренние цены. Ситуацию легче всего представить с позиций работника, получающего заработную плату. В принципе, ему безразлично, если его зарплата, например, будет повышена с 1 тыс. рублей до 3 тыс. рублей и цены при этом останутся прежними, или ему будет сохранена прежняя зарплата, но все цены при этом были бы понижены в 3 раза. Между прочим, аналогичный резерв можно было бы задействовать и на народнохозяйственном уровне, обеспечив снижение всех цен примерно в 3 раза за счет их освобождения от спекулятивно-посреднических накруток по межотраслевому обороту. Но это уже предполагает кардинальное изменение вектора экономической политики государства.

Коррекция элементов прибыли в составе цены представляет собой особо сложную проблему, тем более, что такая коррекция напрямую затрагивает интересы всех участников ФПГ, должна учитывать уже сложившийся уровень их реальной прибыли. Данная коррекция может производиться группой специалистов только в отношении тех предприятий в составе ФПГ, контрольные пакеты акций которых принадлежат единому управляющему центру. Для предприятий, вошедших в состав группы по добровольному соглашению, коррекция элементов прибыли в цене является предметом сложного переговорного процесса. Для того, чтобы он не зашел в тупик, необходимо опираться на четко сформулированные и однозначно понимаемые *принципы нормирования элементов прибыли в процессе ценообразования в рамках ФПГ.*

Принцип I. Все нормативы элементов прибыли необходимо устанавливать в расчете на твердые цены, с их полной индексацией на инфляцию. Например, если участник группы вкладывает в процесс производства определенную сумму, то он должен получить за это гарантированную прибыль в реальном исчислении, допустим, 10% в год. Если за год инфляция составит 50%, а инвестор в рамках ФПГ вложил в ее предприятия 10 млрд рублей, то он по истечении года (для упрощения допускаем, что время оборота вложенной суммы составляет один год) должен получить: *вложенный капитал, полностью индексированный на инфляцию:*

$$(15 \text{ млрд рублей} = 10 \text{ млрд рублей} + \frac{10 \text{ млрд рублей} \times 50}{100});$$

б) *процент на авансированный капитал, также полностью индексированный на инфляцию:*

$$(1{,}5 \text{ млрд рублей} = \frac{10 \text{ млрд рублей} \times 10}{100} + \frac{1 \text{ млрд рублей} \times 50}{100}).$$

Применение *принципа устойчивого рубля*, полностью индексированного на инфляцию, позволяет во всех внутренних расчетах ФПГ перейти на рубль, отказавшись от условных учетных единиц, равнозначных доллару. Доллар подвержен колебаниям биржевого курса, часто совершенно необъективным и оторванным от соотношения реальной покупательной способности доллара и рубля.

Принцип II. Все участники группы заранее договариваются о нормативах прибыли, полностью индексированных на инфляцию, определяя *шкалу нормативов прибыли по всем видам.*

В качестве примера приведем возможный вариант шкалы, используя обозначения элементов прибыли из формулы № 27:

Ппк – на уровне оплаты процентов по депозитам Сбербанка при перерасчете всех сумм с учетом их очищения от влияния инфляции;

Поддо – на уровне ПК или на уровне 5% в год по отношению к полностью индексированной базе расчета;

Пон – 100% в год по отношению к полностью индексируемой заработной плате на 15% по отношению к стоимости основных производственных фондов, с полной индексацией на инфляцию;

Пп – 2% в год по отношению к полностью индексируемым затратам на производство в рублях.

Сверхприбыль, получаемая благодаря применению коэффициентов $К_1$ и $К_2$, не нормируется в базовой конструкции цены производителя, а получается в результате обеспечения значительно более высокой эффективности производства, как по линии экономии затрат ($К_1$), так и по линии качества, технического уровня и прочей полезности конечной продукции ($К_2$). Данная сверхприбыль, прежде чем поступать в котел распределения, должна быть реально получена в результате реализации конечной продукции ФПГ за ее пределами. Однако уже заранее, параллельно с разработкой шкалы нормативов прибыли по ее видам, целесообразно оговорить *долю вклада каждого участника в обеспечение прироста сверх единицы коэффициентов $К_1$ и $К_2$*.

Принцип III. Для отдельных участников группы устанавливаются *особые нормативы прибыли по ее видам*, исходя из того, что эти участники вкладывают в ФПГ жизненно важные для ее функционирования материально-вещественные и интеллектуальные ресурсы, причем пользующиеся спросом на рынке за пределами ФПГ, соответственно данные участники не хотят сколь-нибудь существенно терять в своих доходах. В таком случае устанавливаются индивидуальные нормативы прибыли по ее видам для определения цен на продукцию подобных особых участников группы. При этом за основу берется уровень прибыли, реально получаемый особым участником за пределами группы. Однако данный уровень часто может подвергаться корректировке с учетом преимуществ, получаемых участником группы на особых правах в результате вхождения в ее состав. Кроме того, по мере возможности, особый статус отдельных участников ФПГ часто целесообразно ликвидировать путем: а) покупки контрольного пакета акций соответствующих предприятий; б) организации внутри ФПГ соответствующего заменяющего производства.

Проведя коррекцию самых важных элементов цены – заработной платы и прибыли, **нельзя** оставить без внимания еще один структурообразующий цену в межотраслевом обороте элемент – *амортизацию*. Хотя удельный вес амортизации обычно составляет всего 5–7% себестоимости, в особых условиях современной российской экономики наиболее сильным искажениям подверглась прежде всего оценка основных производственных фондов, что отражается и на величине амортизации в составе цены.

Если розничные цены с 1992 по середину 1999 г. выросли более чем в 30 000 раз (Госкомстат примерно в 2 раза нивелирует этот рост цен за счет манипуляции корзинами предметов потребления и принятия в расчет товаров по таким низким ценам, по которым они практически отсутствуют в торговле, давно уже заваленной импортными продуктами питания и импортным ширпотребом при практическом отсутствии многих отечественных товаров), то оценка основных производственных фондов возросла всего в несколько тысяч раз.

Часто говорят, что в России жизнь стала необычайно дорогой, что Москва приблизилась к самым дорогим городам мира (между прочим, в других российских городах цены на импортное продовольствие такие же, как и в Москве, на отечественное продовольствие, которого мало, несколько ниже, на ширпотреб, при почти отсутствии отечествен-

ного, существенно выше, и лишь жилье в Москве значительно дороже, но это было всегда, и раньше однокомнатная квартира в Москве менялась на четырехкомнатную в любом крупном городе Сибири). Но при этом забывают, что *основные фонды производства в долларовом эквиваленте стоят крайне дешево*. Иного и не могло быть в условиях, когда, искусственно сжав денежную массу внутри страны, одним разом выставили на продажу львиную долю ее производственного потенциала. И в такой ситуации радикальные реформаторы еще говорят о рыночных ценах на заводы и фабрики. *Рыночная цена предполагает наличие сбалансированного спроса и предложения*. В свою очередь, она регулирует это равновесие своими колебаниями в ту или иную сторону. Но о какой сбалансированности соотношения платежеспособного спроса и предлагаемых к продаже основных производственных фондов может идти речь, если радикальные реформаторы в 7 раз искусственно сжали денежную массу (по отношению к взвинченному ими же уровню цен) и в 6 раз, тоже искусственно, никак не рыночно, увеличили предложение к продаже основных производственных фондов (80% к продаже от стоимости ОПФ вместо допустимой нормы 15% за три года, по 5% в год). Итого размер деформации соотношения спроса и предложения применительно к ОПФ достиг примерно 42 раза (7х6). Следует констатировать, что *нормальная рыночная оценка основных производственных фондов в современной российской экономике невозможна из-за многократного перекоса платежеспособного спроса и предложения*. Такая оценка станет возможной только после устранения этого перекоса, что предполагает проведение нижеследующих мер: 1) примерно в семь раз увеличить денежную массу в стране относительно уровня цен середины 1999 г., при одновременном принятии жестких мер, обеспечивающих направление не менее 2/3 эмиссии на капитальные вложения в реальный сектор экономики (портфельные инвестиции здесь не в счет); 2) допускать к приватизации и другим формам

распродажи ОПФ не более 5% их стоимости ежегодно, с осуществлением одновременно коррекции уже проведенной приватизации, в частности, на предмет доплаты в бюджет разницы между реальной стоимостью приватизированного госимущества и его оплатой при приватизации (в случае эффективного хозяйствования такую доплату целесообразно растянуть на ряд лет, от 10 до 15; в случае неэффективного хозяйствования нужно предложить немедленно погасить разницу, если новый собственник не имеет на это средств, то национализировать объект и выплатить ему компенсацию в сумме, потраченной на данный объект с ее полной индексацией на инфляцию, но в рамках сумм, законный источник которых доказан уплатой налогов с соответствующих доходов); 3) *реальная стоимость ОПФ определяется на момент их оценки по балансу на 1 января 1990 г. за минусом износа со стопроцентной ее индексацией* на инфляцию (если ОПФ введены позже, то за базу берется их оценка на дату ввода в эксплуатацию); все ОПФ по стране единовременно переоцениваются по их реальной стоимости, при этом должна быть категорически запрещена приватизация по ценам ниже этой оценки.

Только после принятия на государственном уровне вышеизложенных мер можно использовать *рыночную оценку ОПФ*, параллельно с *реальной оценкой ОПФ* (балансовой оценкой, индексированной на инфляцию).

Нет нужды объяснять, что в современных условиях данные предпосылки не созданы. В то же время в рамках формирования ФПГ уже сейчас *необходима объективная оценка ОПФ*. Это нужно не только и не столько для более объективного исчисления амортизации в составе себестоимости, значит, и цены, сколько для *обоснованной оценки вкладов участников ФПГ в ее совокупные ресурсы, осуществляемых в виде ОПФ*. Ведь на основе оценки этих вкладов должна распределяться существенная (часто большая) часть доходов ФПГ между ее участниками.

Представляется, что в современных условиях (до выправления кардинальных деформаций рынка) за основу целесообразно брать *реальную оценку* ОПФ (по балансовой стоимости за минусом износа с полной индексацией на инфляцию) при *ее возможной коррекции в части случаев* на основе переговоров между участниками ФПГ и с использованием экспертных оценок.

Внутренняя переоценка ОПФ в рамках ФПГ далеко не всегда может быть осуществлена в рамках бухгалтерского учета, осуществляемого в соответствии с инструкциями Минфина РФ. В ряде случаев может быть целесообразной *организация двойной бухгалтерии, основанной на совершенно различных ценах, оценках, даже деньгах.* В одном случае это будут *обычные рубли* (ОР) в другом – *внутренние рубли* (ВР), *эмитируемые в рамках ФПГ и обеспеченные ее производственным потенциалом и выпускаемыми на его базе товарами.* Во избежание возможных конфликтов с властями по поводу эмиссии внутренних денег внутренние рубли можно называть иначе, не обозначать их в качестве денег, хотя *по своей природе они являются именно внутренними деньгами мезоэкономической структуры (ВДМЭ).*

Роль внутренних денег (ВДМЭ) могут успешно выполнять *векселя,* с обозначением на них рублевых сумм. Они могут стать внутренними рублями *при ограничении их обращения рамками ФПГ.*

Для обращения за рамками ФПГ необходимо выпускать совсем иные векселя.

Внутренние деньги в форме внутренних векселей (внутренние деньги можно допустить и в иной форме, в виде сертификатов, талонов, купонов и т.п.) внутри ФПГ будут обладать совсем иной покупательной способностью (если на них обозначена сумма в рублях), чем обычные рубли (и обычные векселя) за пределами группы. Причем, в отличие от обычных векселей, их покупательная способность может быть значительно выше, чем у обычных рублей, поскольку

им внутри ФПГ будут противостоять товары и услуги по значительно более низким внутренним ценам, освобожденным от множества значительных спекулятивно-посреднических накруток.

Наличие в ФПГ внутренних денег предполагает регулярное определение руководством группы на основе экспортных расчетов *обменного курса: внутренних рублей на обычные рубли; внутренних рублей на доллары,* через использование курса обмена ВР и ОР.

Величина каждой очередной эмиссии внутренних рублей в рамках ФПГ должна носить согласованный характер между всеми ее добровольными участниками и быть директивной в рамках обладания одним центром власти контрольных пакетов акций многих предприятий. Процедуру согласования эмиссии целесообразно разрабатывать индивидуально конкретно применительно к каждой ФПГ, эмитирующей внутренние деньги.

В процессе эмиссии внутренних рублей необходимо учитывать *оптимальное соотношение между суммарным фондом накопления и суммарным фондом потребления* в масштабе ФПГ, обеспечивая *относительную обособленность* оборотов "длинных" *эмиссионных рублей, направляемых в фонд накопления,* и "коротких" *эмиссионных рублей, направляемых в фонд потребления* (исключение составляют деньги, направляемые в жилищное строительство, относясь к фонду потребления с "длинным" оборотом денег). *Если данную относительную обособленность двух оборотов* не соблюдать, то начнется перекачка денег из фонда накопления в фонд потребления, этому будет соответствовать быстрое проедание накопленного производственного потенциала.

Подводя итоги, констатируем *целесообразность создания* внутри крупных ФПГ, замыкающих внутри себя обширные сети межотраслевых связей, внутренней денежно-ценовой системы, включающей в себя:

1) *эмиссию внутренних денег*, с учетом установления процедуры ее осуществления и контроля за обеспеченностью эмитируемых денег реальными ресурсами группы;

2) *установление внутренних цен во внутренних рублях*, применяемых параллельно с ценами в обычных рублях;

3) *определение обменного курса внутренних рублей* по отношению к обычным рублям и долларам;

4) *ведение двух параллельных систем бухгалтерского учета* – во внутренних рублях и при внутренних ценах – в обычных рублях и при обычных ценах за пределами ФПГ;

5) *регулирование оптимального соотношения* между суммарными *фондами накопления и потребления* в масштабе ФПГ и *отслеживание сохранения относительной замкнутости оборотов внутренних денег в рамках отдельно фонда накопления и фонда потребления.*

Необходимо подчеркнуть, что финансово-кредитная работа внутри ФПГ никак не может быть сведена к созданию внутренней денежно-ценовой системы и обеспечению ее эффективного функционирования. Нужно также обеспечивать эффективное функционирование ФПГ во внешней для нее денежной и ценовой системе. Характерно, что внутренние системы сами стали *стихийно складываться* во многих ФПГ на базе внешней для них системы, что выразилось в разработке и применении рядом структур (Газпром, АвтоВАЗбанк, Инкомбанк, ОНЭКСИМбанк, "Российский кредит", специально разоренный под давлением властей Тверьуниверсалбанк и многие другие) *вексельных программ*, к которым добавился также выпуск облигаций[62]. Поскольку векселя обычно применяются с дисконтом в отношении к обычным рублям, векселями предприятия часто расплачиваются за сырье, материалы и т.п. и векселями получают за готовую продукцию, то наличие *заменителей денег* (внутренних денег), а также *ценообразование с определением цен в этих заменителях денег* (векселях).

Эти собственные денежно-ценовые системы часто *дополняются кредитно-депозитным механизмом выплаты зарплаты*, что позволяет резко минимизировать налоги в связи с оплатой труда, не говоря уже о весьма значительном сокращении налогов в связи с заменой рублевого товарного обращения вексельным. При этом многие ФПГ, при улучшении реальных показателей хозяйствования, существенно *ухудшают свои рублевые финансовые показатели* и тем самым платят меньше налогов. Например, ФПГ "Сибирь" в течение года увеличила объем реализованной продукции в натуральном исчислении на 4%, производительность труда возросла на 25%, задолженность снизилась на 40%, а рентабельность упала в 2 раза, прибыль сократилась на 54%[63]. Аналогичная ситуация наблюдается во многих ФПГ, в частности, в ФПГ "Объединенная горно-металлургическая компания"[64].

Анализ вексельного обращения внутри ФПГ показывает, что оно наиболее эффективно в таких группах, которые объединяют цепочку технологически взаимосвязанных предприятий. Например, Петербургский лесопромышленный банк сумел создать практически замкнутую технологическую цепочку в рамках своей ФПГ, что позволило ему значительно повысить эффективность вексельной программы[65].

Развитие собственных денежно-ценовых систем (достичь их полной замкнутости от денежного обращения всей страны никогда не удастся) предполагает обеспечение *взаимодействия внутренней системы денег и цен с внешней, что должно сочетаться с активной финансово-кредитной работой вовне группы* с целью *сохранения и увеличения ее денежных средств* в процессе *умелого их вкладывания в финансово-кредитные потоки и не менее умелого их сво-*

[62] Например, облигации АП ГАЗ, доход по которым исчисляется в валюте, с возможной конвертацией облигаций в товарные обязательства завода. См.: КоммерсантъWEEKLY.1995. 31 янв.

[63] Рынки капиталов. 1995. 21авг.

[64] См.: Там же.

[65] См.: Банк. № 4. 1995.

евременного изъятия из них. Обычно данную функцию принимают на себя *финансовая компания или банк* в составе ФПГ. Здесь активно используется участие *в обороте ценных бумаг, в портфельных инвестициях, предоставление трастовых услуг.*

К настоящему времени в России уже сложились основные финансовые потоки, обеспечивающие значительное увеличение авансированного денежного капитала.

Во-первых, сделки с ценными бумагами, государственными (ГКО, ОФЗ) и некоторыми корпоративными, что может приносить до 300–500% годовых, однако уже в 1996–1998 гг. такая доходность начала падать и имели место все признаки приближавшегося банкротства федерального бюджета, которое и произошло в виде цепочки событий, последовавших после 17 августа 1998 г. Это принесло большие убытки тем владельцам государственных ценных бумаг, которые вовремя не сумели от них избавиться. *Во-вторых*, это операции с недвижимостью, приносящие одно время в валюте до 200% годовых, но и здесь доходность в последнее время весьма заметно упала. *В-третьих*, кредитование различных форм торговли, в том числе в особенности крупных внешнеэкономических фирм, экспортирующих энергоносители, сырье, металлы, оружие и импортирующих продовольствие и ширпотреб.

Оценивая участие ФПГ в финансовых потоках с целью сохранения и увеличения своего денежного капитала, следует иметь в виду, что сами по себе эти потоки в существенной мере носят спекулятивно-посреднический характер, и это разрушительно воздействует на народное хозяйство в целом. Однако сохранение и увеличение собственных денежных средств в этих потоках с целью последующего инвестирования в развитие отечественного производства оправдывает такое участие, поскольку в противном случае кто-то другой принял бы аналогичное участие в этих потоках, увезя нажитые деньги за рубеж.

Аналогичным образом дело обстоит и с минимизацией налогов в рамках ФПГ. До тех пор, пока не установлены разумные налоги, а вместо них введены налоги, удушающие производителя, предприятиям и ФПГ не остается ничего другого, как минимизировать свои налоги, иначе произойдет еще бóльшая беда, чем недобор налогов в бюджет – полностью остановится процесс производства.

Необходимо добиваться кардинального изменения экономической политики государства в направлении: 1) создания государством условий, делающих выгодными инвестиции в реальную экономику и невыгодными в спекулятивно-посреднические финансовые потоки; 2) установление умеренного налогообложения производителей, но при этом такого, от которого невозможно уклониться (лучше облагать предприятия налогами не на уровне 90% их чистого дохода и получать в 5–10 раз меньше установленного, а на уровне 30–35%, но зато реально).

После таких изменений отпадет нужда в участии в финансовых потоках, не связанных непосредственно с деятельностью ФПГ, а также необходимость минимизации всевозможными методами налоговых платежей.

В таблице № 10 обобщены основные направления деятельности ФПГ в области финансов, кредита, ценообразования.

Таблица № 10

Основные направления дельности ФПГ в области финансов, кредита, ценообразования

Направления деятельности		
1	2	3
Создание внутренней денежно-ценовой системы и обеспечение ее эффективного функционирования	Взаимодействие внутренней денежно-ценовой системы с внешней системой цен и с финансово-кредитно-денежной системой государства	Активное участие в финансово-кредитных потоках за пределами ФПГ с целью сохранения (от инфляции) и увеличения в реальном исчислении денежного капитала группы

Мы не имели возможности в данной работе остановиться на многих важных вопросах финансово-кредитной деятельности ФПГ, в частности, на *проблеме организационно-управленческой структуры*, обеспечивающей должное функционирование финансово-кредитных отношений внутри группы и за ее пределами. Однако, по нашему убеждению, проблема такой структуры должна разрабатываться индивидуально, применительно к конкретно взятой ФПГ. Здесь можно лишь ограничиться некоторыми фрагментарными замечаниями.

В частности, нарастающая неустойчивость многих российских банков, в том числе крупных, с особой остротой ставит вопрос об участии банков в финансово-промышленных группах.

В последнее время происходит объективный процесс вымывания недееспособных банков после периода бурного роста их числа в 1993–1994 гг. Так, в 1994 г. количество банков увеличилось на 500, или на 1/4. В 1995 г. их число сократилось уже на 1450, в 1996 г. – более чем на 200. В 1998 г., после августовского кризиса, вся система российских коммерческих банков оказалась на пороге кризиса, в 1999 г. банкротству подверглись уже многие банки из числа самых крупных, так называемых системообразующих, в частности, ОНЭКСИМБанк и МЕНАТЕП. При всей оправданности тенденции разорения банков спекулятивно-посреднической ориентации данный процесс нельзя пускать на самотек[66].

Во-первых, необходимо более тщательно, причем предельно объективно, относиться к регулированию деятельности системообразующих банков, к процессу их санации. Примером совсем иного подхода служит Тверьуниверсалбанк, у которого после назначения временной администрации уже через 2 недели была отозвана лицензия. Одна подобная мера в качестве цепной реакции способна взорвать всю банковскую систему. Однако радикальные реформаторы пошли на этот риск в преддверии президентских выборов, поскольку руководство Тверьуниверсалбанка находилось на стороне оппозиции.

[66] Анализу проблем развития российских банков посвящена фундаментальная работа Л. Н. Макаревича "Российские банки в 1994–1997 гг.: между эффективностью и стабильностью" (М.: АЦФИ, 1997).

Во-вторых, нужно различать разорение недееспособных московских банков от банкротств банков по остальной территории России. Ведь в Москве обращается от 70 до 80% капитала страны, в связи с чем материальное производство по всей ее территории за пределами столицы оказывается в финансовом отношении обесточенным. Дальнейший процесс разорения провинциальных банков еще более усугубит данную диспропорцию. Чтобы этого не произошло, региональным банкам необходимо оказывать всемерную поддержку со стороны ЦБ, и со стороны Правительства РФ, и со стороны законодателей.

Подобная поддержка одновременно укрепит многие региональные ФПГ, так как региональным банкам принадлежит в них очень важная роль.

Иногда *финансовая диверсификация деятельности банков* противопоставляется *системе*, в который *клиент обслуживается главным образом одним банком*[67]. Так, в Японии многие крупные фирмы кредитуются одновременно несколькими десятками банков: если у фирмы ухудшаются дела, множество банков спасают ее от банкротства; если разорение фирмы предотвратить не удается, потери для каждого из многих банков, кредитовавших ее, не столь болезненны, если бы они сконцентрировались в одном единственном банке. В России, в противоположность этому, часто один банк сконцентрирован на одном клиенте. При всей ценности японского опыта, необходимости его использования в России, в то же время во многих случаях целесообразно использовать, развивать российский опыт создания

[67] См.: *Захаров В. С.* Банковская система России и ее роль в развитии экономики. Положение российской промышленности и первоочередные задачи промышленной политики. М., 1996. С. 26.

системы, состоящей из одного банка – одного клиента. Все дело в том, что в данном случае корпорация (ФПГ) создает банк для собственного обслуживания, чтобы не прибегать к помощи других банков и не платить им проценты за кредит и услуги. Здесь имеет место ситуация, когда главным является не денежное звено (банк), а именно производственная структура.

Финансовые проблемы ФПГ органически переплетаются с проблемами *маркетингового планирования, ценообразования в системе маркетинга, комплекса мер* (в том числе организационно-управленческих) *по продвижению продукции группы на рынок* и на завоевание на нем прочных позиций. Все эти важные вопросы не рассматриваются в работе, поскольку они составляют предмет специального исследования.

2. Государственное воздействие на экономику в связи с развитием ФПГ

Государственное стратегическое планирование, программирование, регулирование, в том числе законодательное, деятельности финансово-промышленных групп может быть действенным и эффективным только в рамках осуществления социально-экономической стратегии государства, исходящий из последовательного осуществления национально-государственных интересов страны.

Стратегия такого рода в корне противоречит так называемому курсу реформ, основу которого составляет первоначальное накопление денежного капитала в долларовом эквиваленте у крайне узкой социальной прослойки по сценарию, разработанному МВФ и экономистами школы Гарвардского Университета США. Курс подобных реформ включает в себя форсированную приватизацию подавляющей части госсобственности за бесценок в условиях искусственного сжатия в несколько раз против нормы денежной массы, стремительную интеграцию российской экономики с мировым рынком на правах топливно-сырьевого придатка, долларизацию денежного обращения страны, подавление внешнеэкономическим контуром воспроизводства его внутреннего контура, резкое занижение (в 5 раз) уровня зарплаты и обеспечение этим катастрофического сжатия внутреннего рынка и выталкивание сколь-нибудь ценной российской продукции на внешний рынок, продаваемой на нем по демпинговым ценам, с оседанием большей части валютной выручки в зарубежных банках. При полном уходе государства от планирования и регулирования экономики государство активно в нее вмешивалось с целью обеспечения форсированных бросков в осуществлении монетаристских реформ. В частности, чисто административными методами искусственно разбивало единые комплексы на отдельные предприятия. Объективным следствием подобного курса реформ (не будем анализировать внутренние мотивы проводивших их политических лидеров) является выкачивание из России на Запад всех наиболее ценных ее ресурсов и экономическое удушение российских наукоемких производств – потенциальных конкурентов западных корпораций на мировом рынке. Наиболее яркий пример – российское авиастроение.

Социально-экономическая стратегия развития России, осуществляемая в ее национально-государственных интересах, должна, помимо прочего, включать в себя нижеследующие моменты:

◆ *опора прежде всего на внутренние источники развития*, коими являются мощный научно-образовательный потенциал, производственные мощности наукоемких производств, сконцентрированных главным образом в ВПК, гигантские природные ресурсы, созданная трудом прошлых поколений обширная инфраструктура материального производства (энерго-теплоснабжение, система транспорта и связи);

◆ *ориентация производства главным образом на внутренний рынок*, для чего (но и не только и не столько для этого) *не менее чем в три раза, в качестве единовременной меры, поднимается средний уровень зарплат и пенсий* (при параллельном устранении наиболее зримых перекосов в оплате труда) *за счет прекращения разграбления страны методами первоначального накопления частного капитала*;

◆ участие в международном разделении труда и *мировом рынке* в качестве *взаимовыгодного дополнения к национальной экономике*, при отказе от требований МВФ в области развития экономики России и при осуществлении *разумных мер государственного протекционизма* по отношению к национальному производителю;

◆ развитие под активным влиянием государства *двухсегментной экономики*, когда *один сегмент* ее отраслей *обеспечивает жизнесуществование народа и государства* и закрыт от разрушения конкуренцией мирового рынка мерами государственного протекционизма, а *другой сегмент*, представленный *крупнейшими наукоемкими корпорациями-мезоструктурами*, тоже действуя при массированной поддержке государства, решает *двуединую задачу: подтягивает до своего уровня развития предприятия первого сегмента, завоевывает позиции на мировом рынке с наукоемкой продукцией*;

◆ в качестве *приоритетов экономического развития* выступают не ТЭК и сырьевые отрасли, *а наука, культура, образование и наукоемкие отрасли, при потреблении во все возрастающей мере топливно-энергетических и сырьевых ресурсов для обеспечения развития национального производства*;

◆ отказ от приватизации как от самоцели, а взамен – *проведение разумной реформы собственности* и управления, когда главным критерием права собственности на производственный объект должна быть доказанная делом способность эффективного управления, что предполагает предварительное испытание в деле предполагаемого нового владельца госпредприятия, а для этого приватизации должны предшествовать на ряд лет аренда или трастовое управление;

◆ *государственное регулирование денежного обращения*, при широком использовании *целевой адресной денежной эмиссии, обеспеченной реальными производственными мощностями* (неиспользуемыми в настоящее время из-за отсутств я денег) и продукцией, которая начнет на них производиться, *с параллельным жестким отслеживанием потока безналичных инвестиционных денег целевого назначения и потока налично-денежного оборота, с недопущением их стихийного перемешивания*;

◆ *всемерная поддержка со стороны государства национального предпринимателя* при признании, одобрении и защите только такого *частного обогащения*, которое происходит *в доле от обогащения всей страны*, достигаемого усилиями национально ориентированных предпринимателей;

◆ многосторонняя и многоканальная *помощь национальным предпринимателям* в их конкурентной борьбе с иностранным капиталом;

◆ взамен принципа полного невмешательства государства в экономику *использование* в качестве единой, действенной и эффективной системы *всего спектра мер государственного стратегического планирования, государственных заказов, государственного программирования, государственного регулирования* экономики, в том числе важнейших цен, определяющих структуру пропорций общественного производства;

◆ *привлечение к осуществлению государственных программ в качестве руководителей инициативных групп ученых и специалистов*, действующих на частной основе в качестве независимых предпринимателей в сфере интеллектуального производства, *и в качестве исполнителей – финансово-промышленных групп*, причем на конкурентной

основе и с *отработкой механизмов взаимно выгодного сотрудничества;*

◆ взамен мифа о преимуществе и преобладании во всех сферах экономики и отраслях хозяйства малых и средних предприятий, а также об историческом изживании крупных предприятий государственное воздействие на экономику в направлении *оптимизации соотношения между крупными, средними и мелкими предприятиями,* исходя из того, что *ведущими и наиболее значимыми* при этом являются именно *крупные предприятия;*

◆ *борьба с отрицательными последствиями монополизма* не путем искусственного расчленения крупных производственных комплексов, а *путем действенного вмешательства государства в экономику,* имея в виду как защиту интересов потребителей от монополистов (установление государством верхних пределов цен на продукцию монополистов, а также прогрессивного налога на рост рентабельности в цене изделия, другие меры), так и воздействие на сами монополии в направлении их качественного развития и научно-технической и технологической реконструкции, в том числе и с использованием мер *снятия государственного протекционизма перед лицом мирового рынка по отношению к монополиям, паразитирующим на своем исключительном положении* в структуре национального производства и национального рынка;

◆ всемерное *содействие,* в том числе на базе государственного финансирования в качестве главного источника ресурсного обеспечения, *развитию социальной сферы,* исходя из того, что в стратегическом плане *социальная сфера – не обуза для производства, а главный фактор его развития,* поскольку ведущей производительной силой общества являются высококвалифицированные кадры, вырастить которые возможно только в условиях развитой социальной сферы.

Все меры экономической стратегии развития России государство может осуществлять достаточно эффективно только в том случае, если предстоящее ему в качестве объекта воздействия народное хозяйство будет оптимальным образом структурируемо на мезоуровне. При этом центральным органам государства в сфере экономического управления будут противостоять не десятки тысяч отдельных предприятий (это необъятная для действенного государственного регулирования масса), а прежде всего несколько сот особо крупных и несколько десятков – сверхкрупных корпораций. Таким образом, образование и развитие мощных ФПГ не только органически вписывается в социально-экономическую стратегию развития России, осуществляемую в национально-государственных интересах, но и является *фундаментом* этой стратегии, так как практически осуществлять ее (а не только декларировать) возможно лишь по отношению к обозримым для государства двум–трем тысячам мезоструктур (ФПГ), но никак не в отношении десятков тысяч разрозненных предприятий.

Если сопоставить *основные элементы социально-экономической стратегии государства,* ориентированной на национальные интересы страны, с многими *задачами, решаемыми финансово-промышленными группами, то можно увидеть их значительное совпадение.* Так, ФПГ генерируют наукоемкие технологии прорывного порядка, создают рабочие места для квалифицированной рабочей силы и по многим параметрам обеспечивают ее расширенное воспроизводство, развивают национальное производство, насыщают внутренний рынок товарами и услугами, завоевывают позиции на внешних рынках, решают многие социальные задачи общества, распространяют по всему народному хозяйству передовые технологии, структурируют на мезоуровне всю экономику и делают ее более управляемой, в конечном итоге способствуют превращению России в экономически процветающую сверхдержаву. Все эти виды воздействия ФПГ на экономику полностью совпадают с национально ориентированной стратегией государства.

Сравнительному анализу воздействия на ФПГ так называемого курса реформ и, в качестве альтернативной возможности, воздействия на них социально-экономической стратегии развития России в русле ее национально-государственных интересов, способствует таблица № 11.

Таблица № 11

Сравнительное воздействие на финансово-промышленные группы "курса реформ" и возможной альтернативы в виде социально-экономической стратегии развития в русле национально-государственных интересов

Якобы безальтернативный "курс реформ"		Социально-экономическая стратегия развития в русле национально-государственных интересов	
мероприятия	воздействие на ФПГ или взаимопереплетение с ними	мероприятия	воздействие на ФПГ или взаимопереплетение с ними
1	2	3	4
1. Все упования и надежды в экономическом развитии на внешние займы и приток иностранного капитала, чему без оглядки жертвуется экономическая самостоятельность государства	ФПГ не вписываются в проводимый курс, их наличие препятствует ему	1. Опора на внутренние источники развития	Структурирование через ФПГ мезоуровня – создание центров, концентрирующих внутренние источники развития.
2. Целевые установки: а) построение капитализма, без его конкретизации; б) полная интеграция с мировым рынком; в) стремление войти в круг западных стран; г) построить образ жизни личности в соответствии со сценариями западных кинофильмов;	ФПГ пребывают в стороне от этих целевых установок, за исключением использования части ФПГ для ускоренного личного обогащения особо коррумпированных групп	2. Целевые установки: а) построение гуманной, экологической в отношении человека и природы социально-экономической системы, органически соединяющей в единое целое лучшие черты рыночно-капиталистического и планово-социалистического хозяйствова-	ФПГ органически вписываются в целевые установки, являя собой конкретную организационно-управленческую структурированную форму сочетания планово-распределительных и рыночно-капиталистических

Продолжение

1	2	3	4
д) создать узкий слой особо богатых людей; е) скопировать хозяйственный механизм с США. Осуществление целевых установок при игнорировании несоответствия результата целям, а также других процессов, являющихся следствием Преследования этих целей: а) резкого ухудшения демографической ситуации (рост смертности, сокращение рождаемости, ежегодное сокращение населения на 1%); б) снижение в 4–5 раз жизненного уровня населения; в) более чем вдвое сокращение объема производства; г) свертывание на-уки, образования, высоких технологий и превращение экономики в топливно-сырьевой придаток мирового рынка		ния на основе национально-государственных интересов и с учетом духовно-культурного наследия народа; б) обеспечение могущества государства на основе духовного, профессионального физического процветания народа, а не за счет истощения его соков. Осуществление целевых установок на основе принципа обратных связей с реальностью, при оперативной корректировке программ, реализующих целевые установки в зависимости от хода их осуществления	методов хозяйствования. Сами ФПГ соответствующим образом преобразуются под углом зрения осуществления целевых установок общества
3. Интеллектуальное обеспечение "курса реформ" рецептами, разработанными в США и других странах, при помощи иностранных советников и с использованием рос-	Полное игнорирование интеллектуального потенциала ФПГ	3. Соблюдение и концентрация интеллектуального потенциала России для выработки собственного курса развития и в ее собственных интересах, а также для организаци-	Ведущая роль ФПГ в собирании и концентрации управленческого и научно-технического интеллектуального потенциала страны

Продолжение

1	2	3	4
сийских специалистов лишь в качестве управленцев – исполнителей чужого для России курса и пропагандистов в СМИ "курса реформ"		онно-управленческой деятельности по осуществлению пакета государственных программ	
4. Тотальная ориентация на внешний рынок	Выживание ФПГ только в сфере ТЭКа и производящих сырье	4. Ориентация преимущественно на внутренний рынок	Выдвижение на центральный план наукоемких ФПГ
5. Пятикратное по отношению к уровню, соответствующему реальному богатству страны (это с учетом двухкратного падения производства), занижение уровня зарплат и пенсий для снижения внутренних издержек (следствие – удушение внутреннего рынка) с целью увеличения доходности экспорта ТЭКа и сырья; переориентация удушаемого потребительского рынка на импорт	Экономическое удушение наукоемких ФПГ путем резкого занижения заработной платы их персонала, свертывания внутреннего рынка сбыта, при закрытости внешних рынков	5. Единовременное повышение в 3 раза среднего уровня зарплат и пенсий в госсекторе (до уровня, допустимого реальным богатством страны), что активизирует спрос на внутреннем рынке и создает в конечном итоге ориентацию на развитие наукоемких производств	Создание благоприятных финансовых условий (через повышение уровня зарплаты, что активизирует внутренний спрос на продукцию) для развития ФПГ, производящих наукоемкую продукцию
6. Ориентация на интеграцию с мировым рынком в качестве самоцели, проведение политики "открытых дверей" во внешней торговле	Отсутствие государственной защиты для национальных ФПГ перед ТНК; отсутствие государственной поддержки ФПГ, выходящих на внешний рынок с наукоемкой продукцией	6. Ограниченное взаимодействие с мировым рынком в рамках национально-государственных интересов, проведение во внешнеэкономической деятельности разумного протекционизма по отношению к национальным производителям	Государственный протекционизм ФПГ на внутреннем рынке, но при его снятии в случаях злоупотребления им; господдержка выхода наукоемких ФПГ на внешний рынок

Продолжение

1	2	3	4
7. Одноплоскостная экономика, ориентированная на потребительский рынок, без выделения иерархии значимости отраслей для народа и государства, с единственным экономическим критерием, приобретающим тотальный характер в виде уровня рентабельности	Одинаковое отношение к ФПГ, производящим излишества и такие товары, без которых невозможно сохранение государства и выживание народа	7. Развитие двухсегментной экономики: 1) отрасли, обеспечивающие жизнесуществование государства и народа; 2) крупнейшие наукоемкие корпорации с двуединой задачей: а) подтягивания до своего уровня отраслей первого сегмента; б) завоевания позиций на мировом рынке	Предание наукоемким ФПГ роли опорных точек для развития в направлении экономического процветания всей страны
8. Приоритеты в экономическом развитии ТЭКу и сырьевым отраслям	Государственная поддержка ФПГ в сферах ТЭКа и производства сырья, при безразличии государства к ФПГ, генерирующим наукоемкие производства	8. Приоритет в экономическом развитии науке, образованию, культуре, наукоемким производствам, при переориентации ТЭКа, сырьевых отраслей на поставки энергии и сырья в первую очередь для развития национальной экономики в русле научно-технического прогресса	Приоритет наукоемким ФПГ; подчиненность ФПГ в ТЭКе и сырьевых отраслях внутренним интересам развития страны
9. Сплошная форсированная приватизация, при продаже государственной собственности за бесценок	Расчленение ФПГ де-факто в виде НПО и ПО на отдельные предприятия; приватизация единого комплекса по частям, что приводит к разрушению его цельности	9. Проведение разумной реформы собственности	Преимущества в приватизации наукоемких производств для ФПГ, но с предварительным доказательством делом – умения эффективно вести хозяйство, в связи с чем приватизации предшествует аренда или передача в трастовое управление

Продолжение

1	2	3	4
10. Резкое ограничение денежной эмиссии, без применения разных режимов эмиссии и оборота "коротких" денег, ориентированных на потребительский рынок и "длинных" денег, инвестируемых в реальную экономику	Денежное обескровливание ФПГ; провоцирование вопреки воле архитекторов "курса реформ" масштабной эмиссии заменителей (суррогатов) денег	10. Проведение масштабной целевой денежной эмиссии: а) на существенное повышение зарплат в госсекторе и пенсий; б) для активизации простаивающих производственных мощностей. Четкое отслеживание двух денежных оборотов: а) наличных денег; б) безналичных инвестиционных денег	Органическое дополнение "внутренними деньгами" (заменителями денег) ФПГ денежного обращения в государственном масштабе
11. Предоставление государством преимуществ иностранным предпринимателям	Распродажа имущества крупных корпораций (ФПГ) иностранцам за бесценок плюс взятки	11. Всемерная поддержка государством отечественных предпринимателей на внутреннем и внешнем рынках	Государственная поддержка отечественных ФПГ в их конкуренции с ТНК
12. Курс на форсированное обогащение узкого социального слоя средствами, приводящими к разорению всей страны	Присвоение за бесценок контрольных пакетов акций крупных производственных (научно-производственных) комплексов группами спекулянтов с целью перепродажи иностранцам	12. Обогащение отдельных граждан только в доле от прироста богатства всей страны, обеспеченного предпринимательской деятельностью этих граждан	ФПГ как удачная форма совместного обогащения предпринимателей и всей страны в целом
13. Принцип полного невмешательства государства в экономику при самом сильном его вмешательстве на деле, с целью осуществления этого принципа на базе сплошной приватизации госимущества по бросовым ценам	Вмешательство в деятельность ФПГ главным образом в случаях лоббирования привилегий, добываемых по коррумпированным каналам	13. Действенное, комплексное вмешательство государства в экономику с использованием всего спектра мер государственного стратегического планирования, программирования, госзаказов, госрегулирования, в	Использование ФПГ в качестве фундамента процесса государственного воздействия на развитие экономики; переплетение деятельности ФПГ с государственным про-

Продолжение

1	2	3	4
		том числе регулирования цен в отраслях, определяющих формирование пропорций народнохозяйственного комплекса страны.	*граммированием*
14. Привлечение иностранных специалистов в качестве советников, экспертов и т.п. в министерства и ведомства; курс на подготовку управленцев высшего и среднего звена за рубежом	Разбазаривание собственных высококвалифицированных кадров, сконцентрированных в крупных корпорациях – предтечах ФПГ	14. Отбор и воспитание собственными силами управленцев для всех уровней народного хозяйства; использование зарубежного опыта в управлении лишь в качестве дополнения; освобождение министерств и ведомств от иностранных советников и экспертов; привлечение к руководству государственными программами инициативных групп отечественных управленцев и специалистов	Концентрация наиболее квалифицированных кадров в ФПГ; создание в рамках ФПГ центров по-вышения квалификации и переподготовки специалистов
15. Курс на развитие главным образом малых и средних предприятий, при расчленении крупных предприятий на малые и средние	Уничтожение ФПГ в реальном секторе экономики и учреждение ФПГ в банковско-спекулятивной сфере с придатком *в виде групп предприятий* реального сектора, играющих роль объектов спекулятивных сделок	15. Оптимальное сочетание крупных, средних и малых предприятий, при решающей роли крупных	Развитие крупных предприятий в рамках ФПГ в качестве системообразующих, с широким использованием малых и средних *предприятий* в качестве придатка ФПГ, но не в качестве ширмы и инструмента для их обворовывания
16. Борьба с монополизмом только путем расчленения крупных производственных	Уничтожение национальных монополий, в особенности в виде ФПГ	16. Борьба с отрицательными проявлениями монополизма методами государст-	Крупные ФПГ, охватывающие предприятия многих отраслей хозяйства,

Продолжение

1	2	3	4
структур, при отказе от борьбы с его вредными последствиями методами государственного регулирования (полный отказ от государственного регулирования экономики – кредо архитекторов “курса реформ”)	, при полной отдаче экономики страны во всевластие иностранных монополий в лице ТНК, центры которых находятся преимущественно в США	венного регулирования, в том числе через установление стандартов качества продукции, норм экологической безопасно-сти, регулирование цен, лишение государственной протекции монополий, злоупотребляющих своим монопольным положением	воспроизводят структурируемую конкуренцию (более высокого порядка, чем конкуренция “атомарных” предприятий)
17. Отдача подавляющей части социальной сферы на самообеспечение гражданам под предлогом: стимулирования производства, сокращения тяжести налогообложения, ранее ориентированного на мощную социальную сферу (но при росте тяжести налогов по другим причинам); снижения издержек производства предприятий, освобождаемых от груза социальной сферы	Лишение ФПГ (в частности, входящих в них крупных предприятий) окружающего их обширного слоя учреждений социальной сферы, при их перепрофилировании в бары, казино и т.п.	17. Финансирование государством всех сегментов социальной сферы на уровне общественной необходимости (сверх этого – на частной основе), исходя из того, что развитая социальная сфера является главным условием воспроизводства квалифицированных кадров – ведущей производительной силы общества	Финансирование в рамках ФПГ социального комплекса, обеспечивающего услуги для: а) воспроизводства все более квалифицированной рабочей силы; б) сплачивания коллектива, закрепления обученных кадров
18. Сверхвысокие ставки налогообложения при очень низком уровне их реальной собираемости; внедрение налога на добавленную стоимость (НДС) в неподготовленную почву, что резко подстегнуло инфляцию; отсутствие действенных налогов	Сверхвысокое налогообложение вынуждает ФПГ уклоняться от налогов; для отдельных ФПГ коррумпированные группы выбивают налоговые льготы	18. Умеренные налоги в доле от чистого дохода; ликвидация НДС; введение налога на предметы роскоши; сокращение уровня налогообложения за счет восстановления полной монополии государства на производство и продажу (в том числе и на экс-	Уплата налогов ФПГ, главным образом, при реализации конечной продукции, с широким распространением безналогового оборота внутри группы

Продолжение

1	2	3	4
на сверхдоходы и сверхроскошное потребление особо богатых лиц		порт) всей продукции ТЭКа, сырьевых отраслей, ликероводочной и табачной отраслей	
19. Неизбежная коррумпированность властей при проводимом “курсе реформ” (только благодаря высокой коррумпированности власти этот курс удалось запустить) порождает теневую экономику, по своим оборотам примерно равную официальной	Почти непреодолимые трудности для ФПГ в реальном секторе экономики, при расцвете теневых ФПГ, взращиваемых на спекуляциях в ходе приватизации	19. Создание нормальных условий хозяйствования таким образом, чтобы производительным предпринимателям было невыгодно уходить из правового пространства; изъятие здоровых сил и интересов из теневой экономики и перевод в легальную	Вместо антиправовых теневых отношений – внутренние экономические отношения в рамках ФПГ, без конфронтации с законом
20. Опора “курса реформ” на эгоистическую личность, видящую смысл жизни в удовольствиях и престижном потреблении в соответствии с американскими стандартами, готовую на все ради этого, не ограниченную нравственными принципами	Подбор кадрового персонала для ФПГ по западным стандартам, прежде всего молодых людей, жестко исполняющих инструкции, которым их обучают	20. Опора социально-экономической стратегии на личностей, видящих смысл жизни прежде всего в раскрытии своего творчески-созидательного потенциала	ФПГ, как центры притяжения и генерации личностей творчески-созидательного типа

Рассмотрение взаимодействия основных звеньев социально-экономической стратегии государства с финансово-промышленными группами, как это явствует из таблицы № 11, носит весьма разветвленный характер. Данная таблица не нуждается в комментариях, поскольку она является итоговым обобщением в табличной форме ряда выводов, обоснованных на протяжении всей данной работы. Совокупность всех выводов, зафиксированных в таблице, раскрывает характер взаимодействия стратегической ли-

нии государства в отношении ФПГ, как в отрицательном варианте этой линии, так и в положительном. В последнем случае важно выявить механизм взаимодействия стратегии развития государства с ФПГ, который может быть представлен в виде схемы № 13.

На основе анализа схемы № 13 мы приходим к нижеследующим выводам:

1) *стратегическое планирование социально-экономического развития*, имеющее в совей основе социально-экономическую стратегию государства (а еще глубже – цель развития общества во взаимодействии со средствами ее достижения) *оказывает влияние на развитие ФПГ опосредованно, через государственное программирование и государственное регулирование;*

2) *государственный заказ* предоставляется ФПГ либо *по линии госпрограммирования, либо по линии госрегулирования экономики;*

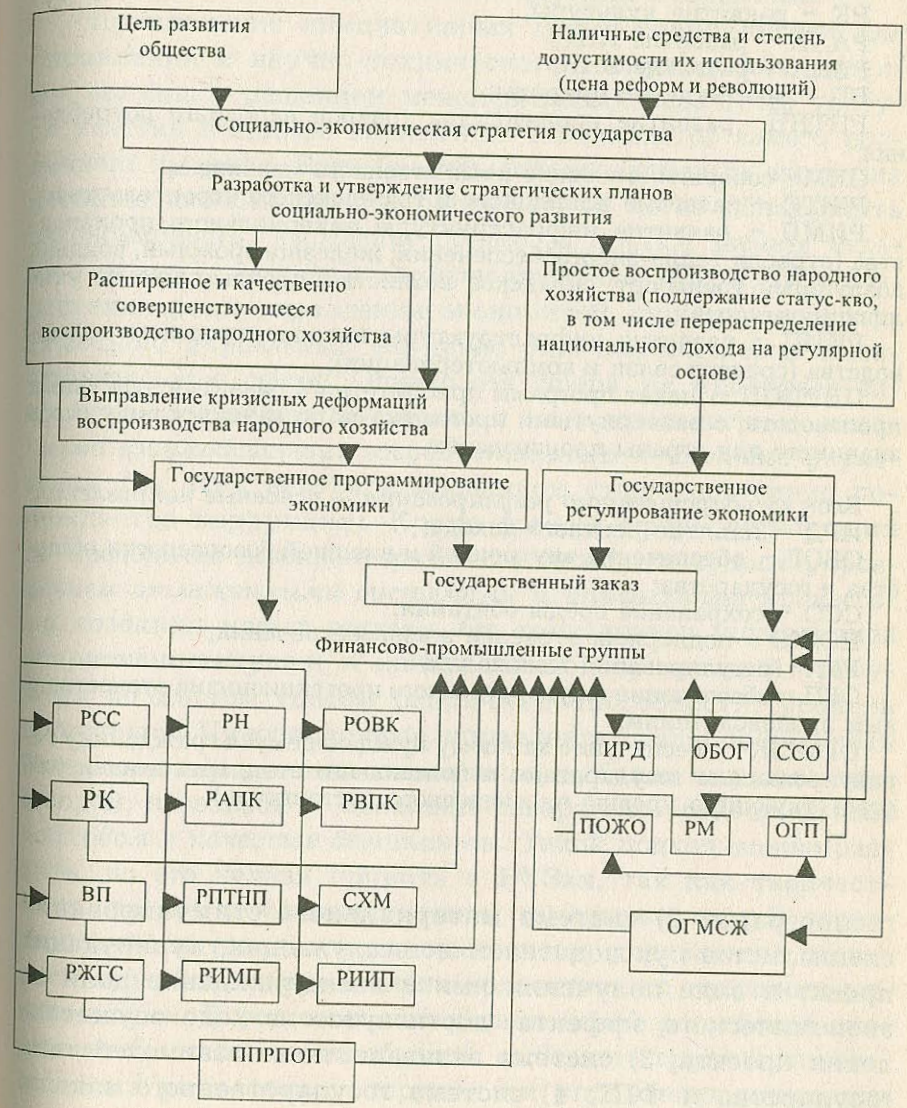
3) *четырехзвенное воздействие государства на экономику* – стратегическое планирование, госпрограммирование, госрегулирование, госзаказы, в применении к взаимодействию с ФПГ *превращаются в трехзвенное взаимодействие – через госпрограммирование, госрегулирование, госзаказы.*

Таким образом, для целей нашего исследования нам вполне достаточно проанализировать взаимодействие государства и ФПГ по двум линиям: госпрограммирования и госрегулирования.

Предметом нашего анализа являются не конкретные государственные программы и участие в них ФПГ, а *механизм взаимодействия экономических интересов государства и финансово-промышленных групп в процессе государственного программирования.* В этот механизм, помимо прочего, целесообразно включить комплекс нижеследующих звеньев: 1) привлечение инициативных высококвалифицированных специалистов для управления проектами, совместно осуществляемыми государством и ФПГ в рамках

Схема № 13

Механизм взаимодействия социально-экономической стратегии развития государства с финансово-промышленными группами



Условные обозначения:

Блоки государственного программирования – программы:
РСС – развитие социальной сферы;
РН – развитие науки;
РОВК – развитие образовательно-воспитательного комплекса;
РК – развитие культуры;
РАПК – развитие АПК;
РВПК – развитие ВПК;
ВП – возрождение природы;
РПТНП– развитие производства товаров народного потребления;
СХМ– совершенствование хозяйственного механизма;
РЖТС – развитие жилищного и гражданского строительства;
РИМП – развитие инфраструктуры материального производства (отрасли тепло-энергообеспечения; железнодорожный, водный, воздушный транспорт; складское хозяйство; производства по утилизации отходов);
РИИП – развитие инфраструктуры интеллектуального производства (средств связи и компьютеризации);
ППРПОП – пакет программ приоритетного развития отдельных производств, с развернутыми программами по каждому виду особо значимого для страны производства.

Блок государственного регулирования — основные направления:
ИРД – изъятие рентного дохода;
ОБОГ – обеспечение внутренней и внешней безопасности общества и государства;
ССО – сохранение среды обитания;
ПОЖО – поддержка отраслей жизнеобеспечения;
РМ – регулирование монополий;
ОГП – обеспечение государственного протекционизма отечественным производителям;
ОГМСЖ – обеспечение каждому нуждающемуся гражданину гарантированного государством минимального стандарта жизни (соответствующего уровню человеческого достоинства).

госпрограмм; 2) система материального стимулирования специалистов-руководителей и госслужащих, курирующих проект в виде получения ими в вознаграждение доли от экономического эффекта, достигнутого в ходе осуществления проекта; 3) система эквивалентного взаимодействия государства и ФПГ; 4) система государственного заказа;

5) система государственной поддержки ФПГ на возвратной основе.

Очертив круг элементов, составляющих рассматриваемый механизм, рассмотрим каждый из них в отдельности под углом его взаимодействия с другими элементами.

Привлечение инициативных групп специалистов для управления и научно-технического обслуживания проектов связано с решением межотраслевых задач, что требует участия в едином коллективе специалистов самого различного профиля. Если бросить ретроспективный взгляд на историю экономического развития, то легко обнаружить закономерность: *выделение одного за другим звеньев цельного процесса труда в самостоятельные сферы.* При возрастании роли управления экономикой *функции государственного управления* ею давно уже выделились в *самостоятельную сферу.* Однако эта сфера *не приобрела законченных очертаний в связи с неотлаженностью механизма взаимодействия государственного и частного управления* (на этом неотрегулированном стыке постоянно порождается коррупция). Кроме того, в сфере управления не проводится должного *различия между текущим управлением отлаженными системами и управлением процессами создания новых систем.* От коллективов управленцев оперативно-текущей и инновационной ориентаций требуются во многом совсем различные способности, уровень подготовки. Инновационные управленцы должны обладать более высоким уровнем квалификации, более широким кругозором, а главное – *обладать творчески-созидательным подходом в качестве доминанты.* Такой подход можно развить, но его нельзя привить в ВУЗах, так как творчество – это всегда самоинициатива, самовыражение. В советской действительности инновационные управленцы оказались перемешанными в одних коллективах с текущими управленцами. В условиях построения новой российской экономики было бы целесообразно *выделять группы инновационных управленцев*, поручая им управление инновади-

онными проектами. Речь идет не о консалтинговых группах (это явление давно известно на Западе), а именно *об инициативных группах управленцев, которым государство поручает управление проектом в рамках госпрограммы* (или даже всей программой). Такое привлечение целесообразно основывать на: а) конкурсном отборе групп-претендентов; б) установлении членам группы твердых должностных окладов; в) определении в контракте доли этой группы от суммарного экономического эффекта, достигаемого в результате осуществления проекта (программы); г) самостоятельном распределении группой этой доли между ее членами.

Государственные чиновники, направляющие и контролирующие осуществление проектов и программ, также помимо зарплаты должны вознаграждаться долей от достигаемого при этом экономического эффекта. Разумеется, при всем этом речь идет о реально полученном эффекте, исчисляемом определенной суммой денег. И только в программах и проектах, не рассчитанных на извлечение прибыли (например, программа "Дети России"), необходимо оговаривать качественные и количественные параметры, по достижении которых управленцы (госслужащие и инновационные управленцы) получают заранее оговоренные в контрактах денежные вознаграждения. Это нужно для того, чтобы должным образом вознаграждать управленцев не только высокорентабельных проектов, но и неприбыльных проектов. Иначе уровень управления неприбыльными, но общественно важными проектами в стране неуклонно падает из-за оттока квалифицированных и творческих управленцев в осуществление других проектов. В итоге страна теряет в тысячи раз больше на плохом управлении неприбыльными проектами, чем те суммы, которые следовало бы выделить для привлечения управленцев высокого уровня.

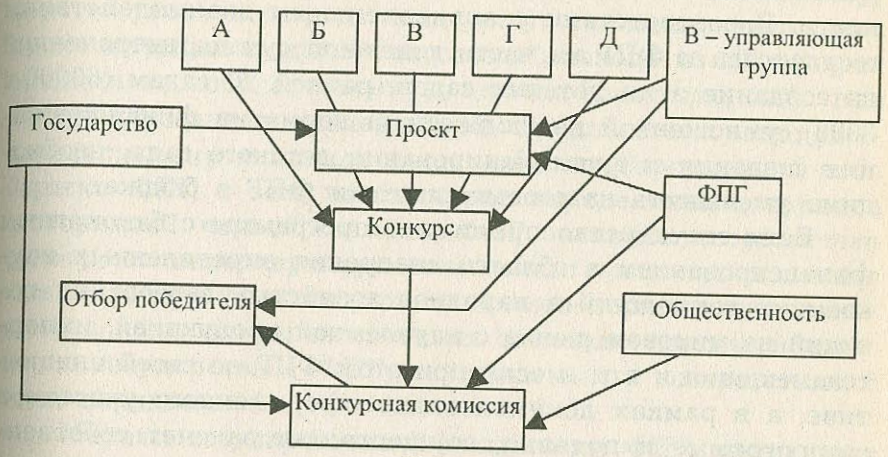
Что касается оплаты персонала ФПГ, то это ее внутреннее дело, сама же группа получает вознаграждение в

том или ином виде, не всегда в денежном, за участие в проекте.

В результате вырисовывается следующая схема управления (схема № 14).

Схема № 14

Схема управления проектами и программами, осуществляемыми совместно государством и ФПГ



Управление проектом (программой) осуществляется из единого центра (избранной по конкурсу инициативной группой специалистов), при контроле за этим управлением одновременно и со стороны государства, и со стороны ФПГ. В свою очередь управляющая группа способна оценивать адекватность действий государственной структуры и ФПГ, задействованных в проекте (программе), что позволяет ей в необходимых случаях апеллировать в более высокие государственные инстанции и к общественности.

Система эквивалентного взаимодействия государства и ФПГ – это предоставление со стороны государства группам набора льгот и поддержек, оцениваемых в определенную денежную сумму, эквивалентную той сумме, которой

оценивается вклад ФПГ в решение общегосударственных задач (на федеральном и региональном уровнях), которые в случае нерешаемости их со стороны ФПГ пришлось бы решать самому государству за счет бюджетных средств.

Допустим, госбюджет финансирует создание сети детских садов по стране, по нормативу: один детсад на три тысячи жителей. ФПГ, персонал которой составляет 60 тыс. человек, создала для детей своих сотрудников в различных регионах 30 детских садов, причем повышенной комфортности. В соответствии с эквивалентным взаимодействием государства и ФПГ на часть денежной суммы, потраченной на создание этих детских садов, равной 20 садам (60000 : 3000), умноженной на бюджетный норматив финансирования создания и функционирования детского сада, необходимо уменьшить налоговые платежи ФПГ в бюджет.

Если государство принимает программы с бюджетным финансированием в области внедрения определенных наукоемких технологий в народное хозяйство, завоевания позиций на мировом рынке с наукоемкой продукцией, импортозамещения и т.п., и если при этом ФПГ по своей инициативе, а в рамках документально оформленного участия в госпрограмме и подавно, осуществляет за счет собственных ресурсов проект, вписывающийся в финансируемую из бюджета программу, то во всех этих случаях для ФПГ нужно соответствующие суммы засчитывать в счет налоговых платежей.

Может быть приемлемым и такой вариант: ФПГ берет на себя осуществление проектов (экономических и социальных), в которых заинтересовано государство, и сама обеспечивает их финансирование; государство засчитывает осуществленные проекты в качестве определенной суммы налоговых платежей; обмен реализованных проектов на налоговые освобождения оформляется договорами.

Систему госзаказов для ФПГ в рамках государственного программирования целесообразно осуществлять на основе следующих принципов: а) *добровольности госзаказа*

для ФПГ; б) *общественно нормальной выгодности госзаказа*; в) *взаимной ответственности по обязательствам* в связи с госзаказом, в том числе и для государства, с наложением санкций за срыв обязательств; г) *конкурсного размещения госзаказов.*

Особо важная роль в рассматриваемом механизме принадлежит *системе государственной поддержки ФПГ на возвратной основе.*

На практике госчиновники оказывают от имени государства различного рода поддержку отдельным финансово-промышленным группам "на глазок", исходя из общей ориентации на государственную целесообразность, либо под коррумпированным давлением. Мы предполагаем четко *фиксировать цену того или иного вида государственной поддержки ФПГ* с тем, чтобы через определенный, заранее оговоренный *период времени, ФПГ оплатило государству сумму, соответствующую этой цене, с процентами или без них*, в зависимости от установленного порядка, возникающего в ходе совершенствования законодательства и договоров государства с ФПГ, заключаемых в соответствии с этим порядком.

Мерами государственной поддержки ФПГ, имеющими цену, в числе прочих, являются:

- предоставление государственных гарантий по возврату кредита, получаемого ФПГ у отечественных и зарубежных коммерческих банков;
- снижение налоговых платежей на период становления ФПГ или в связи с осуществлением государственно важных дорогостоящих проектов;
- подготовка (или переподготовка) в государственных учебных заведениях специалистов для ФПГ;
- защита государством за рубежом коммерческих интересов ФПГ, в частности, использование экономических рычагов давления на другие страны (в связи с поставками нефти или газа, например) для создания благоприятного климата в этих странах для российских ФПГ.

Теперь предстоит рассмотреть *взаимодействие государства и ФПГ в связи с государственным регулированием экономики.* Если рассмотренное выше аналогичное взаимодействие по поводу государственного программирования было *связано преимущественно с обеспечением прорывов к новому качеству* условий достижения новых горизонтов в развитии, то рассматриваемое теперь взаимодействие связано *преимущественно с поддержанием статус-кво в положительных характеристиках процесса воспроизводства народного хозяйства.*

Поскольку основное внимание нами было уделено наукоемким ФПГ, обеспечивающим прорыв в новое качество, особо важное значение имеет взаимодействие государства и ФПГ в сфере государственного программирования. Однако и взаимодействие государства и ФПГ в сфере государственного регулирования экономикой не следует сбрасывать со счетов.

Рассмотрим конкретные меры государственного регулирования экономики в связи с взаимодействием государства и ФПГ. Заметим, что при этом мы рассматриваем не весь спектр мер государственного регулирования экономикой, а лишь те меры, которые тесно связаны с деятельностью финансово-промышленных групп. При этом мы рассматриваем только те меры госрегулирования, которые считаем целесообразными. Например, меры регулирования, связанные с ограничением доли капиталов банков, вкладываемых в акции ФПГ, ограничение права одного лица иметь более 10% голосующих акций одной компании и т.п. мы считаем нецелесообразными, соответственно эти меры и им подобные мы не рассматриваем в составе *пакета целесообразных мер государственного регулирования финансово-промышленных групп.*

1. Регулирование денежной массы в стране со стороны государства (определение величины денежной эмиссии или изъятия денег из обращения) целесообразно осуществлять

с учетом эмиссии и обращения заменителей денег внутри ФПГ.

2. Регулирование налогообложения ФПГ с учетом наличия безденежного оборота внутри групп (оборота, опосредуемого заменителями денег).

3. Разный режим налогообложения ФПГ, которые концентрируются на производительной деятельности, и ФПГ, которые представлены конгломерацией предприятий вокруг финансово-кредитных структур, ориентированных на спекулятивно-посредническую деятельность.

4. Установление для ФПГ-монополистов особо высоких стандартов уровня и качества продукции со взиманием значительных штрафов за отступление от них в худшую сторону.

5. Определение государством индивидуальных норм охраны окружающей среды для предприятий, входящих в ФПГ, с учетом повышенных возможностей у групп решать экологические проблемы, но при установлении лимита (не более 100%) превышения финансирования природоохранных мероприятий по индивидуальным нормам над финансированием по общепринятым нормам.

6. Регулирование цен на продукцию ФПГ в целях борьбы с отрицательными проявлениями монополизма и обеспечения относительной оптимальности соотношения цен на жизненно важные факторы производства, что необходимо для предотвращения существенных деформаций межотраслевых пропорций народного хозяйства. При этом наибольшее значение имеет применение следующих мер ценового регулирования:

а) установление фиксированных государственных цен на продукцию монополистов (топливно-энергетические ресурсы, услуги связи, услуги железнодорожного, водного и воздушного транспорта, основные виды жизненно важных для страны сырья и материалов);

б) установление верхних пределов (лимитов) цен для всех представителей товарной группы, подпадающей под

ценовое лимитирование (не позволяет уйти от лимитирования цен, поскольку видоизменение товара не выводит его из-под лимита);

в) установление прогрессивного налога на рост рентабельности в составе цены продукции, выпускаемой монополистом (или группой монополистов).

7. Снятие государственного протекционизма для злоупотребляющих своим монопольным положением на рынке (например, государство на основе анализа программы повышения технического уровня и качества автомобилей вводит протекционистские меры для защиты их отечественных производителей от иностранных конкурентов, ступенчато снимая протекционистские меры в соответствии с этапами качественного развития российского автомобилестроения, предусмотренными в соответствующей программе; неизбежность поэтапного снятия протекционистских мер подстегнет отечественных производителей к кардинальному улучшению качества продукции, иначе им грозит банкротство).

8. Обстоятельное и существенное регулирование экспорта и импорта с целью обеспечения массированного протекционизма отечественным ФПГ в их конкурентной борьбе с ТНК.

9. Осуществление комплекса регулирующих мер (ценовых и налоговых, а также организационно-управленческих и институциональных), направленных на возможно более полное изъятие в доход государственного бюджета (всех уровней) ренты, возникающей от использования природных ресурсов – коллективного достояния всей нации (народа), особенно применительно к продукции ТЭКа и сырьевых отраслей.

10. Производство и продажа алкогольной продукции, проведение лотерей и т.п. не должны входить в круг деятельности, охватываемой какими-либо ФПГ в связи с необходимостью установления полной монополии государства на эти виды деятельности.

11. Регулирование особенностей операций банков, входящих в ФПГ, а также налогообложения этих банков в зависимости от степени участия банковского капитала в реальном секторе экономики.

12. Использование *лизинга передовой техники, организуемого государством для ФПГ* в качестве фактора, способствующего ускорению научно-технического прогресса в российских корпорациях.

13. Распределение госзаказа среди ФПГ:

а) в порядке обязательного налогового платежа с засчитыванием выполненного заказа в качестве уплаченного налога;

б) в виде обязательного государственного задания, даваемого как исключение в случаях необходимости предотвращения угрозы безопасности государства (экономической, военной, социальной).

14. Регулирование арендной платы за земельные участки и недвижимость с учетом анализа экономической ситуации в стране в целом, в регионе – в частности.

Глава VI. Отдельные вопросы мезоэкономики и корпоративного хозяйствования

1. Синергетический экономический эффект и корпорации

Понятие синергетического эффекта, заимствованное из кибернетики, в последнее время начинает все чаще проникать в экономику.

Классическим примером образования синергетического экономического эффекта (Сэф'а) является уже давнее использование странами Запада такого факта: различные сорта зерна дают различной величины припек в зависимости от того, какой вид хлебобулочных изделий выпекать. Зная структуру спроса по их видам, производители засевают поля такими сортами зерна, которые дают наибольший припек. В итоге одна лишь подборка соответствующих сортов зерна при тех же самых затратах труда и других ресурсов дает дополнительное количество хлеба. Данный пример наглядно показывает то, каким образом эффективное комбинирование факторов производства создает дополнительную ценность (стоимость), превышающую механическую сумму ценностей (стоимостей) всех потребленных факторов производства.

Синергетический экономический эффект представляет собой избыток ценности (стоимости), в составе ценности (стоимости) произведенной продукции, над механической суммой ценностей (стоимостей) всех факторов производства, потребленных в процессе создания этой продукции, включая и ценность (стоимость) живого труда. Источником Сэ-

ф'а является комбинирование факторов производства в процессе производительной деятельности.

Давая такое определение Сэф'у, нужно иметь в виду несколько принципиальной важности моментов.

Во-первых, понятие стоимости употребляется как синоним понятия ценности.

Во-вторых, глубинную основу понятия ценности (стоимости) составляет двуединство общественно необходимых затрат труда и природных ресурсов с одной стороны и их общественной потребительской стоимости, находящей свое выражение в понятии предельной полезности, – с другой. При этом средние затраты, в качестве общественно необходимых, определяются по отношению к общественной средней потребительной стоимости. Применительно к каждому конкретно взятому товару количество общественно необходимых затрат, воплощенных в нем, определяется не только по линии затрат, но также в зависимости от того, каким образом потребительная стоимость этого товара соотносится с общественно средней потребительной стоимостью. В такой трактовке источником ценности (стоимости) является не только абстрактный труд, но и труд конкретный. Последний определяет степень эффективности затрат труда и природных ресурсов. Соответственно, общественно необходимые затраты являют собой затраты, пропущенные через фильтр общественной эффективности, что может иметь место как с приращением, так и с уменьшением. Именно сведение затрат к эффекту в категории общественно необходимых затрат позволяет состыковывать их с маржиналистской теорией ценности. Замыкающий потребитель в этой теории объективно определяется уровнем издержек, т. е. в конечном итоге уровнем общественно необходимых затрат. Спор между сторонниками ценообразования на базе общественно необходимых затрат и на основе предельной полезности, по нашему мнению, политизирован: одни хотят свести источник ценности только к затратам абстрактного труда, с целью подвести теоретическое обоснование

под национализацию всякой частной собственности, основанной на применении наемного труда; другие, наоборот, игнорируют труд в качестве главного источника ценности с целью обоснования большей величины прибыли по отношению к заработной плате.

В-третьих, мы не разделяем тезис о том, что труд, будучи источником стоимости, сам стоимости не имеет. В наших разработках мы исходим из того, что не только рабочая сила имеет стоимость (ценность), но и сам труд, в качестве фактора производства, обладает ценностью (стоимостью).

В-четвертых, общественно необходимые затраты на производство товара, объективно выступающие в качестве основы его ценности (стоимости), состоят не только из затрат труда (живого и овеществленного в средствах производства), но и затрат природных ресурсов. При этом универсальной мерой всех этих затрат является уже не рабочее время, а деньги. Ценность каждого отдельного товара определяется в качестве той доли, которая приходится на него в совокупной денежной массе. Эта доля определяется "невидимой рукой рынка" или, говоря современным языком, социально-экономическим "компьютером" посредством соотношения совокупного спроса и предложения, а также всей массы актов купли-продажи.

В-пятых, теория К. Маркса о том, что основой прибыли служит прибавочная стоимость (разница между стоимостью, созданной работником, и стоимостью его рабочей силы), адекватно отражает действительность, но не в качестве универсального закона, а лишь как закономерность частного порядка. Все зависит от условий найма рабочей силы. Наниматель, если он находится в положении монополиста по отношению к работнику, определяет заработную плату именно в качестве цены рабочей силы. Однако в случаях равенства сторон, тем более преимуществ работника (дефицитная специальность, монопольная позиция профсоюза, законодательная гарантия уровня оплаты труда),

заработная плата выступает именно в качестве оплаты труда, а не рабочей силы. Прибыль при этом является выражением не прибавочной стоимости, а Сэф'а.

В-шестых, в различных экономических ситуациях прибыль может быть выражением: а) только прибавочной стоимости; б) исключительно Сэф'а; в) частично прибавочной стоимости, частично – Сэф'а.

Очертив понятие синергетического экономического эффекта, остановимся на раскрытии понятия корпорации в качестве базового экономического явления, с которым нельзя отождествлять корпорацию в качестве надстроечного явления. В самом общем виде корпорация представляет собой объединение в той или иной форме нескольких субъектов хозяйствования, часть из которых достаточно крупные для придания этому объединению существенного веса в удовлетворении потребности страны и даже мира в продукции определенного вида.

Под данное выше определение подпадают не только подлинные производственные корпорации, но и структуры надстроечного типа, каковыми в советский период являлись многочисленные промышленные министерства.

Корпорациями не являются также различного рода производственные объединения, основанные по типу слияния нескольких предприятий, выпускающих однотипную продукцию. Массовое образование подобных объединений имело место в 70-х гг. и не принесло существенного эффекта. Более того, возникли значительные потери: неудачно хозяйствующие предприятия покрывали свои убытки и даже получали прибыль за счет предприятий, эффективно ведущих дело, что кардинально подрывало стимул к производительному труду; в рамках объединения разрасталась управленческая надстройка, усиливался бюрократизм.

В 70-х гг., в процессе кампании по созданию объединений, имели место также элементы создания подлинных корпораций, что выразилось в образовании научно-производ-

ственных объединений. Здесь уже имел место основной признак корпорации – интеграция в единое целое различных видов производственной и коммерческой деятельности, прежде всего – НИОКР и производства. В 70–80-е гг. у многих производственных и научно-производственных объединений образовывались значительные финансовые ресурсы, аккумулируемые в фонде развития производства. Казалось бы, возникли условия для концентрации в рамках одной корпорации научных, производственных и финансовых ресурсов. Однако вследствие тотального распределения подавляющего большинства средств производства через систему Госснаба собственные финансовые ресурсы советских корпораций по большей части не могли быть использованы для развития производства. К концу 80-х гг. в фонде развития объединений и предприятий скопилась гигантская по тем временам сумма неиспользуемых денег – 100 млрд рублей, что эквивалентно по паритету покупательной способности 200 млрд долларов на потребительском рынке и 400 млрд долларов на рынке средств производства. В дальнейшем скопленная в фонде развития сумма была перекачана через активные работы и услуги в сферу розничного товарооборота, что явилось предпосылкой инфляции 1992 г., которая лишила предприятия и корпорации львиной доли собственных оборотных средств, амортизационных начислений и накоплений прибыли.

В современных условиях, когда на финансовые ресурсы российский корпорации приобрели возможность приобретать необходимые им для развития средства производства, в стране создан искусственный дефицит денег, что также не позволяет соединять в единое целое в рамках корпорации производственную и финансовую мощь.

Созданные в последнее время российские финансово-промышленные группы не имели и не имеют достаточных финансовых ресурсов для развития. При этом ФПГ создавались исходя из двух разных мотивов, соответственно двух разных типов. В одном варианте банковский капитал приобретал наиболее крупные лакомые отсеки госсобственности, имея в виду либо их перепродажу, при благоприятном случае, либо их использование с выгодой в будущем. В другом варианте крупные производственные и научно-производственные объединения, с целью концентрации собственных финансовых ресурсов и предотвращения перекачки значительных денежных средств в пользу банков, стали создавать собственные банки и интегрировать их с производством в рамках ФПГ.

Как в советский период, так и за время радикальных реформ 90-х гг., не использовалось главное преимущество корпораций, а именно соединение в единый комплекс предприятий, связанных друг с другом устойчивыми производственными поставками.

В советский период неотлаженность межотраслевых поставок приводила к двум кардинальным изъянам, устранение которых позволило бы СССР в считанные годы опередить по экономическому развитию США.

Во-первых, неритмичное производство приводило к недоиспользованию производственных мощностей и резкому снижению качества продукции из-за штурмовщины в конце плановых периодов. Если бы поставки продукции были организованы ритмично, это позволило бы на тех же самых производственных мощностях примерно в 1,5 раза увеличить объем промышленной продукции при улучшении ее качества.

Во-вторых, организация на должном уровне межотраслевых хозяйственных связей создала бы возможность для быстрого внедрения в производство самых передовых достижений научно-технического прогресса, причем не догоняющих, а превышающих мировой уровень. В нашей стране не вызрело противоречие между опережающими время научно-техническими разработками и их отторжением со стороны хозяйственного механизма. Именно разрешение этого противоречия на основе эффективной организации межотраслевых связей объективно являлось важнейшим направлением экономического развития по пути повышения эффективности производства. Если бы это противоре-

чие было успешно разрешено, то СССР мог бы очень быстро развиваться на основе перепрыгивания через ступени научно-технического прогресса.

Вместо использования реальных резервов экономического развития радикальные реформаторы стали в спешке и без фундамента выстраивать монетаристскую модель хозяйствования, которая в условиях России привела к удушению реальной экономики. Достаточно сказать, что за 8 лет радикальных реформ объем производства в стране упал примерно на 60%. При этом не произошло никаких прогрессивных структурных изменений в экономике, поскольку объем производства падал во всех отраслях без исключения.

В современных условиях хозяйствования существует возможность создания крупных многоотраслевых корпораций, связанных между собой цельной цепочкой хозяйственных связей, начиная с НИОКР и заканчивая выпуском конкурентной конечной продукции, пользующейся спросом на внутреннем и внешнем рынке.

Что препятствует созданию таких многоотраслевых корпораций? На поверхности явлений ответ очевиден. У предприятий не хватает денег для финансирования производства, а у потребителей не хватает денег для оплаты производимой продукции. Одним способом решения проблемы нехватки денег, искусственно созданной радикальными монетаристами, является целевая контролируемая денежная эмиссия, которая обеспечена производственными мощностями. При их задействовании благодаря эмиссионному финансированию будет производиться товарное покрытие выпускаемых денег.

Существует и другой способ оживления экономики, связанный с эмиссией коммерческих дензнаков (векселей и т. п.) в рамках многоотраслевых корпораций и даже за их пределами. Этот способ не являет собой альтернативы предыдущему. Оба способа могут прекрасно дополнять друг друга, но при этом использование второго из них соответственно уменьшает потребность в эмиссии денег со стороны государства. При этом объективная потребность в эмиссии государственных денежных знаков уменьшается прямо пропорционально эмиссии корпоративных дензнаков, прежде всего векселей.

Создание крупных многоотраслевых корпораций на базе предприятий и организаций, связанных между собой устойчивыми взаимными поставками и услугами, при обслуживании внутрикорпоративного оборота внутренними векселями, с применением внутренних цен, представляет собой такое комбинирование факторов производства, которое в наибольшей степени способствует образованию Сэф'а. При этом такое многоотраслевое корпоративное комбинирование может использоваться не только в качестве мощного антидепрессивного фактора в специфических условиях современной российской экономики, но и в виде действенного механизма создания значительного Сэф'а в нормальных условиях хозяйствования.

Комбинирование факторов производства в рамках крупной многоотраслевой корпорации, ориентированной на наукоемкие производства и высокие технологии, с позиций образования Сэф'а, имеет не только плюсы, но и минусы. Это необходимо учитывать как при решении вопроса о круге предприятий и организаций, образующих вновь создаваемую корпорацию, так и в процессе хозяйствования уже созданной корпорации. Последнее связано с тем, что крупная корпорация часто должна решать дилемму: самой производить ту или иную продукцию, необходимую для внутреннего потребления, или приобретать ее на стороне.

К положительным сторонам крупной многоотраслевой корпорации, под углом зрения создания Сэф'а, относятся нижеследующие моменты.

Во-первых, благодаря внутрикорпоративному комбинированию факторов производства, многие факторы, до того неиспользуемые или используемые в малой степени, вовлекаются в процесс их активного применения. В условиях современной российской экономики – это не только активизация использования наличных производственных мощ-

ностей (уровень их использования по отраслям промышленности всего 15–30%) и вовлечение рабочей силы в интенсивную производительную деятельность, но и быстрое внедрение в производство ценнейших результатов НИОКР, которые накоплены в стране в огромных масштабах.

Во-вторых, внутрикорпоративное комбинирование на межотраслевой основе факторов производства значительно расширяет внутренний спрос на производимую в рамках корпорации продукцию, что стимулирует расширение производства.

В-третьих, развитие многоотраслевых корпораций позволяет обеспечить экономическое выживание входящих в них предприятий и организаций, одновременно создавая условия для подъема корпораций на уровень, который позволил бы им выдерживать конкуренцию мирового рынка.

К теневым сторонам крупной многоотраслевой корпорации относится использование произведенной в ее рамках продукции, которая за пределами корпорации производится с меньшими издержками и при том явно лучшего качества. В принципе, для корпорации было бы более выгодно ограничиться производством только той продукции, которую оптимально производить в рамках корпорации, закупая все остальные необходимые виды продукции на стороне. Однако достичь этого на практике не представляется возможным. В противном случае все производства были бы сконцентрированы на специализированных предприятиях и корпорации не существовали бы вообще.

С позиций СЭФ'а, в рамках корпорации всегда приходится решать проблему оптимизации соотношения между производством одних видов продукции внутри корпоративной системы и приобретением других видов продукции за ее рамками. Сказанное относится не только к всевозможной продукции, но и ко всем видам необходимых для корпорации услуг. Данная проблема может быть формализована при помощи нижеследующей формулы (28):

$$\text{СэфОК} = \text{ЭфВ} + \text{ЭфПи} + \text{Эоунпк} - \text{Пик} \qquad (28).$$

Обозначения:

СэфОК – синергетический экономический эффект, возникающий в результате объединения в крупную наукоемкую корпорацию предприятий и организаций многих отраслей хозяйства;

ЭфВ – эффект от ускоренного внедрения в производство результатов НИОКР прорывного порядка;

ЭфПи – эффект от более полного использования наличных факторов производства всех видов, в том числе производственных мощностей и рабочей силы;

Эоунпк – экономическая оценка устойчивости хозяйствования и накопления потенциала, позволяющего в будущем выдержать конкуренцию;

Пик – потери в результате более высоких издержек производства и снижения уровня и качества комплектующей продукции во внутрикорпоративном производстве в сравнении со специализированным производством за пределами корпорации.

2. Учет в построении системы налогообложения синергетического экономического эффекта

Прежде чем непосредственно рассматривать проблему налогообложения предприятий и корпораций[68] в связи с образованием синергетического экономического эффекта

[68] С позиций налоговых органов обложение дохода, выражающего синергетический экономический эффект, должно быть одинаковым, как по отношению к отдельному предприятию, так и по отношению к корпорации. Однако в рамках крупной многоотраслевой корпорации возникает возможность переноса налогообложения с отдельных предприятий, выпускающих промежуточную для корпорации продукцию, на конечную продукцию корпорации. Здесь возникают своеобразные налоговые каникулы, которые компенсируются государству ростом доходов корпорации, соответственно и налогов. В теоретико-методическом плане рассмотрение налогообложения синергетического экономического эффекта отдельного предприятия является важнейшей составной частью проблемы налогообложения СЭФ'а корпорации.

(СЭФ), необходимо очертить фундамент такого налогообложения, а именно обрисовать общую систему налогообложения хозяйственной деятельности.

Любой хозяйственный орган, независимо от формы собственности, вида и масштабов хозяйственной и иной экономической деятельности, в принципе может уплачивать налоги, начисляемые двояким способом: а) на потребляемые в производстве ресурсы (землю, залежи полезных ископаемых, рабочую силу, а также основные и оборотные производственные фонды); б) на доходы, возникающие в результате реализации на рынке товаров и услуг. При этом выбор налогооблагаемой базы должен зависеть от нескольких наиболее важных моментов или их сочетания.

Во-первых, привязывание налога зависит от того, являются ли потребляемые в производстве ресурсы изначально общественным достоянием или продуктами производственной деятельности, изготовленными данным предприятием или приобретенными им по полной стоимости. Так, земля и природные ресурсы изначально являются достоянием общества в лице государства, даже если впоследствии они оказались в частной собственности. Поэтому в отношении земельных участков и природных ресурсов наиболее приемлемо исчисление налогов в виде платежей за потребляемые ресурсы, независимо от их реальной отдачи. Последнее – с целью экономическим давлением заставить предприятие обеспечить эффективное использование ресурса не ниже общественно необходимой формы.

Общество в лице государства несет расходы на воспроизводство рабочей силы, в том числе на ее образование и профессиональную подготовку. Это дает основание к установлению в отношении предприятия различных налогов на потребление рабочей силы, в том числе на ее образование и профессиональную подготовку. Это дает основание к установлению в отношении предприятия различных налогов на потребление рабочей силы, в том числе и в форме различных отчислений во внебюджетные социальные фонды

(типа пенсионного), что по своей экономической сущности тождественно перечислению налогов в бюджет. А вот уже налог на основные и оборотные фонды (так называемая "плата за фонды" советского периода, заимствованная у стран – членов СЭВ, проводивших реформы в направлении к рынку в рамках планового хозяйства) экономически совершенно не оправдан; за производственные фонды предприятие уже заплатило сполна из собственных ресурсов.

Практика платы за фонды проявила свою полную несостоятельность в народном хозяйстве всех стран, которые пытались ее применять. Характерно, что первыми от нее отказались еще во время социалистического хозяйствования как раз те страны, которые первыми у себя ее ввели, например, Болгария и Венгрия.

Во-вторых, выбор налогооблагаемой базы зависит от реальной возможности достаточно точно и обоснованно исчислить в денежном измерении ценность того или иного ресурса, в принципе подлежащего налогообложению. Одно дело, если имеется приемлемая денежная оценка, например, месторождения нефти или газа, тогда можно установить налог на ее основе. Совсем другое дело, если такая оценка отсутствует (рынок не развит или сильно деформирован, аналитические оценки недостаточно обоснованны и противоречивы). Здесь уже остается взимать налог с дохода, приносимого ресурсом, причем рост дохода обусловливает и увеличение уплачиваемого налога.

В-третьих. Поскольку в налогах реализуется не только принцип возмездности, но и принцип перераспределения части национального дохода в интересах всего общества (страны, государства), то доходы предприятий облагаются налогами вне зависимости от того, являются ли используемые ресурсы достоянием общества или заработаны предприятиями. При этом величина налогов прямо пропорциональна величине доходов предприятия.

В-четвертых, при установлении величины налогообложения всегда необходимо искать оптимальное соотноше-

ние между фискальной (максимизация) и стимулирующей (минимизация) функциями налогов. Фискальная функция должна обеспечить общество и государство необходимыми ресурсами. Напротив, стимулирующая функция призвана создать предприятию условия для роста производства и повышения его эффективности. В случае снижения объемов и эффективности производства ниже критической отметки и ради сохранения дееспособности государства и его системы социальной защиты у государственного аппарата возникает соблазн ужесточения налогов – иногда до степени, которая объективно приводит к экономическому удушению производства.

При этом нарастающий спад в экономике и снижение величины собираемых налогов при высоком уровне налогообложения подталкивает власти к внутреннему и внешнему заимствованию и распродаже имущества по бросовым ценам. Итогом такой политики может быть только крах государства и, соответственно, его денежной единицы. Поэтому в данном случае совершенно неоправданно проводить так называемую "жесткую финансовую политику", связанную с отказом от эмиссионного финансирования расходов бюджета. Наоборот: государству в условиях глубокого экономического спада необходимо резко сократить уровень налогообложения (тем самым стимулируя рост объемов производства), а бюджетный дефицит покрывать путем целенаправленной эмиссии, заменяющей налоги.

В-пятых, взятые налогоплательщиками на себя в той или иной форме расходы, которые должны финансироваться из бюджета, служат основанием для предоставления налоговых льгот.

В-шестых, налоговые льготы целесообразно предоставлять определенным отраслям хозяйства, а также по отдельным видам хозяйственной деятельности с целью формирования в народном хозяйстве оптимальных пропорций между отраслями хозяйства и отдельными видами производств. При этом деятельность типа игорного бизнеса, нежелательная для общества, должна облагаться налогами на особо высоком уровне.

В-седьмых, налоги на доходы должны быть дифференцированы в зависимости от того, инвестируются ли доходы в производство или потребляются. Такой подход позволяет использовать налоги в качестве важного рычага оптимизации доли производительного накопления в составе национального дохода страны.

Определив наши позиции в области построения налоговой системы государства, напомним кратко понятие синергетического экономического эффекта, который возникает в результате эффективного комбинирования факторов производства таким образом, что стоимость результатов этого комбинирования, воплощенная в конечном продукте, превышает механическую сумму использованных при этом стоимостей всех факторов производства, включая полную стоимость затраченного труда, в том числе и управленческого.

Рассмотрение природы синергетического экономического эффекта и выделение основных принципов налогообложения создает основу для анализа проблемы, до сих пор остававшейся в тени, а именно: учета синергетического экономического эффекта в процессе налогообложения, в частности, применительно к корпорациям.

Образование синергетического экономического эффекта объективно проходит ряд стадий, непосредственно имеющих отношение к налогообложению:

1) стадию подготовки факторов, обеспечивающих ресурсное наполнение синергетического экономического эффекта (НИОКР и обучение персонала);

2) стадию комбинирования факторов производства с целью производства товаров или оказания услуг;

3) процесс производства (или оказания услуг), обеспечивающий непосредственное воплощение синергетического экономического эффекта в потребительскую стоимость того или иного вида;

4) реализацию на рынке потребительской стоимости и получение дохода, часть которого эквивалентна синергетическому экономическому эффекту.

Единственной организационной формой, способной объединить в единую систему все четыре стадии образования СЭФ'а, является крупная многоотраслевая корпорация, концентрирующая свою деятельность на производстве наукоемкой продукции.

Отличительной особенностью образования СЭФ'а является отсутствие пропорциональной зависимости между денежной оценкой факторов производства и деятельности по их комбинированию, с одной стороны, и денежной оценкой самого СЭФ'а, с другой. По этой причине налогообложение денежного дохода, являющегося выражением синергетического экономического эффекта, в принципе недопустимо в качестве платежа за непосредственно синергетические факторы производства (НИОКР и обучение кадров, а также управленческую деятельность в отношении всех факторов производства). Следовательно, налог на непосредственно синергетические факторы производства и комбинационную деятельность в отношении всех факторов производства (в совокупности – синергетический комплекс) не может устанавливаться ни в виде твердой суммы за тот или иной элемент синергетического комплекса, ни в виде процента от его денежной оценки.

Однако элементы синергетического комплекса имеют две стороны – затратную и результативную. Например, труд ученого выступает в качестве затрат интеллектуального труда очень высокой степени сложности. Эти затраты оплачиваются в форме основной заработной платы, точно так же, как и затраты других видов труда, не имеющих сколько-нибудь существенного синергетического значения. В обоих случаях на зарплату производятся социальные начисления, которые по своей экономической сущности идентичны налогообложению. Здесь имеет место фактическое налогообложение элементов синергетического комплекса в качестве доли от их хозрасчетной оплаты (в данном случае от выплачиваемой основной заработной платы).

Если же изобретатель, к примеру, получает крупное или сверхкрупное авторское вознаграждение за научную (техническую, конструкторскую и т.д.) разработку, то здесь должен возникать уже иной вид налоговых отношений, поскольку автор реализует продукт, концентрирующий в себе синергетический экономический эффект, а его покупатель, выплачивающий авторское вознаграждение, идентичное для автора заработной плате, не должен вносить социальных платежей – аналогов налога. Другое дело, что автор выплачивает налоги, как с зарплаты, так и с авторского гонорара, но по разным налоговым ставкам: авторское вознаграждение за результат многолетней работы не должно облагаться налогами в той же мере, что и текущие доходы граждан.

Обычная практика налогообложения авторского вознаграждения, этого наиболее типичного воплощения синергетического экономического эффекта, сочетает в себе налоговые льготы, в части освобождения от налоговой прогрессии, со стандартным налогообложением повышенных доходов по прогрессивной шкале. Последнее не оправданно ни с этической, ни с экономической точек зрения. Высокие доходы лиц, генерирующих синергетический экономический эффект и тем самым предопределяющих прогресс всего общества, не должны облагаться налогами по той же ставке, что и доходы посредников и рантье.

Что касается синергетического экономического эффекта, создаваемого управленцами, то он в одних случаях фиксируется в денежной форме в виде повышенной оплаты труда, а в других случаях вообще не учитывается. При этом в повышенной оплате труда управленцев, особенно их высшего звена, смешаны высокие должностные оклады, устанавливаемые вне зависимости от конечного результата управления, с вознаграждением за достижение СЭФ'а, пропорционально его величине.

Было бы целесообразно в денежном вознаграждении управленцев четко выделять доходы, гарантированные занимаемой должностью, и облагать их налогом по прогрессивной шкале (с изъятием до 90%), и доходы за создаваемый ими синергетический экономический эффект, которые следует облагать налогом по умеренной шкале. При этом гарантированные денежные доходы в виде основной заработной платы нужно суммировать с премиями, выплаченными за искусственно подобранные показатели, не отражающие реальные результаты хозяйствования, облагая налогами по прогрессивной шкале. И только премии, соответствующие реально созданному синергетическому экономическому эффекту, должны облагаться налогом по льготной ставке.

В законодательных актах нужно ясно и однозначно определить показатели синергетического экономического эффекта, обеспечиваемые управленческим трудом, которые дают основания для применения льготной шкалы налогообложения.

Помимо работников, непосредственно создающих СЭФ, существуют предприятия и организации, основная деятельность которых сводится к генерированию синергетического экономического эффекта. Речь идет, прежде всего, о производительных структурах в сфере науки и образования, в отношении которых целесообразно применять следующий порядок налогообложения:

а) налогами облагается исключительно прибыль, при освобождении от всех других видов налогов;

б) прибыль, используемая на инвестирование в рамках основного вида деятельности и на выплату премий персоналу, налогом не облагается (полученные премии будут подвергнуты налогообложению в ходе взимания налогов с физических лиц);

в) прибыль, используемая на развитие социальной сферы внутри предприятия или организации, в рамках утвержденного государством норматива, налогом не облагается;

г) вся оставшаяся прибыль подвергается налогообложению в обычном порядке.

В целом же сферы науки и образования (в рамках их основной деятельности), как главные генераторы синергетического экономического эффекта, не должны вообще облагаться налогами, поскольку генерируемый ими и распространяемый по всему народному хозяйству синергетический экономический эффект значительно увеличивает национальный доход страны, служащий в свою очередь главной базой налогообложения.

Каждый рубль, изъятый из науки и образования, приводит к недополучению в народном хозяйстве минимум 10 рублей. А в конечном итоге государственный бюджет получит значительно больше доходов в форме налогов, если откажется от взимания налогов с основного вида деятельности организаций и предприятий науки и образования.

Однако синергетический экономический эффект все же должен подвергаться налогообложению, но специфическим образом. В развитом в научно-техническом отношении обществе СЭФ, помимо прочего, является главным источником поступлений доходов в государственный бюджет. Выше речь шла лишь о том, что синергетический экономический эффект не должен облагаться налогом на стадии его создания, продвижения и внедрения в производство. А вот когда синергетический экономический эффект уже воплощен в конкретных видах продукции и услуг и когда они реализуются на рынке, государство начинает компенсировать все ранее предоставленные налоговые льготы, взимая налоги в полной мере, причем со значительно возросших доходов в реальном секторе производства. Данная задача может и должна решаться двумя путями.

Во-первых, путем конструирования специального порядка налогообложения дохода, являющегося результатом СЭФ'а.

Во-вторых, в рамках крупной многоотраслевой корпорации, ориентированной в конечном итоге на производство

наукоемкой продукции, налогообложение доходов, явившихся результатом СЭФ'а, в существенной мере происходит естественным образом в рамках обычной системы налогообложения, но при условии построения эффективного внутрикорпоративного механизма хозяйствования. При этом налоги и сборы, равнозначные налогам, не взимаются (за некоторым исключением: социальные начисления на зарплату, налог на недвижимость и т.п.) ни с факторов, обеспечивающих СЭФ, ни с промежуточных продуктов, воплощающих в себе СЭФ (результаты НИОКР, изготовление промежуточной в рамках корпорации продукции). Важно, что фактическое освобождение от большей части налогов на промежуточных стадиях образования СЭФ'а может быть распространено не только на предприятия, которые непосредственно входят в состав корпорации, но и на предприятия, связанные с корпорацией устойчивыми поставками, разумеется, в рамках доходов от этих поставок. С этой целью применяются вексельные формы расчетов, опосредующих продвижение промежуточного продукта, который поставляется при этом в форме товарного кредита.

При построении системы налогообложения прибыли прежде всего нужно решить вопрос о целесообразности выделения той части прибыли предприятий и организаций, а также корпораций, которая выражает СЭФ, с целью применить к этой части прибыли особый порядок налогообложения, что предполагает решение ряда дополнительных методологических и методических проблем.

Безусловной необходимости выделять в составе прибыли предприятий и корпораций реального сектора экономики СЭФ нет. В принципе достаточно учитывать синергетический экономический эффект параллельно со спецификой налогообложения в процессе его создания в сферах и видах деятельности, непосредственно нацеленных на его генерацию. Что касается массового реального использования синергетического экономического эффекта, ранее созданного в чисто информационном виде, то здесь уже допустимо применение общего порядка налогообложения.

При налогообложении СЭФ'а возникает комплекс проблем:

а) выделение доли прибыли предприятия (корпорации), соответствующей синергетическому экономическому эффекту;

б) обоснование уровня (и шкалы) налогообложения прибыли синергетического вида;

в) применение различных ставок налогообложения для синергетической и прочей прибыли таким образом, чтобы предприятия и корпорации были заинтересованы возможно быстрее и шире внедрять научно-технологические и организационно-управленческие разработки синергетического вида, неся при этом потери от повышенного налогообложения во всех случаях технико-экономического застоя в производстве. Не вдаваясь в детали, три сформулированные выше проблемы предлагается решать нижеследующим образом.

Часть прибыли, выражающая СЭФ, определяется путем вычета из балансовой прибыли всех тех долей прибыли, которые не являются выражением синергетического экономического эффекта. Здесь уместно применить следующую формулу:

$$Псэф = Пб - Псн - Пм - Пл \qquad (29).$$

Обозначения:

Псэф – прибыль, выражающая синергетический экономический эффект;

Пб – прибыль балансовая;

Псн – прибыль по средней норме в обществе по отношению к издержкам производства;

Пм – прибыль в результате монопольного положения (если таковое присутствует) на рынке;

Пл – прибыль, полученная в результате предоставления льгот на всех уровнях власти (если таковые имеют место).

На Псэф целесообразно устанавливать, в сравнении с общим уровнем, пониженный уровень налогообложения. Самый простой вариант – предоставить скидку в пределах 10–20% с величины налога. Более усложненный вариант – разработать шкалу таких скидок по отраслям и видам производств с тем, чтобы в наибольшей степени стимулировать распространение синергетического экономического эффекта в отраслях, признанных государством приоритетными. Стимулирование СЭФ'а в форме льготного налогообложения целесообразно сочетать с повышением налоговых ставок на прибыль тех предприятий, которые в недостаточной степени используют синергетический экономический эффект. При этом может быть применен показатель удельной синергизации прибыли (УСП), который легко рассчитывается по нижеследующей формуле (30):

$$УСП = Псэф : Пб \times 100\ \% \qquad (30).$$

На основе этого показателя возможно разработать шкалу уровней синергизации прибыли – ориентировочно 5 категорий. Применительно к первой (высшей) категории синергизации прибыли повышенная налоговая ставка вообще не должна применяться. По мере нарастания числа категории (и, соответственно, снижения удельной синергизации прибыли) ставка налога на всю прибыль, не являющуюся результатом СЭФ'а, должна соответственно нарастать. Эти мероприятия создают давление в направлении синергизации экономики.

Однако в предложенном механизме есть и теневая сторона, которую нужно и можно нейтрализовать. Речь идет о следующем.

Предприятия и корпорации с малым использованием синергетических разработок подвергаются повышенному налогообложению, что сокращает их возможности инвестировать прибыль в развитие предприятия. Поэтому подобным предприятиям и корпорациям нужно предоставлять

налоговый кредит особого рода: все повышенное налогообложение прибыли в связи с недостаточным уровнем ее синергизации замораживается на срок, запрашиваемый предприятием у налоговых органов на период, необходимый для осуществления соответствующих инвестиций синергетической ориентации. Если такие инвестиции осуществляются и приносят заранее оговоренный СЭФ, то ранее замороженные дополнительные налоги должны быть списаны с предприятия, другими словами – оно должно быть освобождено от их уплаты.

Ранее отмечалось, что в рамках крупной многоотраслевой корпорации проблема налогообложения дохода от СЭФ'а разрешается естественным образом в существенной мере. Однако данное разрешение еще не носит полного, завершенного характера. Причина в том, что, выходя за рамки внутрикорпоративного механизма хозяйствования, корпорация со своей конечной продукцией становится в качестве субъекта хозяйствования равноуровневой структурой с отдельным предприятием с точки зрения хозяйственного права. По этой причине изложенный выше механизм обложения налогом прибыли, с учетом СЭФ'а, применим как к отдельному предприятию, так и к корпорации.

3. Эффективное структурирование мезоэкономических связей при помощи крупных многоотраслевых корпораций

Уровень функционирования мезоэкономических связей может быть существенно повышен в результате их осуществления в рамках крупных многоотраслевых корпораций, охватывающих процесс производства и поставки продукции, начиная от исходного сырья и кончая изготовлением конечной продукции, с включением в состав корпорации или подключением к ней предприятий всей или почти всей цепочки необходимых межотраслевых поставок.

При этом в состав корпорации должны входить также научные и конструкторские подразделения, что означает интеграцию науки и производства в рамках корпорации.

В советский период создавались научно-производственные объединения (НПО), что было явлением положительным, но недостаточным. В рамках НПО, во главе с научно-исследовательским институтом объединялись несколько однотипичных предприятий, не связанных между собой межотраслевыми поставками, которые в советский период являлись одним из самых узких мест экономической системы страны. Кроме того, объединение в одну структуру предприятий одной отрасли приводило к покрытию недостаточно эффективной работы одних предприятий за счет работы эффективно функционирующих участников объединения.

В период радикальных рыночных реформ, несмотря на все их недостатки, несмотря на активные действия радикалов по расчленению и разукрупнению крупных предприятий и корпораций, объективно создавались условия для образования крупных многоотраслевых корпораций, включающих в себя не только предприятия и научные учреждения, образовательные структуры (например, завод-ВТУЗ при ЗИЛе), но и финансово-кредитные учреждения (банки, страховые компании, инвестиционные компании), в связи с чем все чаще стал употребляться термин "финансово-промышленная группа".

Важно, чтобы многоотраслевая корпорация (ФПГ) охватывала весь комплекс межотраслевых производственных связей, от поставок исходного сырья до выпуска конечной продукции. Однако это не означает, что все звенья этого комплекса должны входить в состав корпорации. Многие предприятия, выполняющие в отношении корпорации функцию таких звеньев, могут участвовать в ее деятельности на основе долгосрочных договоров поставок или услуг.

Крупная многоотраслевая корпорация (КМК) позволяет эффективно структурировать мезоэкономические связи, поднимая их при этом на качественно новый, более высокий уровень развития, что находит свое выражение в нижеследующем.

1. КМК позволяет образовать вокруг передовой научно-технической разработки[69] многоотраслевую сеть предприятий и организаций, кооперированными усилиями которых такая разработка может быть сравнительно быстро внедрена в производство, результатом чего станет поставка на внутренний и внешний рынок высокотехнологичной и конкурентной продукции, приносящей значительный доход. В России, особенно в рамках ВПК, накоплено огромное количество "ноу-хау", способных обеспечить стране стремительный рывок в экономическом развитии. Однако подавляющая часть этого огромного интеллектуального богатства продолжает лежать мертвым грузом или за бесценок вывозится из страны и внедряется за рубежом.

2. В рамках КМК во многом решается проблема дефицита денежной массы в стране, поскольку корпорация может широко применять эмиссию заменителей общегосударственных денег в виде векселей, которые будут взаимопогашаться в рамках корпорации поставками товаров и оказанием услуг.

3. Товародвижение внутри КМК, в том числе и между ассоциированными участниками КМК (входящими в корпорацию на основе договоров поставок или услуг), целесообразно оформлять как товарный кредит, опосредуемый векселем, с последующим взаимопогашением векселей. Такой порядок позволяет уйти от налогообложения поставок промежуточной продукции в рамках корпорации, тем самым избежать чрезмерного налогового пресса на производителей, в корне удушающего реальный сектор экономики. Нужно иметь в виду, что такой механизм не только не носит антигосударственного характера, но и полностью соответствует интересам государства. Ведь освобождение от нало-

[69] Не природные ресурсы, а люди, способные создавать такие разработки, составляют главное богатство России.

гов промежуточной продукции будет с лихвой компенсировано весьма значительной суммой налоговых платежей с конечной продукции корпорации, когда эта продукция выйдет за ее рамки. При этом происходит оживление простаивающих производственных мощностей, значительно возрастает объем производства (в разы, а не на проценты), следовательно, многократно увеличивается налогооблагаемая база.

4. КМК позволяет разрешить противоречие инвестиционного процесса в российской экономике, выражающееся в наличии значительного количества самых разнообразных ивестиционных ресурсов в натуре (от квалифицированной рабочей силы до природных ресурсов и производственных мощностей) и остром дефиците денежных средств для производственных инвестиций. Каждый участник КМК вкладывает свои реальные инвестиционные ресурсы (научно-технические разработки, производственные мощности, поставки комплектующих изделий, разнообразные услуги и т.д.) в инвестиционный процесс, осуществляемый в рамках корпорации. Определяется доля каждого инвестиционного ресурса в общей сумме реальных инвестиционных затрат. В дальнейшем, по мере производства и реализации конкурентоспособной продукции, что является результатом предшествующего инвестирования в натуре, каждый участник инвестиционного процесса получит свою долю в составе выручки от реализации продукции. Разумеется, для осуществления инвестиционного проекта изложенным выше путем потребуется также инвестирование и денежных средств. Однако денег при этом потребуется во много раз меньше, чем если бы каждый фактор производства, задействованный в инвестициях с самого начала, оплачивался бы деньгами в размере его полной рыночной стоимости.

5. В КМК, наряду с предприятиями, генерирующими высокие технологии и обеспечивающими их производственными поставками, целесообразно включать предприятия, строящие жилье и социально-бытовые и культурные объекты, производящие продовольствие, отдельные виды ходового ширпотреба, а также оказывающие разнообразные услуги населению. Продукция предприятий II подразделения общественного производства использовалась бы для отоваривания существенной части зарплаты персонала корпорации. В свою очередь, предприятия II подразделения участвовали бы в распределении доходов от высокотехнологичной и потому особо доходной конечной продукции корпорации.

6. В рамках КМК возможно организовать мезоэкономические связи на очень высоком уровне, эффективно управлять ими, относительно быстро создать технически хорошо оснащенную материально-техническую базу для межотраслевых поставок внутри корпорации.

7. Внутри КМК возникает возможность в наибольшей степени и максимально оперативно приспосабливать производство промежуточной продукции к потребностям производства конечной продукции, что поднимает на более высокий уровень научно-технический прогресс, а также в сильной степени ускоряет внедрение его достижений в производство.

8. КМК, в рамках внутрикорпоративных связей, может применять свои внутренние цены (в том числе и трансфертные цены), более рационально организовывать распределительные отношения, лучше управлять финансовыми потоками.

9. КМК позволяет интегрировать не только науку и производство, но и производство и финансы, чему способствует включение в состав КМК финансовых и кредитных структур, в особенности собственного банка. При этом достигается экономия денежных средств, повышается финансовая устойчивость и эффективность корпорации.

10. КМК обладает большими возможностями в деле подготовки, переподготовки и повышении квалификации кадров, что жизненно важно для успешного развития корпорации.

11. Предприятия и организации, вошедшие в КМК, поставляют друг другу продукцию, оказывают взаимные услуги, что развивает внутрикорпоративный рынок и придает особую устойчивость участникам корпорации, гарантируя им нишу сбыта.

12. КМК, по сравнению с другими экономическими структурами, обладают наиболее благоприятными возможностями для эффективного участия во внешнеэкономических связях (концентрация ресурсов, квалифицированный персонал, высокие технологии, большие масштабы, поддержка государства).

13. КМК могут на высоком уровне развивать социально-культурно-бытовую сферу, обеспечивая своему персоналу комфортное и благоприятное для здоровья существование, что сторицей окупается ростом производительности труда.

14. Особо крупные многоотраслевые корпорации представляют собой величины, могущие активно взаимодействовать с государством, в частности, пользоваться его всесторонней поддержкой в деле завоевания позиций с наукоемкой продукцией на мировом рынке, тем самым развивая в национально-государственных интересах кооперацию (частично и интеграцию) национальных мезоэкономических структур с интернациональными.

4. Антикризисное управление в качестве системы мер, осуществляемых на макро-, мезо-, микроуровнях экономики

В российской экономической науке и хозяйственной практике понятие антикризисного управления возникло совсем недавно, в связи с началом в 1992 г. радикальных рыночных реформ. Само по себе понятие антикризисного управления в узком смысле этого термина пришло в Россию с Запада, в связи с применяемыми там законодательными процедурами в отношении неплатежеспособных предприятий, а также и организационно-управленческими мерами по их санации.

За десятилетия планово-распределительной экономики в использовании антикризисного управления в его рыночном понимании не было никакой потребности по ряду причин:

1) экономическая деятельность предприятий и организаций нацеливалась главным образом на выполнение плановых показателей, а не на рыночный спрос;

2) в советский период около 20% промышленных предприятий были планово-убыточными, что означало покрытие из бюджета убытка, заложенного в план, не говоря уж об убыточности примерно 30% сельскохозяйственных предприятий, которым сначала государство давало крупные кредиты, а затем прощало задолженность по ссудам, или о широком применении системы расчетных цен, дифференцированных по издержкам производителей при единой цене для потребителя;

3) вопрос о неплатежеспособности отдельных предприятий и объявление их банкротами на основе судебных процедур не стоял, соответственно отсутствовала законодательная база антикризисного управления;

4) воздействие на предприятия, пребывающие в состоянии глубокого и затяжного кризиса, осуществлялось либо через финансовую помощь со стороны вышестоящей структуры (в конечном итоге за счет средств госбюджета), либо посредством применения административных мер (смена руководства, реорганизация, слияние и т.п.).

В дореволюционной России, а также в период НЭПа, существовали законодательные акты, регулирующие санацию или банкротство неплатежеспособного предприятия[70], что, по существу, означало антикризисное управление

[70] После свертывания НЭПа законодательные акты о банкротстве сохранялись в хозяйственном законодательстве, но практически не применялись, и в 60-х гг. вообще были отменены.

предприятиями и организациями, но сам термин "антикризисное управление" в то время нигде не применялся.

В ходе радикальных рыночных реформ стала сравнительно быстро формироваться законодательная база антикризисного управления[71]. Одновременно стали издаваться книги по антикризисному управлению[72], хотя в сравнительно небольшом числе. Однако по отдельным разделам антикризисного управления выпускается все большее количество работ.

Характерно, что в учебниках по антикризисному управлению обычно отсутствует его определение, и при том, что дается множество определений категорий, имеющих непосредственное отношение к антикризисному управлению. Несмотря на отсутствие четкого определения антикризисного управления, исходя из содержания учебников, можно сделать вывод о том, что под антикризисным управлением авторы понимают управление процессом санации или банкротства предприятия (организации) с включением в процесс антикризисного управления финансовой диагностики, антикризисной маркетинговой стратегии, антикризисной инвестиционной политики, организационно-производственного менеджмента и управления персоналом, мер социальной защиты работников кризисного предприятия, механизма банкротства, а также арбитражного процесса по делу о несостоятельности.

По нашему мнению, антикризисное управление представляет собой систему активных организационно-управленческих мер по диагностике, профилактике и преодолению кризиса на всех уровнях экономики.

Прежде чем раскрывать сущность и содержание антикризисного управления, необходимо в системном виде проанализировать понятие кризиса на всех уровнях экономики именно в качестве объекта для воздействия антикризисного управления, поскольку оно раскрывается в качестве процесса активного воздействия на данный специфический объект.

В экономическом развитии могут возникать и возникают кризисные явления различного рода.

1. Кризисные явления в экономике по своему уровню делятся на:

а) микроуровневые;

б) мезоуровневые;

в) макроуровневые;

г) мирохозяйственные.

2. По охвату процессов кризисные явления подразделяются на:

а) отдельные;

б) локальные;

в) системные.

3. По силе воздействия кризисные явления относятся к:

а) болезненным;

б) разрушительным;

в) катастрофическим.

---

[71] 19 ноября 1992 г. был принят Закон РФ "О несостоятельности (банкротстве) предприятий". 8 января 1998 г. вступил в силу новый Закон РФ "О несостоятельности (банкротстве) предприятий)", который существенно изменил и дополнил положения прежнего Закона, в частности, введя раздел о специфике банкротства различного типа предприятий и организаций". В марте 1998 г. был принят Закон РФ "О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций". В течение ряда лет были изданы Указы Президента РФ и постановления Правительства РФ, регулирующие ряд вопросов антикризисного управления. Кроме того, к вопросам антикризисного управления имеют непосредственное отношение отдельные главы ГК РФ (раздел 1, ст. 61, 62, 63, 64, 65). Положения нового Закона "О несостоятельности (банкротстве)", о банкротстве физических лиц будут введены в действие только после принятия соответствующих статей ГК РФ. Вопросы антикризисного управления так или иначе перекрещиваются с Федеральными законами РФ: "Об акционерных обществах" от 26 декабря 1995 г; "О финансово-промышленных группах" от 30 ноября 1995 г. В 1998 г. издательство "Приор" выпустило две книги, в которых собраны важнейшие законодательно-нормативные акты по антикризисному управлению: "Пособие по ликвидации и реорганизации предприятия, нормативная база"; "Предприятие-банкрот".

[72] Теория и практика антикризисного управления. Учебник / Под редакцией *С. Г. Беляева* и *В. И. Кошкина*. М.: ЮНИТИ; *Уткин Э. А.*, Антикризисное управление. Учебник. М.: Тандем, 1998; *Масевич М. Г., Орловский Ю. П., Павлодский Е. П.* Комментарий к Федеральному закону "О несостоятельности (банкротстве)". М., 1998 и др.

4. По периодичности кризисные явления можно разделить на:

а) одноразовые (эпизодические);

б) циклические[73].

5. По степени распространенности кризисные явления могут быть определены как:

а) типичные;

б) собенные[74];

в) уникальные.

Данную выше классификацию кризисных явлений можно представить в виде схемы № 15.

Схема № 15

Классификация кризисных явлений в экономике

Уровень	Охват процессов	Сила воздействия	Периодичность	Степень распространенности
1	2	3	4	5
Микроуровень Мезоуровень Макроуровень Мирохозяйственный уровень				

[73] На предприятии циклический кризис связан с жизненным циклом самого предприятия или выпускаемой продукции; на макроуровне цикличность кризиса связана с падением после подъема, затем следует застой, сменяющийся оживлением, которое переходит в подъем, и т.д.

[74] К особенным относятся в целом типичные кризисные явления, однако имеющие существенные особенности, выделяющие их из общего типового ряда.

5. Оптимизация кредитно-денежных потоков в рамках корпоративной сети

Проблема оптимизации товарно-денежных потоков в рамках крупной корпорации, с учетом устойчивого подключения к ней предприятий поставщиков и потребителей, стала чрезвычайно актуальной в российской экономике в связи с потребностями хозяйственной практики. В то же время эту проблему нельзя ограничивать лишь практическим аспектом. Во-первых, в ходе конструирования схем потоков товаров и денег, в особенности с использованием векселей и других денежных заменителей, высвечиваются новые стороны экономической сущности денежного обращения и ценообразование, что должно быть подвергнуто соответствующему теоретическому анализу. Во-вторых, сам процесс оптимизации корпоративных товарно-денежных потоков может осуществляться исходя из различных интересов и порождаемых ими критериев. При этом согласование интересов и выбор критериев предполагает создание для этого теоретико-методологического фундамента.

В широком по назначению и весьма масштабном по размерам использования векселей и других заменителей денег проявляется особым образом информационная сущность современных денег. Ее можно определить как зафиксированную на определенном носителе (бумаге, электронном носителе в компьютерной системе расчетов) определенную величину абстрактной ценности, обмениваемой на разнообразные конкретные реальные ценности (товары и услуги) на основе взаимного признания участниками обмена эквивалентности абстрактной ценности денег и ценности противостоящих им товаров и услуг. При этом информационная сущность современных денег основана на единстве нижеследующих моментов:

◆ деньги являются определенным комплексом экономических отношений по поводу абстрактной (универсальной) ценности;

◆ эти отношения ценности, всякий раз в виде определенной суммы, зафиксированы на определенном носителе, каждый единичный экземпляр которого на каждый данный момент времени находится в собственности конкретного лица, физического или юридического;

◆ экономические отношения ценности, выраженные в деньгах, являются основными, а их фиксация на носителях носит вспомогательный, хотя и существенный характер, в связи с чем знаками денег являются как валюта, эмитируемая государством, так и векселя и другие заменители государственных дензнаков;

◆ экономические отношения, выражающие сущность денег, могут реализовываться не только при помощи носителей разного рода, от наличных денег и записей на счетах в банках до электронных денег, но и на основе эмиссии дензнаков экономическими субъектами разных уровней, начиная от государства и кончая корпорациями и банками, даже отдельными предприятиями, хотя и с последующим учетом их векселей достаточно надежным банком;

◆ общая сумма ценностей, обозначенная на дензнаках, должна строго корреспондироваться с величиной цен и ценностью противостоящих им товаров и услуг, с учетом скорости обращения дензнаков, чем и определяется их покупательная способность;

◆ покупательная способность дензнаков корреспондируется по принципу и прямой, и обратной связи с уровнем цен, в связи с чем дензнаки входят в состав особого комплекса денежно-ценовых отношений, в котором деньги выступают в качестве универсального (абстрактного) синтезатора цен всех товаров и услуг;

◆ ценовые отношения, порождаемые при взаимодействии производства и потребностей, являются первичными, а отношения по поводу эмиссии и обращения денег, связанные с превращением производства в предложение, а потребностей – в спрос, производными, но такими, которые обратно активно влияют на основные отношения (спрос

и предложение оказывают обратное активное воздействие на потребности и производство);

◆ каждый экономический субъект[75], эмитирующий дензнаки, может эмитировать их в произвольном, но тем не менее ограниченном количестве, но только при условии взятия на себя обязательств поставки в обмен на эмитированные дензнаки реальных ценностей, причем подлинная ценность общей массы эмитированных дензнаков равна ценности реальных товаров и услуг, которую эмитент дензнаков предоставляет в обмен на них;

◆ при эмиссии самых разнородных дензнаков экономическими субъектами всех уровней (от государства и до отдельных предприятий) возникает обмен одних видов дензнаков на другие их виды, с определением обменного курса дензнаков (аналогично тому, как устанавливается биржевой курс государственных валют, при определении расчетным путем паритетов их покупательной способности);

◆ в определении покупательной способности эмитированных дензнаков существенную роль играет не только их реальное товарное покрытие, но и психологическое доверие к дензнакам, которое, однако, не произвольно, а имеет основание в обеспечении дензнаков товарным покрытием в прошлом на протяжении более или менее продолжительного периода времени;

◆ при обмене одних дензнаков на другие, в условиях действия фактора психологического доверия или недоверия к дензнакам, коренящегося в прошлом опыте, и при наличии возможности отрыва эмиссии дензнаков от их обеспечения товарным покрытием (такой разрыв станет очевидным лишь в будущем), возникает спекуляция дензнаками разного рода, при искусственном взвинчивании ценности

[75] И только государство являет здесь исключение, беря на себя функцию эмиссии дензнаков вместо тех производителей, которые должны будут отоварить эти дензнаки своими товарами. Кроме того, обладая правом налогообложения, государство может эмитировать деньги и этим заменить прямое налогообложение косвенным.

дензнаков одних эмитентов и обесценивании дензнаков других эмитентов, с использованием для этих целей потоков обмена дензнаков в их чистом виде, без непосредственной привязки к купле-продаже реальных ценностей (для этого применяется временное накопление в значительных количествах определенных дензнаков в качестве опоры для осуществления масштабных спекуляций дензнаками);

◆ искусственное сжатие массы государственных дензнаков по отношению к годовому продукту страны компенсируется дополнительной эмиссией дензнаков со стороны хозяйствующих субъектов (банков, корпораций, отдельных предприятий).

Изложенные выше элементы эмиссии денег и их товарного обеспечения, раскрывающие в своем единстве информационную сущность денег, проявляются как на мировом уровне эмиссии и обращения денег, так и на внутригосударственном уровне, когда обращаются дензнаки, эмитированные не только государством, но и отдельными хозяйствующими субъектами. Данная аналогичность дензнаков на межгосударственном и внутригосударственном уровне отражает тот объективный факт, что информационная природа современных денег характеризуется наличием общих закономерностей их эмиссии, товарного покрытия, обращения, взаимообмена. Эти закономерности носят объективный характер, они действуют на различных уровнях хозяйствования, от мирового хозяйства и до внутрихозяйственного оборота в рамках национального хозяйства, причем на всех уровнях функционирования последнего (макро- мезо- микро).

Очертив общий механизм эмиссии и функционирования современных дензнаков, обладающих информационной природой, остановимся на их использовании для оптимизации товарно-денежных потоков крупной корпорации в специфических условиях российской экономики, предварительно очертив специфику этих условий.

Главной особенностью современного денежного обращения в России является сжатие массы общегосударственных дензнаков (денежной массы[76]) по отношению к годовому продукту и еще большее сжатие относительно наличных производственных мощностей. Данное сжатие явилось следствием быстрого роста цен, начатого в 1992 г. (в 26,1 раза), с существенным отставанием денежной эмиссии от темпов роста цен, чему соответствовало взятие на вооружение в практике денежного хозяйства страны монетаристской догмы о жестоком ограничении и даже прекращении эмиссии государственных дензнаков. В условиях искусственно созданного дефицита дензнаков хозяйствующие субъекты, в качестве компенсации сложившегося дефицита денег крайне острого порядка, прибегли к значительно более широкой эмиссии векселей и других видов дензнаков, что позволило избежать полного коллапса российской экономики, хотя предотвратить при этом беспрецедентный спад производства не удалось.

Другой существенной особенностью денежного обращения явилось протекание товарно-денежных потоков в условиях сверхвысокого налогообложения. При этом особо отрицательное воздействие на хозяйство страны в целом и финансовые показатели предприятий оказал НДС, который, наслаиваясь в межотраслевом обороте, генерирует инфляцию издержек производства.

Третьей существенной особенностью явилась практически недоступность банковского кредита для предприятий реального сектора экономики, за редким исключением, главным образом при предоставлении краткосрочного кредита на различного рода неотложные нужды.

В сложившейся ситуации предприятиям, корпорациям, относительно немногим коммерческим банкам, ориен-

[76] Мы не употребляем здесь данного общераспространенного термина потому, что наше сущностное понимание денежной массы шире, чем общая масса дензнаков, эмитированных государством. В сущности, понимание денежной массы, помимо государственных дензнаков, охватывает векселя и другие дензнаки, эмитированные хозорганами.

тированным на реальный сектор экономики и вовлеченным в состав ФПГ, пришлось прибегнуть к крупномасштабной эмиссии векселей, заменяющих остродефицитную рублевую массу. При этом преследовались четыре цели.

Во-первых, противодействовать спаду производства, который обусловлен как нехваткой денег для его финансирования, так и их острым дефицитом на стороне платежеспособного спроса.

Во-вторых, обеспечить протекание межотраслевого оборота средств и по возможности его ускорение, при резкой ограниченности денежной массы и крайней затрудненности получения банковской ссуды, что чревато вообще коллапсом этого оборота.

В-третьих, смягчить сверхвысокую тяжесть излишне высокого налогового бремени.

В-четвертых, заменить ставший малодоступным банковский кредит товарным кредитом.

Для осуществления вышеназванных задач в ряде корпоративных структур (в "Газпроме", например) или отдельными крупными коммерческими банками (в частности, "Тверьуниверсалбанком") были разработаны различного рода схемы вексельного обращения, опосредующего товарные потоки, с соответствующим предоставлением и погашением кредита, а также с возможной легальной отсрочкой налоговых платежей, при смягчении налогового бремени. Не вдаваясь в детали таких схем, выделим отдельные принципиально важные элементы, положенные в их основу.

Для смягчения налогового бремени взаимные поставки в корпоративной сети осуществляются в качестве предоставления товарного кредита, с параллельным встречным опосредованием этой поставки эмиссией соответствующих векселей. В дальнейшем существенная часть товарных поставок в кредит и векселей взаимопогашаются таким образом, что со всей взаимопогашаемой суммы нет оснований брать налоги. Налогообложению подлежит при этом существенно меньшая величина товарно-денежных потоков, но

и в таком случае часто возникает отсрочка налогового платежа, другими словами, создается налоговый кредит, предоставляемый естественным образом, помимо желания налоговых служб. Оценивая данные способы смягчения налогового бремени, их нельзя трактовать как ущемление общегосударственного интереса в пользу интересов отдельных предприятий и корпораций. В ряде случаев это действительно могло бы иметь место при нормальном уровне налогообложения. Однако при столь высоких налогах, которые экономически удушают производителя, их смягчение позволяет сохранить производство, следовательно, продолжать непрерывно платить налоги в несколько уменьшенном размере, чем сразу заплатить их по самому высокому уровню, после чего обанкротиться, прекратить полностью производство, значит, в дальнейшем вообще перестать платить налоги.

В то же время возможность ухода от налогов через товарный кредит, опосредуемый векселями, носит относительный характер, поскольку от налогов освобождаются при этом товарно-денежные потоки, связанные с производством и потреблением промежуточного продукта в рамках корпоративной сети взаимных поставок. Как только конечная для корпорации продукция выходит за рамки корпоративной сети, эта продукция уже подлежит налогообложению в полной мере. Заметим, что интересы государства в части взимания налогов не ущемляются, если смягчение или даже полная фактическая ликвидация налогообложения промежуточной продукции в рамках корпорации способствует увеличению конечной продукции корпорации, и при этом налоги с соответствующего прироста конечной продукции превышают сумму налогов, ранее не уплаченных с промежуточной продукции (в рамках общественно нормального уровня налогообложения), с учетом увеличения ранее замороженных налоговых сумм на величину общественно нормального банковского процента за кредит (в пределах 3–5% годовых, с полной индексацией ссуды на инфляцию).

Данное соотношение, отражающее объективную закономерность, выражающуюся в получении дополнительного эффекта и для налогоплательщика, и для государства через сокращение или ликвидацию налогообложения промежуточной продукции, можно представить в вида нижеследующих формул, которые рассчитываются на определенный период времени, например, 1 год (31, 32, 33).

$$\Delta Пккс = НопП + он\%ОНопП + \Delta Нп + \Delta Пукс \quad (31).$$

Обозначения:

ΔПккс – стоимость прироста продукции, конечной для корпоративной сети;

НопП – сумма налоговых освобождений промежуточной продукции;

Он%НопП – общественно нормальный процент за кредит, относимый к сумме налоговых освобождений промежуточной продукции;

ΔНп – прирост налоговых платежей, взимаемых с конечной продукции;

ΔПукс – прирост стоимости продукции, присваиваемый участниками корпоративной сети после уплаты с нее положенных налогов.

$$нЭф = \frac{Нп}{НопП + Он\%НопП} x100\% \quad (32).$$

Обозначения (помимо использованных ранее):

нЭф – налоговая эффективность освобождения от взимания налогов с промежуточной продукции в рамках корпоративной сети.

$$кЭф = \frac{{}_{\Delta}Пккс}{ПкксбНо} x100\% \quad (33).$$

Обозначения (помимо использованных раннее):

кЭф – корпоративная эффективность освобождения от

взимания налогов с промежуточной продукции в рамках корпоративной сети;

ПкксбНо – стоимость конечной продукции корпоративной сети, могущей быть произведенной без налоговых освобождений промежуточной продукции.

Эффективность использования эмиссии и обращения дензнаков в форме векселей в рамках корпоративной сети поставок для противодействия спаду производства, обеспечения ускорения оборачиваемости ресурсов, осуществления замены банковского кредита коммерческим товарным кредитом может быть измерена при помощи ряда предлагаемых формул (34, 35, 36).

$$ЭфАП = \frac{Прдрвтк + Пррскс}{Прксбэвтк} x100\% \quad (34).$$

Обозначения:

ЭфАП – эффективность активизации производства в рамках корпоративной сети при использовании товарных кредитов и эмиссии векселей;

ΔПрдрвтк – прирост стоимостного объема производства в результате дополнительного использования производственных ресурсов благодаря векселям и товарному кредиту;

ΔПррскс – прирост стоимостного объема производства в результате расширения спроса внутри корпоративной сети;

Прксбэвтк – стоимостный объем производства в рамках корпоративной сети без эмиссии векселей и товарного кредита.

$$КэфУО = \frac{Прккквтк}{Эткс} - \frac{Прккксбвтк}{Эткс} \quad (35).$$

Обозначения:

КэфУО – коэффициент ускорения оборота ресурсов в корпоративной сети;

Прккквтк – стоимостной объем производства конечной продукции, производимой в рамках корпоративной сети, при использовании векселей и товарного кредита;

Прккс бвтк – стоимостный объем производства конечной продукции, производимой в рамках корпоративной сети, без использования векселей и товарного кредита;

Зткс – стоимость затрат на производство конечной продукции в рамках корпоративной сети.

$$Эфткк_{кс} = \Sigma\%УБК - \Sigma У\%КК \quad (36).$$

Обозначения:

Эфткк – эффект коммерческого товарного кредита в корпоративной сети;

Σ%УБК — сумма процентов, условно подлежащих выплате участниками корпоративной сети сторонним банкам в случае гипотетического получения кредита исключительно от сторонних банков;

ΣУ%КК – сумма условных процентов за коммерческие товарные кредиты в рамках корпоративной сети, чему соответствует учет векселей с дисконтом.

Все представленные формулы (31, 32, 33, 34, 35, 36) могут использоваться в качестве ориентиров для оптимизации товарно-денежных потоков в рамках корпоративной сети участников, в частности, при сравнении различных схем вексельного обращения и товарных кредитов.

6. Вексельное обращение в корпоративном хозяйствовании

Вексельное обращение в корпоративном хозяйствовании – это не только узкоспециальная проблема. Эмиссия и обращение векселей крупными российскими корпорациями, прежде всего "Газпромом", имеет на сегодняшний день ключевое значение как для выживания самих корпораций и всего реального сектора российской экономики, так и для оздоровления денежного обращения страны.

Радикальные реформы под флагом монетаризма и либерализма, вне зависимости от субъективных замыслов реформаторов, нанесли концентрированные удары по двум ключевым направлениям экономического развития: а) корпоративному хозяйствованию; б) денежному обращению, через искусственное многократное сжатие денежной массы относительно ее оптимальной величины.

Корпоративное хозяйствование в экономике России органически сливается с попытками корпорации оздоровить денежное обращение страны при помощи вексельного обращения, заменяющего собой обращение государственных дензнаков, дефицит которых был искусственно создан в последнее время.

Не будет преувеличением сказать, что экономика России жива еще до сих пор лишь потому, что в ней удалось сохранить и многие крупные корпорации, и заменить часть недостающих государственных дензнаков корпоративными векселями; и все это – в условиях массированной пропагандистской кампании против крупных корпораций и за их расчленение в ходе дальнейшего витка приватизации, а также за недопущение существенного увеличения в стране денежной массы.

Крупные корпорации являют собой очаги концентрации научно-технических, производственных и финансовых ресурсов, что позволяет им решать ряд жизненно важных задач, которые не под силу малым и средним предприятиям. На малых и средних предприятиях могут часто зарождаться научно-технические идеи прорывного порядка. Однако развитие этих идей, их конструктивно-технологическая проработка требуют наличия дорогостоящего оборудования, которого обычно лишены малые и средние предприятия. Массовое внедрение уже созданных новых технологий также осуществляется, как правило, посредством крупных корпораций. Формирование инфраструктурных отраслей хозяйства (топливно-энергетических, транспортных и связи) объективно является прерогативой крупных

корпораций. Проведенное в ходе радикального реформирования расчленение "Аэрофлота" на множество мелких компаний на корню подорвало авиаперевозки в стране и в числе прочих факторов способствовало многократному спаду в отечественном авиастроении. Еще совсем недавно, в соответствии с давлением МВФ, радикальные реформаторы пытались расчленить на множество компаний "Газпром" и "РАО-ЕЭС". Последствия такого шага были бы катастрофичны для страны. В России, как и во всех наиболее развитых в экономическом отношении странах, доминирующую роль должны играть крупные корпорации, которые решают двуединую задачу: а) создают инфраструктурный фундамент дня развития всей экономики, в том числе и для малых и средних предприятий; б) обеспечивают непрерывный ступенчатый подъем всей экономики страны на все более высокие рубежи научно-технического прогресса.

В связи с данной двуединой задачей необходимо подчеркнуть особую роль в экономике России такой корпорации, как "Газпром". Эта структура обычно воспринимается только как важнейший элемент топливно-энергетического комплекса страны. Однако такая оценка носит односторонний характер. "Газпром" является не только топливно-энергетической, но также и наукоемкой корпорацией. Последнее проявляется в генерировании и распространении самых передовых технологий в газовой отрасли, а также в поддержке со стороны корпорации натуральными и финансовыми ресурсами множества предприятий, концентрирующих свою активность в области научно-технического прогресса.

Все крупные российские корпорации, будучи так или иначе связаны с внешним рынком, существуют прежде всего, в качестве составных частей российской экономики. Соответственно искусственный дефицит денег крайне отрицательно сказывается также и на деятельности корпораций, даже таких, как "Газпром", имеющих устойчивый рынок сбыта за пределами страны.

Масштабная эмиссия векселей корпорациями служит, помимо прочего, противодействием искусственному сжатию денежной массы в стране. При этом роль вексельного обращения в корпоративном хозяйствовании может быть понята только на основе уяснения степени недопустимости сжатия денежной массы в российской экономике.

Все чаще упоминается тот факт, что рублевая денежная масса в российской экономике составляет всего 10–12% от ВВП, в то время как в индустриально развитых странах Запада данный показатель колеблется вокруг 80% (96% – в ФРГ, 107% – в Японии, 122% – в Швейцарии). В СССР аналогичный показатель составлял 70% и снизился примерно в семь раз потому, что в 1992 г. цены в РФ выросли более чем в 26 раз, после чего продолжали расти постепенно затухающими темпами; следом за ростом цен шла денежная эмиссия, но нарастание ее масштаба сильно отставало от роста цен. С 1995 г. эмиссия денег была значительно сокращена с заменой ее в части покрытия бюджетного дефицита выпуском ГКО и ОФЗ в недопустимо больших масштабах, что, в конечном счете, выразилось в финансовом, денежном и банковском кризисе осени 1998 г.

Исходя из изложенного выше, часто делается вывод о том, что денежная масса в стране сжата примерно в 7–8 раз, и ее нужно примерно во столько же раз увеличить путем контролируемой денежной эмиссии. Подобный вывод в сильней степени страдает неточностью. По нашему мнению, к степени сжатия денежной массы по отношению к ВВП необходимо подходить как к многофакторному явлению, возникающему в конкретных условиях конкретно взятой страны.

Прежде всего следует учесть ту уникальность состояния современной российской экономики, в которой объем производства за период радикальных реформ (на конец 1998 г.) упал в легитимном секторе экономики, а это ее подавляющая часть – примерно в 2,5 раза (до 40% от уровня 1990 г.). Падение производства обусловлено главным обра-

зом сжатием денежной массы, когда многократно сократилось финансирование процесса производства и примерно в пять раз упал реальный массовый платежеспособный спрос населения. Достаточно сказать, что доля зарплаты в ВВП России снизилась до 18% (при 34% в СССР и 55–60% в странах Запада). В итоге, с учетом снижения объемов производства в 2,5 раза, получается именно пятикратное снижение покупательной способности основной массы населения, живущей на зарплату, а не на доходы. Известно, что величина денежной массы должна колебаться вокруг величины в 80% ВВП, что обеспечивает товарное покрытие эмитированных денег. Применительно к российской экономике в обеспечение эмитируемых денег нужно брать ВВП не на уровне 1998 г., а на уровне 1990 г., т.е. примерно в 2,5 раза больше. Таким образом, предел безынфляционного увеличения денежной массы посредством целевой адресной эмиссии составляет не восьмикратное увеличение, а рост в 20 раз (8х2,5).

Здесь нужно сделать два уточнения. Во-первых, безинфляционным такое увеличение денежной массы будет только в том случае, если эмитируемые деньги будут расходоваться строго целевым образом и ни в коей мере не прокручиваться в посреднических сделках и на валютой бирже. Кстати, согласно многим школам западной экономической мысли, увеличение денежной массы и соответственно рост расходов вызывают инфляцию лишь после полной загрузки производственных мощностей. Во-вторых, увеличивать денежную массу до ее оптимального предела путем денежной эмиссии государством дензнаков не следует по причине необходимости широкого использования векселей и других дензнаков, эмитируемых корпорациями и другими субъектами хозяйствования. Речь идет о превышении стандартного предела вексельной эмиссии. Ведь в экономически развитых странах денежная масса государственных дензнаков на уровне 80% ВВП также дополняется эмиссией и обращением корпоративных и прочих коммерческих векселей.

Кроме того, нужно учитывать наличие теневого сектора экономики, охватывающего примерно 40% ее объема, а также обращающуюся в нем иностранную валюту, величина которой даже приблизительно неизвестна, но то, что она вполне сопоставима с денежной массой наличных рублей, не вызывает сомнений.

Следовательно, двадцатикратный предел безынфляционной эмиссии государственных дензнаков необходимо скорректировать в сторону снижения с учетом всех вышеназванных моментов. Размер этого снижения во многом определяется масштабами эмиссии векселей и других коммерческих дензнаков. В то же время, по принципу обратной связи, масштабы вексельной эмиссии в существенной мере влияют на масштабы денежной эмиссии со стороны государства.

Принципиально важное значение имеет не только соотношение денежной массы и ВВП, но и ее структура, которая предопределяет среднюю скорость оборота денежной единицы. Если в денежной массе преобладают "длинные", т.е. "инвестиционные" деньги, то средняя скорость оборота денежной единицы соответственно уменьшается. В случае преобладания "коротких" денег, обслуживающих розничный и оптовый товарооборот, всевозможные спекулятивно-посреднические сделки, в пропорциональной степени увеличивается средняя скорость оборота денежной единицы.

В российской экономике назрела необходимость не только масштабной эмиссии дензнаков но и одновременно кардинальной переструктуризации денежной массы в пользу "длинных", "инвестиционных" денет. Это означает, что в условиях сильнейшей деформации структуры денежной массы в пользу "коротких", "горячих" денег, когда только 7% кредитных ресурсов коммерческих банков были вложены в реальную экономику, а 93% прокручивались во всевозможных посреднических или торговых сделках, на каждый эмитируемый наличный рубль необходимо эмитировать

от 4 до 6 рублей безналичных "длинных", "инвестиционных" денежных единиц как в виде рублей, так и корпоративных векселей, номинируемых в рублевом эквиваленте. Эта инвестиционная, ориентированная эмиссия должна носить строго целевой, адресный характер. Ее необходимо нацелить на оживление простаивающих производственных мощностей вплоть до их полной загрузки, а также на осуществление реальных инвестиционных проектов, для осуществления которых в стране есть все необходимые производственно-технические ресурсы и квалифицированные кадры, но которые не используются по причине отсутствия денег для финансирования.

Многократное увеличение и без того уже масштабной вексельной эмиссии, осуществляемой крупными российскими корпорациями, будет способствовать решению при соблюдении необходимых условий и обеспечении достаточно высокой эффективности использования эмитируемых векселей, комплекса взаимосвязанных задач:

а) увеличить денежную массу до оптимальной величины в соответствии с ВВП и его быстрым ростом на активизируемых производственных мощностях;

б) существенно сократить необходимую денежную эмиссию государственных дензнаков за счет ее замещения эмиссией векселей;

в) заметно оптимизировать денежную массу в пользу многократного увеличения "длинных", "инвестиционных" денег;

г) оживить простаивающие производственные мощности и активизировать наличные, но неиспользуемые факторы производства.

В процессе развития вексельного обращения в российской экономике уже накоплен значительный опыт. При этом особый интерес представляет собой использование векселей "Газпрома", эмитируемых и обращающихся далеко за пределами этой крупнейшей российской корпорации. К настоящему времени апробирован ряд схем вексельного об-

ращения, каждая из которых имеет свои сильные и слабые стороны, но все они уже принесли существенный экономический эффект. И хотя эти схемы направлены в основном на экономическое выживание и в меньшей степени на инвестирование, они заслуживают пристального внимания, в частности, с целью их развития и построения новых схем, имея в виду усиление инвестиционной направленности.

В системе "Газпрома" получили широкое распространение разнообразные вексельные схемы[77], в частности, по проведению расчетов по поводу предоставляемых налоговых освобождений хозяйствующим субъектам. Достоинством этих схем является: получение отсрочки по вновь возникающим налогам; отсутствие дополнительных расходов и убытков. К слабым сторонам этих схем следует отнести недостаточную длительность налоговой отсрочки.

Для проведения расчетов за текущее потребление газа были разработаны специальные схемы в нескольких вариантах. К достоинствам этих схем относится: возможность получения оплаты деньгами за поставляемый газ в условиях неплатежеспособности потребителя; значительная отсрочка по налоговым платежам. Недостаток состоит в увеличении налогооблагаемой базы, поскольку предоставление скидок потребителям газа проводится не за счет снижения на него цены, а за счет чистой прибыли.

Применяется также схема вексельного обращения, ориентированная на переструктуризацию и погашение дебиторской задолженности, считающейся почти или полностью безнадежной. Достоинства этой схемы: возможность расчета деньгами со стороны предприятий, находящихся в крайне затруднительном финансовом положении, при том, что уровень неликвидности их продукции превышает 30%; осуществление налоговых платежей переносится на длительный период времени. Недостаток этой схемы, также

[77] См.: Корпоративное строительство и роль ФПГ в подъеме экономики России. М.: ФА, 1999. Ч. 2. С. 218–222.

как и двух предыдущих схем, связан с предоставлением скидок потребителям не за счет снижения цены за газ, а за счет чистой прибыли, что увеличивает общую сумму выплачиваемых налогов. Данная схема применяется на практике с большой предосторожностью, в условиях особо обстоятельного анализа и тщательной селективности в отношении участников вексельных расчетов.

Вексельная программа "Газпрома" находится в постоянном развитии, разрабатываются и апробируются новые схемы вексельного оборота. Однако и уже накопленного опыта достаточно для того, чтобы сделать ряд выводов.

Во-первых, векселя корпорации являются денежными знаками, аналогично тому, как и эмитируемые государством рубли. Нельзя последние трактовать в качестве денег, а векселя – в качестве заменителей. Подлинные (объективные) деньги – это особые сгустки экономических отношений, проявляющихся посредством их носителей, которыми могут быть как дензнаки, эмитируемые государством, так и дензнаки в форме векселей, эмитируемые корпорацией.

Во-вторых, корпоративные дензнаки в форме векселей могут обращаться как внутри корпорации, так и за ее пределами.

В-третьих, векселя особо крупной корпорации могут приобретать значение дензнаков национального и даже мирового уровня.

В-четвертых, векселя таких корпораций, как "Газпром", "РАО-ЕЭС" могут положить начало созданию энергетических общенациональных денежных знаков в качестве второго, параллельного рубля, причем устойчивого и свободно конвертируемого. В данной связи, как и в ряде других аналогичных ситуаций, нельзя рассматривать корпоративные дензнаки-векселя в качестве "второсортных", "некачественных" денег в сравнении с рублями, эмитируемыми государством.

В-пятых, в случае эмиссии векселей корпорацией, контрольный пакет акций которой принадлежит государству,

эмитируемые при этом дензнаки являются государственными.

В-шестых, векселя устойчивых корпораций обращаются без дисконта с их номинала.

В-седьмых, номинал каждого векселя определен в рублях, что отражает внутреннюю, глубинную связь вексельных дензнаков с национальной денежной единицей, выступающей в качестве универсального масштаба цен (если она не подчинена денежной единицей другого государства, как это имеет место с российским рублем в его отношении к доллару).

В-восьмых, векселя, в отличие от эмитируемых государством дензнаков, обычно обслуживают акты товарно-денежного обмена не напрямую, а посредством предоставления и возврата денежного и товарного коммерческого кредита.

В-девятых, использование вексельного оборота позволяет получать налоговые отсрочки, что может быть использовано в качестве инвестиционного кредита, расширяющего производство. Это в конечном итоге увеличивает доходную базу государственного бюджета.

В-десятых, схемы вексельного оборота могут охватывать чрезвычайно широкий спектр экономических действий, начиная от использования налоговых освобождений, проведения взаимозачетов и кончая расширением рынка сбыта и кредитованием инвестиционной направленности. При этом использование векселей позволяет активизировать производство, создавать условия для вложения ресурсов в инвестиционные проекты, осуществляемые в реальной экономике.

7. Народные корпорации и демографическое возрождение России

Понятие "народное предприятие" уже прочно вошло в экономическую теорию в качестве отражения хозяйствен-

ной практики. Между прочим в США успешно функционируют более 10 тыс. народных предприятий. Это, как правило, предприятия, которые оказались недостаточно рентабельными для своих владельцев и были выкуплены их трудовыми коллективами. Народные предприятия – это предприятия коллективные. Во многих случаях они являются более эффективными, чем частные и государственные. Однако в других случаях более эффективны частные и государственные предприятия. Для экономики любой страны, в соответствии с ее спецификой и традициями, необходимо оптимальное сочетание народных, частных и государственных предприятий. Парадоксальным образом в современной России, где весьма значительна традиция коллективизма, народные предприятия не получили достаточно широкого распространения, в то время как их довольно много в США, в стране с явным преобладанием в хозяйствовании частнопредпринимательских традиций.

Сама постановка вопроса о "народных корпорациях" в настоящее время отсутствует. Таких корпораций пока в природе нет. Однако они могут быть созданы в качестве осуществления предлагаемого ниже проекта. Констатируя такую возможность, мы исходим из того, что экономическое конструирование не должно ограничиваться совершенствованием стихийно складывающихся организационно-управленческих форм хозяйствования, но может, опираясь на исследование объективных тенденций развития, сначала разработать проект принципиально новых организационно-управленческих структур, а затем уже попытаться такой проект осуществить.

Сама идея народных корпораций, применительно к условиям современной российской экономики, основана на объединении в единое органическое целое нескольких экономических идей.

Во-первых, речь идет об идее создания корпорации особого типа, в виде сети предприятий, связанных взаимными поставками и ориентированными на производство ко-

нечной продукции, пользующейся высоким спросом. При этом данная продукция является результатом производственного кооперирования, участие в котором осуществляется, как правило, без немедленной оплаты вложения в интегрированное корпоративное производство различного рода машин, оборудования и т.п., поставок продукции и оказания услуг, с последующим получением доли от стоимости конечной продукции пропорционально взаимно согласованной оценке каждого фактора производства, вложенного в изготовление этой продукции. Присвоение данных долей осуществляется либо в виде определенной суммы денег после реализации конечной продукции корпорации, либо, по желанию ее членов, потребляться ими самими в натуре. Данная идея уже начала стихийно осуществляться в современной российской экономике, в которой искусственно сжата денежная масса (в 8 раз по отношению к производимому ВВП, в 18–20 раз по отношению к наличным факторам производства, используемым лишь в пределах 40% из-за острого дефицита денежных средств). Чтобы выжить в условиях острой нехватки денег для финансирования производства и резкого сжатия на внутреннем рынке реальной покупательной способности на продукцию I и II подразделений воспроизводства, российские предприятия стали поставлять продукцию друг другу по бартеру, в долг, с оплатой векселями и другими заменителями денег, широко используя взаимозачет. Если бы не эта мера самозащиты, связанная с выходом за рамки искусственно сжатого денежного обращения, то российская экономика впала бы в полный коллапс уже несколько лет назад. В сложившейся ситуации безденежных или суррогатноденежных поставок объединение предприятий в корпорацию (в виде ФПГ или в какой иной форме) юридически оформленную, неформальную или смешанную, в существенной мере происходит по вышеизложенному способу, который условно можно назвать "принципом складчины". Данное складывание ресурсов в рамках корпорации, которое спонтанно уже стало осуще-

ствляться в ходе образования финансово-промышленных групп, можно сделать значительно более эффективным на базе разработки и внедрения особого механизма создания и функционирования корпорации, в которой большая часть денежного капитала заменяется на организационно-управленческий капитал. При этом используются внутрикорпоративные цены, внутрикорпоративные деньги – в виде векселей, чеков, сертификатов и т. п., с их последующим взаимозачетом или обменом на общегосударственные деньги.

Во-вторых, идея корпорации по принципу складчины может успешно сочетаться с идеей концентрации корпоративной деятельности на таких видах производств, которые имеют первостепенное значение для существенного и быстрого подъема народного благосостояния, а также на таких услугах, сказание которых направлено на возрождение генофонда нации. Таковым в отношении России являются массовое жилищное и культурно-бытовое строительство, а также производство продовольствия на уровне рациональных норм потребления для каждого гражданина страны. Услуги, направленные на возрождение генофонда нации, выражаются, прежде всего, в воспитании и образовании подрастающих поколений. Такие услуги можно осуществлять посредством сети культурно-воспитательных центров, при выплате неработающим матерям заработной платы за воспитание детей.

В-третьих, к двум уже охарактеризованным идеям добавляется идея о том, что главной движущей силой корпорации становится ее трудовой производственный коллектив, причем при особо высокой степени материальной и духовной заинтересованности всех работников корпорации в результатах своего труда, поскольку основной целевой установкой функционирования является не получение прибыли, а удовлетворение жизненных потребностей членов трудового коллектива в жилье, продовольствии, культурно-воспитательных и образовательных услугах.

Соединение в единое целое трех охарактеризованных выше идей дает нам принципиально новую идею народной

корпорации. При этом предполагается создание таких корпораций различных типов, в том числе социально-жилищных народных корпораций (СЖНК). Их организация представляется нижеследующим образом.

В стране повсеместно организуются очаги массового жилищного строительства, причем каждый из этих очагов служит центром образования СЖНК.

В настоящее время в стране нет достаточного количества денежных средств для осуществления массового жилищного строительства, тем более просторного и комфортабельного на уровне современных потребностей. Еще более узким местом в жилищном строительстве является крайне низкая платежеспособность массового потребителя, нуждающегося в улучшении жилищных условий. В то же время в России есть абсолютно все необходимое для такого строительства: материальные, людские и информационно-интеллектуальные ресурсы. Земли для строительства, причем в сочетании с ресурсами пресной воды и лесными массивами (эти два ресурса становятся в XXI веке важнейшими стратегическими ресурсами мира, более важными, чем нефть, газ, уран, золото и другие драгоценные металлы), в России неизмеримо больше, чем в любой другой стране мира. Рабочих рук, особенно среди молодых людей, готовых несколько лет проработать на стройке за получение в собственность такой квартиры, которая в настоящее время оценивается по рыночной цене порядка 200 тыс. долларов, вполне достаточно. Возьмем срок в 5 лет, что равнозначно 60 месяцам. Получается реальный эквивалент ежемесячной зарплаты в 3,3 тыс. долларов. За такое вознаграждение работник будет трудиться неизмеримо более эффективно, чем сейчас, при зарплате в долларовом эквиваленте от 100 до 150 долларов, разумеется, при должной организации его труда. Организаторы и управленцы соответствующего уровня у нас тоже имеются в достаточном количестве, но, чтобы получить от них полную отдачу, их деятельность должна быть ориентирована не на обога-

щение путем махинаций, а на эффективное управление производством, что, в свою очередь, обеспечивается ориентацией всей деятельности СЖНК не на денежные доходы и прибыль, а на непосредственное удовлетворение потребностей ее участников. Правда, при развитии СЖНК также будут возникать все более значительные денежные доходы, однако, во-первых, они будут носить производный характер от процесса непосредственного удовлетворения потребностей, а во-вторых, им будет присущ характер не основного, а дополнительного результата и стимула производства.

Для развертывания массового жилищного строительства необходимо достаточное количество строительной техники, развитое производство разнообразных стройматериалов, обеспечение быстрого и эффективного обучения персонала, привлеченного в СЖНК, соответствующим строительным специальностям на интенсивной основе.

Все перечисленные выше условия могут быть обеспечены в нашей стране. Строительной техники накоплено значительное количество, причем наличная техника используется всего на 20%. Кроме того, многие машиностроительные предприятия, в особенности в сфере ВПК, готовы быстро наладить производство строительной техники, причем современной. Другие машиностроительные предприятия готовы создать производственные мощности по производству самых разнообразных строительных материалов. Что касается интенсивной подготовки квалифицированных кадров строителей, в дополнение к тем, которые уже имеются, то образовательные учреждения страны вполне справятся с такой задачей.

Чтобы все необходимые для развертывания массового жилищного строительства производственные мощности производились в стране, а образовательные структуры готовили кадры соответствующих специальностей, всем им необходимо либо заплатить соответствующие денежные сум-

мы, либо, при отсутствии или нехватке денег, вознаградить комфортабельным жильем.

Нужно обратить особое внимание на то, что жилье предполагается строить на уровне высоких потребительских стандартов, из расчета не менее 40–50 кв. метров общей площадью на одного человека. При этом совместно со строительством жилья необходимо осуществлять комплексное обустройство окружающего его пространства, начиная от всего необходимого набора культурно-бытовой инфраструктуры, озеленения и кончая прокладкой первоклассных дорог. Эстетическому виду жилых застроек необходимо уделить первостепенное внимание, с учетом положительного воздействия жилищного пространства на психику человека.

Обеспечение человека достойным жильем создает фундамент его благосостояния. Его коммунальное обслуживание осуществляется на основе уже рассмотренного выше способа – обмен теплоэнергоресурсов на комфортабельное жилье.

Помимо жилья человеку необходимо хорошо питаться, желательно на уровне рациональных норм потребления. Где взять продовольствие в достаточном количестве? Если в ответ на поставки продовольствия организовать массовое жилищное и культурно-бытовое строительство на селе, с прокладкой хороших дорог, с предоставлением коттеджей работникам культуры, образования, здравоохранения в обмен на их участие в культурно-образовательном подъеме села и закреплении в нем на этой основе молодежи, то будет создан мощный стимул производства продовольствия в стране, с его переработкой преимущественно на месте, с относительно легкой доставкой в города по причине прокладки современных дорог. В итоге в стране в считанные годы может быть решена продовольственная проблема.

Жилье и продовольствие – это две важнейшие статьи жизненного благосостояния граждан. Одежда, обувь, быто-

вая техника, разнообразные культтовары, автомобиль – все это становится все дешевле по мере развития научно-технического прогресса и роста производительности труда. Если на жилье и продовольствие падает 3/4 потребительского бюджета семьи, а на все остальное – только 1/4, то столь богатая по своему потенциалу Россия вполне может обеспечить население этой недостающей четвертью благ.

Каким образом практически осуществить все вышеизложенное?

Создается СЖНК в качестве образца, после чего их сеть в порядке цепной реакции развертывается по всей стране. Каждый участник корпорации (это как юридические, так и физические лица) вкладывают в нее тот или иной фактор производства в виде соответствующих материальных и интеллектуальных, информационных ресурсов или непосредственно трудового участия в ее деятельности.

В сеть участников СЖНК вовлекаются не только предприятия и организации строительного комплекса, но и сельскохозяйственные предприятия, структуры образования, культуры, здравоохранения, различные машиностроительные предприятия, в том числе автозаводы и авторемонтные мастерские, а также предприятия легкой и пищевой промышленности.

Одни участники корпоративной сети могут целиком войти в состав СЖНК. Другие участники могут участвовать в этой сети на договорных началах, в порядке обмена своего вклада в виде факторов производства в деятельность СЖНК на конечную продукцию корпорации.

Каждый фактор производства, задействованный в рамках СЖНК, получает оценку во внутренних корпоративных денежных знаках. В таких же знаках оценивается и конечная продукция СЖНК, продаваясь за эти дензнаки. При этом устанавливается биржевой обменный курс дензнаков СЖНК на рубли и на иностранную валюту.

Государство само может возглавить процесс формирования сети СЖНК. Такое государство станет в подлинном

смысле слова народным. В таком случае государство может эмитировать значительное количество денег под массовое строительство жилья, культурно-бытовой инфраструктуры, производство продовольствия и предметов ширпотреба. Эмитируемые деньги не будут пустыми бумажками, им будут противостоять реальные предметы неродного потребления. Экономика при этом получит мощный толчок к ускоренному развитию, в стране возродится трудовой энтузиазм.

Но даже если государство не поддержит такого проекта, то он может осуществляться на основе инициативы снизу. Взамен эмитируемых государством денег в таком случае происходит дополнительная эмиссия внутрикорпоративных денежных знаков.

Развитие сети СЖНК, создавая основу для решения жилищной и продовольственной проблемы в стране, помимо чисто социально-экономического и психологического эффекта принесет и колоссальный демографический эффект. Ведь на основе решения жилищной и продовольственной проблемы в стране можно резко повысить рождаемость[78] и создать условия для здорового образа жизни.

Выше изложен порядок организации народных корпораций в сфере воспроизводства важнейших материальных условий существования народа, а именно жилья, культурно-бытовой и транспортной инфраструктуры, продовольствия. Теперь предстоит рассмотреть проект формирования народных корпораций в сфере, обеспечивающей воспроизводство самого человека, с учетом его воспитания, образования, профессиональной самоидентификации личности. Речь идет о создании системы, которая способствовала бы росту рождаемости, при одновременном распрост-

[78] Если ряд стран мира страдает от перенаселения, то Россия с ее колоссальной территорией и огромными природными богатствами страдает от недонаселения. Чтобы эффективно освоить богатства страны, ее население должно составлять порядка 600 млн человек. Столько бы сейчас и было, если бы не эксперименты над страной в XX веке.

ранении на все общество, особенно на подрастающие поколения, здорового образа жизни, обеспечивая интенсивный процесс воспитания и образования подрастающих поколений, с акцентом на выявление и развитие природных дарований детей с раннего возраста. Для достижения всего перечисленного предлагается нижеследующая система мер:

◆ всем желающим женщинам, имеющим несовершеннолетних детей, представляется возможность покинуть работу и сконцентрироваться на воспитании детей, получая за это достойную зарплату, с зачетом воспитательной деятельности в трудовой стаж для получения пенсии;

◆ обязательным условием получения такой зарплаты является активное участие матери вместе с детьми в деятельности одного (по выбору) из культурно-воспитательных центров (КВЦ), сеть которых создается при активном содействии государства на государственной, общественной, частной и смешанной основе;

◆ в КВЦ необходимо привлекать высоким уровнем вознаграждения наиболее талантливых воспитателей, преподавателей, культурологов, функции которых в ряде случаев могли бы брать на себя те матери, уровень квалификации которых это позволяет;

◆ государству из бюджетных средств нужно выделять финансирование каждому КВЦ (в том числе и частному), согласно утвержденному нормативу, строго пропорционально числу детей, проходящих воспитание в центре и участвующих в его образовательно-культурных программах;

◆ матери, участвующие в КВЦ, участвуют в воспитании своих детей на основе собственного самосовершенствования, культурно-эстетического развития, для чего в качестве педагогов привлекаются специалисты, способные обучать взрослых женщин;

◆ КВЦ специализируются на гуманитарном, естественно-научном, техническом и т.п. образовании детей;

◆ КВЦ, помимо государственных средств финансирования, могут привлекать также частные денежные средства, в том числе и в виде платы родителей за воспитание и образование детей сверх достаточно высоких общественно необходимых стандартов;

◆ многие кинотеатры, клубы и т.п. могут быть переоборудованы в КВЦ;

◆ группа КВЦ может объединяться в единую сеть, образующую общие инфраструктурные службы, в особенности научно-методического характера (это означает, по существу, создание народной корпорации в сфере воспитания и образования личности, которую обозначим НК–КВЦ);

◆ НК–КВЦ в определенных, благоприятных для этого обстоятельствах, могут интегрироваться с СЖНК, образуя тем самым народную корпорацию, функционирующую одновременно и в сфере материального производства, и в сфере духовно-культурной, воспитательной и образовательной деятельности.

В оценке изложенных выше мер нужно иметь в виду два обстоятельства принципиальной важности.

Во-первых, средства для финансирования программы НК-КВЦ в обществе имеются. Они могут быть мобилизованы при кардинальной смене курса экономических реформ – от разрушения народного хозяйства к его созиданию. Ведь подлинные реформы должны делать общество богаче, а не беднее. Уже в 1990 г. в стране были ресурсы для выплаты зарплаты неработающим матерям на уровне 300 руб. в месяц (средняя зарплата того периода), что эквивалентно 6000 деноминированных рублей на начало 2000 г. В советский период на одном рабочем месте держали, как правило, от 3 до 5 работников, соответственно деля одну полновесную зарплату на нескольких человек. В таких условиях вполне можно было бы отпустить женщин воспитывать детей, сохраняя им при этом среднюю зарплату. То, что это так, свидетельствует Всесоюзный эксперимент по сокращению излишней рабочей силы на Щекинском химкомбинате. За 5 лет эксперимента персонал был сокращен с 6 тыс. до 5 тыс. человек, при этом были улучшены абсолютно все

качественные и количественные показатели. После завершения эксперимента один из цехов целиком работал на голландском оборудовании. В Голландии такай цех обслуживало 280 специалистов, на Щекинском химкомбинате – около 800. Быстро восстановив экономический потенциал 1990 г. (это возможно при переориентации реформ в здоровое русло), возможно обеспечить соответствующее финансирование.

Во-вторых, в работу НК–КВЦ внедряется принципиально новый элемент сочетания государственной поддержки и бюджетного финансирования, с одной стороны, с частной инициативой, частным финансированием и конкуренцией – с другой. В частности, государственное финансирование распределяется между КВЦ пропорционально числу вовлекаемых в их функционирование детей, матери которых выбирают между конкурирующими друг с другом культурно-воспитательными центрами. Государство должно осуществлять строгий контроль за тем, чтобы воспитательная и культурно-образовательная работа в центрах осуществлялась на уровне не ниже установленных стандартов. Всякое превышение этого уровня должно стать делом инициативы КВЦ, при этом не подвергаться даже малейшей регламентации со стороны государственных чиновников.

В XXI веке нельзя обойтись без интенсивного социально-экономического конструирования, примером чего может служить создание народных корпораций.

8. Мезомаркетинг как особый тип рыночного управления экономикой

Объективный процесс перерастания индустриальной стадии развития производительных сил общества в информационную не может не сказаться на развитии хозяйственного механизма. И сам хозяйственный механизм, и задействованные в нем денежные формы, как и сами деньги, необходимым образом подвергаются трансформации по мере нарастания всесторонней информатизации материально-технической базы общества. Системная информатизация производительных сил, при их переходе с индустриальной стадии развития на информационную, сопровождается не заменой индустриальных технологий информационными, а преобразованием индустрии, которая не только сохраняется, но и расширяется, но при этом развиваясь на качественно новом уровне.

Данное новое качество, помимо прочего, выражается в ряде существенных характеристик:

а) генерирование информации и ее использование уже не являются дополнением или придатком к машинному производству, а превращается в главную сферу производительной деятельности, которая материализуется при помощи машинного производства, приспосабливаемого к системной информатизации производительных сил;

б) машинная индустрия подвергается всесторонней экологизации, причем как в ракурсе экологии биосферы, так и экологии человека;

в) производительность труда в сфере машинной индустрии возрастает на порядок в сравнении с периодом индустриальной стадии;

г) существенно повышенные объемы производства, а главное – значительное повышение уровня и качества продукции, вследствие беспрецедентного роста производительности труда объективным образом обусловливают ориентацию экономики на соответствующее расширение массового платежеспособного спроса, что предполагает такую конфигурацию денежных потоков, в результате протекания которых большая часть "коротких" денег общества (т.е. текущих, а не "длинных", инвестиционных денег) обслуживает спрос основной массы населения;

д) существенно, на качественно более высоком уровне разрастаются специализация и кооперирование производства как в масштабе экономики отдельно взятой страны,

так и мирового хозяйства в целом, чему соответствует невиданное усложнение, разрастание, интенсификация хозяйственных связей между субъектами экономики;

е) в своей совокупности субъекты хозяйствования и осуществляемые между ними экономические связи структурируются и иерархизируются, образуя ряд уровней хозяйствования (микро-, мезо-, макромировой уровни);

ж) экономические (хозяйственные) связи, в их организационно-управленческом аспекте, во все возрастающей мере компьютеризируются, что позволяет не только рационализировать эти связи, но и поднять их на качественно более высокую ступень развития, на которой эти связи приобретают новые возможности, могут использоваться для осуществления более широкого круга функций в рамках хозяйственного механизма общества.

Очертив наиболее существенные изменения в экономике, в связи с перерастанием индустриальной стадии развития производительных сил в информационную, остановимся на развитии характера экономических связей между субъектами хозяйствования.

Всякая система экономических связей между субъектами хозяйствования генетически вырастает на основе элементарных квантов экономических связей (ЭКЭС), возникающих в виде элементарного взаимодействия всего двух субъектов экономики, а в определенных случаях – трех. При этом ЭКЭС на базе обмена (ЭКЭСо) охватывает два субъекта – продавца и покупателя, а ЭКЭС на базе распределения (ЭКЭСр) – три субъекта, т.е.:

а) тот, у кого изымается некая ценность;

б) тот, кто осуществляет изъятие ценности у одного и перераспределяет ее в пользу другого, в том числе и свою собственную (обычно государство);

в) тот, кому поступает распределяемая ценность.

ЭКЭСо выступает в форме акта товарно-денежного обмена, а ЭКЭСр – в форме административно-правового акта распределения (перераспределения).

Акт товарно-денежного обмена материализуется в товаре (или услуге), обладающем, как известно, потребительной стоимостью и стоимостью, а также – ценой, этой денежной формой меновой стоимости (т.е. пропорции обмена товара или услуги на деньги). В основе товара (услуги), в качестве его (ее) материальной основы лежит продукция, обладающая как полезностью (материальной основой потребительной стоимости), так и воплощающая затраты всех факторов производства (материальную основу стоимости).

ЭКЭСр принимает форму административно-правового решения, которое материализуется в акте распределения или перераспределения ценности того или иного вида, а именно – конкретного товара (услуги).

Таким образом, материальной основой как ЭКЭСо, так и ЭКЭСр является товар (услуга), со всеми присущими ему (ей) характеристиками. При этом потребительная стоимость (и полезность) связывает товар (услугу) с потреблением, а стоимость (затраты) – с производством.

В итоге все четыре сферы экономических отношений (производство, обмен, распределение, потребление) подключены к ЭКЭСо и ЭКЭСр.

В ЭКЭСо и ЭКЭСр производство, представленное затратами, и потребление, представленное потребительной стоимостью (полезностью), различным образом выражены относительно субъектов хозяйствования. Так, потребительная стоимость (полезность) товара (услуги) присваивается и в ЭКЭСо, и в ЭКЭСр на стороне субъекта хозяйствования, в распоряжение которого переходит данный товар (услуга). Поэтому, если абстрагироваться от натурального хозяйства[79], то в обоих основных формах ЭКЭС потреби-

[79] Натуральное хозяйство в современных условиях нельзя ограничивать только домашним хозяйством или личным подсобным хозяйством, ориентированным не на рынок, а на внутрисемейное потребление. По существу хозяйство внутри предприятия – самостоятельного юридического лица является натуральным хозяйством, в котором осуществляются все четыре фазы воспроизводства. При этом могут использоваться внешние формы рыночных отношений. Однако подлинный выход за рамки натурального хозяйства предприятие осуществляет только через установление связей с другими юридическими лицами.

тельная стоимость (полезность) всегда выступает "для другого" (Пстдр), относительно субъекта хозяйствования – производителя. Напротив, стоимость (затраты) всегда выступает относительно производителя "для себя" (Стсб), но только в ЭКЭСо производитель получает взамен эквивалентную сумму денежных средств, а в ЭКЭСр не получает взамен ничего.

Две основные формы ЭКЭС генетически разрастаются до более сложных форм и образований, со ступенчатым включением в них все новых элементов. В частности, в ЭКЭСо подключаются деньги, эмитированные государством, или заменители денег (векселя и т.п.), эмитированные субъектами хозяйствования. Кроме того, к ЭКЭСо подключается правовое регулирование акта товарно-денежного обмена (последнее неизбежно присутствует даже в ультралиберальных моделях рыночной экономики). Аналогичным образом к ЭКЭСо подключаются соответствующие денежные потоки, опосредующие процесс распределения и перераспределения ценностей в обществе.

Разрастанию двух основных форм ЭКЭС, по мере эволюции социально-экономических систем, соответствует развитие двух типов макроэкономического воздействия на хозяйство, оформленных и структурированных в виде хозяйственных механизмов двух типов.

I тип – рыночно-капиталистический механизм хозяйствования. Этот тип генетически основан на ЭКЭСо. Данный тип хозмеханизма характеризуется наличием как достоинств, так и недостатков.

К достоинствам относятся:

а) гибкость и оперативность реагирования на развитие экономических ситуаций;

б) стимулирование высокого качества при снижении издержек на базе конкуренции;

в) ориентация производства на потребительский спрос;

г) автоматическое регулирование пропорций воспроизводства.

Недостатки хозмеханизма этого типа:

а) деформация пропорций воспроизводства вследствие болезненных деформаций потребительского спроса (наркотики, порнобизнес, расточительное сверхпрестижное потребление и т.п.);

б) концентрация все большей части денежных средств у все более узкого слоя капиталистов-предпринимателей, при ориентации производства на массовый платежеспособный спрос, приводит к возникновению периодических и все более разрушительных кризисов перепроизводства;

в) значительные потери ресурсов в части предприятий, не выдержавших конкуренции;

г) недостаточные возможности в концентрации накоплений для осуществления особо дорогостоящих проектов, но крайне необходимых обществу, особенно с длинным сроком окупаемости или выносимых за рамки окупаемости (оборонные объекты, развитие космических и ядерных исследований, ряд крупных объектов производственной инфраструктуры и др.).

При всех достоинствах и недостатках рыночно-капиталистического механизма хозяйствования ему органично присущ стихийный характер функционирования, что дало А. Смиту повод говорить о "невидимой руке рынка", а К. Марксу – основание сформулировать теорию товарного фетишизма (объективная сторона товарного фетишизма состоит в овеществлении экономических отношений людей, когда их экономическое поведение, соответственно и экономическое развитие страны, определяется не ими самими и не на основе осознания своих целей и ресурсных возможностей, а предопределяются стихийным взаимообменом вещей (товаров и услуг).

II тип – планово-распределительный хозяйственный механизм, основанный генетически на ЭКЭСр. У механизма данного типа, хотя он и подвергся уничтожающей критике в 80-е – 90-е гг., имеются не только недостатки, но и определенные достоинства, в частности, возможность:

а) осуществлять комплекс (систему) мероприятий и программ в рамках сознательно разработанной стратегии развития и конкретизирующих ее планов;

б) концентрировать значительные экономические ресурсы для реализации особо крупных общественно значимых программ;

в) выправлять стихийно сложившиеся диспропорции воспроизводства.

Недостатки этого механизма:

а) возможность превращения его положительного потенциала, в случае его неразумного или корыстного использования, в деструктивные воздействия на экономику;

б) сильная инерционность, неразворотливость, тенденция к формализации и бюрократизации;

в) ослабленная обратная взаимосвязь между потреблением и производством, затратами и эффектом;

г) невозможность формирования подавляющего большинства частных, детальных пропорций воспроизводства в условиях масштабной, разветвленной экономики с многообразной и сложной системой хозяйственных связей.

При всех плюсах и минусах рассматриваемого типа хозмеханизма ему органично присущ осознанно-целевой (следовательно, и планово-распределительный) характер функционирования. Как известно, такой механизм использовался не только в экономике советского периода, но и был вмонтирован в рыночно-капиталистический механизм хозяйствования в ведущих странах Запада после Великой депрессии 1929–1930-х гг. Кстати, внедрение в практику хозяйствования США и других западных стран в 80-х – 90-х гг. ряда рекомендаций монетаристов не демонтировало планово-распределительный механизм, ранее вмонтированный в рыночно-капиталистическую систему, а лишь ограничило и смягчило отдельные элементы проявления данного механизма.

В советский период, начиная с экономической реформы 1965 г., предпринимались многочисленные попытки внедрить

в планово-распределительный механизм существенные элементы рыночно-капиталистического механизма хозяйствования.

Таким образом, не только в теории, но и в хозяйственной практике давно стоит проблема взаимодействия, смешения, взаимопроникновения, может быть, даже интеграции хозяйственных механизмов двух типов.

В индустриально развитых странах Запада планово-распределительный механизм был добавлен к рыночно-капиталистическому механизму, который продолжал пребывать в основе экономической системы общества, будучи ее доминантой. Такое смешение механизмов двух типов оказалось успешным – западная экономика освободилась от мощных кризисов перепроизводства (по типу Великой депрессии 30-х гг.), ускорился научно-технический прогресс, были реализованы такие масштабные проекты, прежде всего в космической сфере и ракетно-ядерном вооружении, которые были бы не под силу чисто рыночному капиталистическому хозяйствованию.

Напротив, в СССР, где в фундаменте экономической системы продолжал пребывать планово-распределительный механизм, добавление к нему (в качестве надстройки) элементов рыночно-капиталистического механизма хозяйствования привело к формированию затратного экономического механизма, ориентированного на стоимостный вал и накручивание издержек производства. Ориентация производственного предприятия в рамках планово-распределительного механизма хозяйствования на рыночный спрос и прибыль неизбежно приводит к ориентации на стоимостный вал. Если бы в советский период хозяйственные механизмы двух типов сосуществовали параллельно, при том, что одни предприятия ориентировались бы на рынок и прибыль (подвергаясь при этом госрегулированию) в условиях наличия конкуренции, свободных цен, зарплат, не ограниченных сверху, а другие предприятия были бы нацелены на прямое удовлетворение потребностей общества и государства, без внедрения в качестве оценочных и стимулирующих по-

казателей прибыли, рентабельности, объема реализованной продукции и т.п., то в итоге можно было бы создать весьма эффективную систему хозяйствования, как минимум, не уступающую по эффективности современным системам хозяйствования в странах Запада.

Охарактеризованные выше варианты взаимодействия (интеграции) хозяйственных механизмов двух типов присущи индустриальной стадии развития. На информационной стадии развития объективно возникают уже новые варианты взаимодействия механизмов двух типов. Ниже остановимся на одном из таких вариантов, который назовем МЕЗОМАРКЕТИНГОМ.

Рыночно-капиталистический механизм, генетически развившийся из ЭКЭСо, охватывает великое множество попарно противоположных актов кругооборотов капитала в виде $Т^1 - Д^1$ одного предприятия, чему соответствует противоположный акт в виде Д – Тсп другого предприятия. Традиционно, на индустриальной стадии развития, каждое отдельное предприятие в своем маркетинге[80] ориентируется, с одной стороны, на реализацию своей продукции на рынке, а с другой стороны – на покупку необходимых ему компонентов производства.

Традиционные маркетинговые организация и управление производством и воспроизводством на предприятии, зародившиеся уже на индустриальной стадии развития, внесли принципиально новое качество в рыночно-капиталистический механизм хозяйствования, а именно внедрили в него существенно значимые элементы сознательного целеполагания, что выражается в организации и планировании процесса производства и воспроизводства на предприятии под углом зрения маркетинговых исследований и активного воздействия на рыночный спрос. Однако это новое качество ограничилось всего двумя крайними стадиями кругооборота капитала ($Т^1$-$Д^1$ и Д-Т-Сп), как это уже было охарактеризовано несколько выше.

[80] В экономической литературе существуют десятки различных определений маркетинга, вплоть до того, что одни авторы относят его к науке, а другие – к искусству. Автор понимает под маркетингом систему комплексного управления всем процессом производства и воспроизводства на предприятии под углом зрения обеспечения продажи продукции на рынке, при достижении оптимума между затратами и результатами в условиях оптимального объема производства.

Между тем, как известно, взаимопереплетение кругооборотов капитала множества предприятий, связанных в сети взаимных поставок продукции и услуг, образует цепочки оборота капитала (ресурсов) в межотраслевом разрезе. При этом такими цепочками охватывается большее или меньшее число предприятий. Само по себе протекание таких цепочек в целом, несмотря на то, что их парные, взаимопротивоположно направленные элементы (акты $Т^1$-$Д^1$ и Д-Т-Сп) охвачены сознательным целеполаганием в форме маркетинга, соответственно организуются и планируются, в целом являет собой процесс стихийный, неосознанный, неконтролируемый и ненаправляемый людьми, тем более непланируемый в качестве единого целого.

Может показаться, что это и не нужно в условиях действия "невидимой руки" рынка и сбалансированности денежной и товарной массы в макроэкономическом масштабе. Однако имеются два существенных момента, которые не позволяют в полной мере положиться на действие "невидимой руки" рынка.

Во-первых, "невидимой рукой рынка" может быть отрегулирован только каждый отдельный межотраслевой оборот в его сложившемся варианте на данный момент времени.

Во-вторых, всякий оборот часто значительно, кардинально меняется в зависимости от:

а) изменения номенклатуры выпускаемой продукции в рамках неизменного в целом производства (особенно характерно для современных предприятий, применяющих гибкие технологии) (ИзН);

б) перемены сегмента рынка, круга покупателей (ПСР);

в) изменения в составе поставщиков промежуточной продукции (ИзСП);

г) коренной реконструкции, модернизации предприятия на базе замены оборудования и технологий в ходе очеред-

ного витка воспроизводства его материально-технической базы (РМП).

Причем все эти четыре элемента изменений, назовем их взаимодействие *четырехфакторным комплексом*, обусловливающим изменение деятельности предприятия (4ФК), могут иметь место не только по отношению к каждому предприятию, входящему в сеть межотраслевого оборота, но и сам состав этой сети изменяется в результате того, что одни предприятия ее покидают, а другие, наоборот, входят в нее. При этом могут возникать разные комбинации участия предприятий в межотраслевой сети в разрезе четырех типов изменений функционирования каждого предприятия в отдельности.

Деятельность предприятия предопределяется не только сочетанием рассмотренных выше четырех факторов (4ФК), но и внешними по отношению к предприятию условиями хозяйствования (ВУХ). Взаимодействие ВУХ с 4ФК относительно каждого конкретного предприятия обусловливает его финансовое состояние (ФС), т.е. ФС=4ФК↔ВУХ.

Можно выделить несколько уровней финансового состояния предприятия: финансовая устойчивость (устойчивое превышение доходов предприятия над его финансовыми обязательствами); финансовая неустойчивость (колебания между финансовой устойчивостью и неплатежеспособностью); неплатежеспособность (банкротство), с возможностью оздоровления; безнадежная неплатежеспособность (банкротство с последующей ликвидацией предприятия).

Обратим внимание на такие принципиально важные факты:

а) объективно, по отношению к каждому отдельно взятому предприятию, всегда существует большее или меньшее число вариантов как задействования каждого из факторов рассмотренного ранее комплекса (в том числе и за счет заемных средств), так и их комбинирования;

б) различные конфигурации вхождения предприятий в те или иные межотраслевые сети взаимных поставок значительно расширяют круг вариантов;

в) широкое использование в той или иной форме заменителей денег (векселей, взамозачета и др.) в межотраслевых связях, особенно организованных в сети, расширяет возможности для каждого отдельного предприятия в привлечении факторов производства и их комбинировании.

С учетом всех изложенных выше моментов относительно взаимодействия ВУХ и 4ФК можно очертить круг возможностей предприятия по использованию факторов производства, их комбинированию и целевой ориентации в условиях его вовлеченности в многовариантную сеть межотраслевых связей.

При этом выделяются три цепочки межотраслевого оборота средств, центрированного относительно отдельно взятого предприятия, а именно:

1) цепочка межотраслевого оборота реальных производственных ресурсов (центрированная на данном предприятии);

2) опосредованная деньгами (национальной валютой) цепочка взаимодействия части или всех звеньев межотраслевого оборота средств (относительно данного предприятия);

3) опосредованная заменителями денег (векселями, взаимозачетом) большая или меньшая часть цепочки взаимодействия всех звеньев многовариантного межотраслевого оборота средств (по отношению к данному предприятию).

При использовании различного рода заменителей денег в сети межотраслевого оборота относительно каждого отдельного предприятия, вовлеченного в эту сеть, достигается экономия денег[81] в виде национальной валюты (или одной из мировых валют), что, при условии концентрации сэкономленных денег, позволяет вовлекать в сеть межот-

[81] Такая экономия денег, позволяющая увеличивать их накопление для последующего наиболее эффективного использования, в известной мере нейтрализуется тем, что предприятие продает часть своей продукции за заменители денег, соответственно, меньше получая национальной валюты. Однако с учетом активизации производства за счет использования заменителей денег увеличивается общий объем реализации продукции, соответственно, увеличивается сумма доходов в национальной валюте.

раслевого оборота дополнительное количество ресурсов, в том числе и более высокого качества. Заменители денег расширяют платежеспособный спрос внутри межотраслевой сети, следовательно, активизируют производство на предприятиях, вовлеченных в эту сеть. В итоге расширяется как ресурсный потенциал предприятий, входящих в межотраслевую сеть, так и совокупный спрос на продукцию, производимую предприятиями данной сети.

Многовариантные сети (цепочки) межотраслевых связей, центрированные относительно данного конкретного предприятия, которому также присуща многовариантность привлечения и комбинирования факторов производства и целевой ориентации деятельности, существуют в потенции. В реальной действительности из всех возможных вариантов выбирается всегда только один (лучший, худший, один из промежуточных, но всегда только один). При этом стихийный выбор одного из многих вариантов через воздействие "невидимой руки рынка" может остановиться на наилучшем варианте или близком к нему лишь случайно. Причина в том, что рыночный спрос контролирует лишь эффективность взаимодействия всего двух звеньев – продавца и покупателя, причем в условиях уже сложившегося варианта использования и комбинирования реальных и денежных ресурсов. Возможные варианты комбинирования звеньев межотраслевой сети и ресурсов каждого звена в отдельности, в зависимости от вариантов межотраслевого комбинирования, не могут быть апробированы и выбраны эмпирически, поскольку эмпирическое апробирование возможно только в одном варианте, а нахождение наилучшего (оптимального) варианта комбинирования возможно только путем сравнительного анализа различных вариантов, что осуществимо лишь на основе компьютерного мониторинга и моделирования (КММ).

Внедрение КММ в анализ, моделирование, подбор наиболее оптимального варианта деятельности в сети межотраслевых производственно-хозяйственных связей означает

внедрение в до того стихийный рыночный оборот (в рыночную экономику на ее мезоуровне) начала сознательного целеполагания, реализация которого в необходимой совокупности действий являет собой новое явление в экономической науке и хозяйственной практике, а именно маркетинг, осуществляемый в сети межотраслевых связей, т.е. на мезоуровне экономики, в связи с чем данный тип маркетинга можно назвать МЕЗОМАРКЕТИНГОМ.

Мезомаркетинг – дело новое, находящееся на стадии зарождения. В частности, определенные практические наработки в области мезомаркетинга имеют некоторые фирмы, занимающихся комплексным компьютеризированным сервисом предприятий и организаций производственной и непроизводственной сферы, проявляя к каждому клиенту индивидуальный подход.

При этом учет, анализ, аудит, мониторинг ресурсов предприятия, а также существующего и возможного спроса на его продукцию осуществляются с применением самых передовых компьютерных технологий. Это создает исходный информационный фундамент для компьютерного моделирования различных вариантов развития в рамках мезомаркетинга.

Его массовое распространение – это пока еще вопрос будущего. Однако уже сегодня значимость мезомаркетинга становится все более очевидной. Мезомаркетинг проявляет себя как особый тип рыночного управления, кардинально меняющий рыночно-капиталистический механизм хозяйствования, вносящий в него начало сознательного целеполагания, следовательно, и начало стратегического и тактического планирования уже и на мезоуровне экономики, а не только на ее микро- и макроуровнях (как это общепринято до сих пор применительно к рыночной экономике, регулируемой государством в существенной степени, т.е. в смешанной экономике).

Мезомаркетинг, при его развитии до присущих ему масштабов, может оказать существенное влияние не толь-

ко на микроэкономику (значительно повысив эффективность функционирования отдельных предприятий), но и на макроэкономику, в частности, на деньги и денежное обращение. На последнем вопросе остановимся специально, следуя тому принципу, согласно которому экономическая наука должна не только адекватно отражать уже сложившуюся хозяйственную практику, но и опережать ее, предвидя возможные кардинальные изменения в будущем.

Как известно, свою главную, исходную функцию, а именно функцию меры стоимости, деньги выполняют идеально (мысленно). При этом процесс оценки товара (или услуги), когда деньги используются в качестве меры стоимости, не требует реального присутствия денег. Напротив, в случае продажи товара (услуги) требуется уже реальное присутствие денег, поскольку никто не отдает свою реальную продукцию за идеально (мысленно) присутствующие деньги. Однако данная ситуация коренным образом меняется в условиях проведения взаимозачета между группой предприятий и организаций, когда каждый из его участников отдал свои товары или услуги, а взамен получил необходимые ему ценности, не использовав при этом ни одной единицы реально присутствовавших денег. Следовательно, при наличии определенных условий деньги могут исполнять функции средства обращения и средства платежа (а не только функцию меры стоимости) мысленно, идеально, без их реального присутствия. Более того, аналогичным образом и в функции средства накопления могут выступать лишь идеально присутствующие деньги, когда в деньгах оценивается долг дебитора, а затем он, спустя определенное время (в качестве накопленной денежной суммы) погашается по принципу взаимозачета соответствующими товарами и услугами.

Что касается пятой функции денег – мировых денег, то и эту функцию деньги могли бы тоже выполнять идеально при условии организации взаимозачета в масштабе мирового хозяйства. На сегодняшний день – это нереально.

Но в будущем, по мере развития интеграционных процессов в мировом хозяйстве и совершенствования компьютерной техники, такое может стать вполне возможным.

Таким образом, при наличии определенных условий, деньги могут выполнять все пять своих классических функций идеально (мысленно). При этом кардинально меняется сама их сущность. Они в таком невещественном качестве выступают в виде информационных сгустков экономических отношений между продавцами и покупателями, опосредуясь целенаправленными потоками компьютерной информации. Здесь можно было бы говорить о замене носителя денег в виде монеты, бумажного знака, записи на банковских счетах электронной записью в компьютерной сети, в связи с чем и возник термин "электронные деньги". Однако такое утверждение все же отражает иную ситуацию, а именно традиционное использование денег, овеществленных в фиксации на электронных счетах. Здесь же имеется в виду нечто другое, а именно отсутствие всяких денег, в том числе и в виде электронных записей, при выполнении деньгами всех их функций. В то же время такое функционирование лишь мысленно (идеально) присутствующих денег в значительных масштабах и одновременно во многих отраслях народного хозяйства возможно только на основе соответствующим образом организованных потоков компьютерной информации.

В данной связи обратим внимание на такую деталь. В отличие от акта товарно-денежного обмена (для его осуществления всегда требуется присутствие денег) возникает поставка товара или услуги в долг, после чего взаимные долги взаимопогашаются. Такая форма организации поставок внутри реального сектора экономики имеет то неоценимое преимущество в сравнении с поставками, опосредуемыми их немедленной оплатой, что обеспечивает в максимальной степени использование производственных мощностей предприятий, значительно выходя из ограничений,

накладываемых на производство величиной денежной массы и деформациями ее структуры.

В принципе, развитие *компьютеризированной системы идеальных* (мысленных) *денег* (КСИД) должно осуществляться в качестве построения *иерархически организованной системы компьютеризированных потоков информации, опосредующих межотраслевое движение товаров и услуг* (ИСКПИту). При этом первоначально могут зарождаться *информационно-денежные потоки* в рамках круга предприятий и организаций, образующих *относительно замкнутую межотраслевую сеть* (ИДПмс). На следующем этапе различные ИДПмс могли бы объединяться в более масштабные потоки, те, в свою очередь, – в еще более крупные образования и так вплоть до уровня мирового хозяйства. При этом необходимо выделить несколько существенных моментов.

Во-первых, целесообразно выделение нижеследующих уровней потоков в рамках компьютеризированных товарно-денежных оборотов:

1) уровень отдельного предприятия (ему соответствуют внутренние электронизированные идеальные деньги);

2) уровень отдельных крупных многоотраслевых корпораций;

3) уровень региональных комплексов страны;

4) уровень отдельных сверхкрупных корпораций (типа "Газпрома" и "РАО ЕЭС"), чьи векселя по своей значимости и распространенности приближаются к общенациональным деньгам);

5) уровень общенациональных денег (рубли в РФ);

6) уровень мировых денег (корзина конвертируемых относительно твердых валют).

Во-вторых, применительно к каждому из шести названных выше уровней необходимо использовать свои *деньги, идеально присутствующие в компьютеризированных потоках* (ДИПКП).

В-третьих, каждому уровню ДИПКП соответствует определенный набор товаров и услуг, а также определенный уровень цен.

В-четвертых, по мере перехода от более низкого уровня к более высокому круг товаров и услуг расширяется, а цены на отдельные товары и услуги могут быть как выше, так и ниже, в зависимости от конкретных обстоятельств.

В-пятых, при развитии компьютерных технологий станет возможным автоматически определять курс перевода единицы ДИПКП одного уровня в единицы других уровней.

Рассмотренные нами возможности мезомаркетинга, казалось бы, свидетельствуют в пользу маркетингового типа мезоэкономического структурирования народного хозяйства, а не корпоративного типа. Однако это не так по ряду причин:

а) возможности мезомаркетинга могут быть использованы как при формировании межотраслевой корпоративной сети, так и при ее функционировании;

б) маркетинговый и корпоративный типы мезоэкономического структурирования объективно не противостоят друг другу, а находятся в ситуации взаимодополнения;

в) многоотраслевые корпорации наиболее оптимальным образом формируются на сгустках переплетения межотраслевых связей, и их разветвлению и концентрации в "нервные узлы" (сгустки) способствует как раз развитие мезомаркетинга;

г) в ходе информационно-аналитического обслуживания межотраслевых сетей из большей или меньшей совокупности предприятий и организаций в русле мезомаркетинга неизбежно приходится перебирать разные варианты реструктуризации, модернизации и перепрофилирования неблагополучных предприятий, а такие варианты часто предполагают концентрацию контрольных пакетов акций предприятий, входящих в многоотраслевую маркетинговую сеть, что в конечном итоге является предпосылкой для формирования разветвленной многоотраслевой корпорации.

Разумеется, далеко не все структурируемые вышеназванным способом предприятия в дальнейшем войдут в состав многоотраслевой корпорации. Они вполне могут сохранить свою самостоятельность. Осуществление задачи оздоровления (не только финансового, но и технико-технологического) является мощным побудительным мотивом к развитию систем компьютеризированного маркетинга, что особенно актуально применительно к ситуации, сложившейся в современной российской экономике.

Действительно, примерно половина российских предприятий убыточна. Круг финансово неустойчивых и неплатежеспособных предприятий еще шире, поскольку предприятие может быть прибыльным, однако при этом сумма его обязательств (с учетом налогов и приравненных к ним платежей) может быть больше величины его доходов. Оздоровление в такой ситуации неплатежеспособных предприятий по западным стандартам путем проведения их через процедуру банкротства (не говоря уже о том, что такая задача в сотни и даже тысячи раз превышают емкость арбитражной системы страны), может лишь привести всю экономику России к полному коллапсу, поскольку даже временный вывод из строя около половины предприятий страны в ходе процедуры банкротства приведет к параличу всего народного хозяйства, включая и бесспорно дееспособные предприятия.

В сложившейся ситуации невозможно оздоровление кризисных предприятий РФ в качестве разрозненных, изолированных единиц. Лишь только их совместное оздоровление в качестве элементов сетей межотраслевых связей имеет перспективу. А это уже предполагает развитие мезомаркетинга.

Иначе говоря, каждое предприятие в отдельности не оздоровить, если программу его оздоровления составлять при ориентации на неизменность ситуации вокруг предприятия (в среде его покупателей и поставщиков) и сохранении сложившейся макроэкономической ситуации и экономической политики. Напротив, если разрабатывать программу оздоровления предприятия в комплексе с изменениями внешних условий его хозяйствования, т.е. совместно с оздоровлением определенного круга предприятий, образующих межотраслевую сеть, то тогда есть все основания надеяться на успех. Здесь неоценимую помощь может оказать компьютеризированный межотраслевой маркетинг. Его конкретная разработка применительно как к каждому конкретному предприятию, рассматриваемому совместно с предприятиями-смежниками, так и к целой сети предприятий, предполагает моделирование и анализ различных ситуаций, в том числе и с учетом различных вариантов макроэкономической политики государства. Эта проблема мезомаркетинга, как и многие другие, требует специального рассмотрения.

Мезоэкономика
Монография

Лицензия № 065935 от 4 июня 1998 г.
Подписано в печать 20.12.2000. Формат 60×84/16.
Печать офсетная. Бумага газетная. Усл. печ. л. 27,75.
Тираж 3 000 экз. Заказ № 7514

Издательский Дом "Дашков и К°"
129347, г. Москва, Ярославское ш., д. 142, к. 732
129347, г. Москва, п/о И-347. Тел./факс: (095) 182-01-58, 182-11-79,183-93-01

Отпечатано в Производственно-издательском комбинате ВИНИТИ,
140010, г. Люберцы Московской обл., Октябрьский пр-т, 403
Тел.: 554-21-86