

Учреждение Российской академии наук
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ РАН
CENTRAL ECONOMICS AND MATHEMATICS INSTITUTE

РОССИЙСКАЯ
АКАДЕМИЯ НАУК

RUSSIAN
ACADEMY OF SCIENCES

**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ
ПРЕОБРАЗОВАНИЙ
В РОССИИ**

Сборник научных трудов

Выпуск 18

МОСКВА
2010

Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 18. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – 159 с. (Рус., англ.)

Коллектив авторов: **Арутюнов А.Л., Грушевский Д.В., Дементьев В.Е., Ерзнкян Б.А., Живица В.И., Иманов П.А., Капусто Т.С., Колесникова М.В., Орлова В.Г., Сайфиева С.Н., Сехян С.А., Соловьёва С.В., Сухинин И.В., Харитоновна Е.Н., Харитоновна Н.А., Gyurjyan A., Yeghiazaryan B., Yeghiazaryan N., Yerznkyan B., Zinovieva A.F.**

Восемнадцатый выпуск сборника включает два раздела: «Теоретические проблемы экономики и институциональных преобразований», «Прикладные проблемы и практика институциональных преобразований в России».

Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 18. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. – 159 p. (Рус., Eng.)

The eighteenth issue of the collection includes two sections: «Theoretical problems of economics and institutional reforms» and «Applied problems and praxis of institutional reforms in Russia».

Ответственный редактор – доктор экономических наук, профессор Б.А. Ерзнкян

Рецензенты: доктор экономических наук, профессор В.Е. Маневич
доктор экономических наук, профессор В.И. Данилин

ISBN 978-5-8211-0555-4

© Учреждение Российской академии наук Центральный экономико-математических институт РАН, 2010 г.

СОДЕРЖАНИЕ / CONTENT

ОТ РЕДАКТОРА	4
FROM THE EDITOR.....	5
РАЗДЕЛ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ	6
<i>Дементьев В.Е.</i> Влияние факторов глобализации на современный экономический кризис.....	6
<i>Ерзнкян Б.А.</i> Тупики двузначной логики: между государством и рынком	19
<i>Yerznkyan B., Gyurjyan A., Yeghiazaryan N.</i> Human capital as main factor and means of public administration	31
<i>Yeghiazaryan B., Gyurjyan A., Yeghiazaryan N., Yerznkyan B.</i> On the elaboration of development strategies for organization.....	38
<i>Zinovieva A.F.</i> The institutional component of the innovational model of the manager's speech thesaurus	45
<i>Арутюнов А.Л.</i> Методические подходы к оценке и прогнозу конъюнктурных циклов макро-(микро-)экономических временных рядов.....	51
<i>Соловьёва С.В.</i> Российский вариант финансово-экономического кризиса и некоторые теоретические разработки ученых-экономистов*	65
<i>Сухинин И.В.</i> Выявление особенностей историко-институционального развития экономики России в контексте проводимых реформ, связанных с модернизацией экономики	72
<i>Колесникова М.В.</i> Экономика и право: к истории взаимодействия и формирования основ междисциплинарных исследований.....	84
<i>Грушевский Д.В.</i> Теоретические принципы формирования бизнес-кластеров.....	98
РАЗДЕЛ 2 ПРИКЛАДНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПРАКТИКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РОССИИ	109
<i>Сайфиева С.Н.</i> Сопоставление эффективности налоговой нагрузки на сектора российской экономики и отрасли промышленности	109
<i>Харитонова Н.А., Харитонова Е.Н.</i> Системное моделирование трудового потенциала персонала организации.....	120
<i>Капусто Т.С.</i> Проблемы реализации человеческого капитала в условиях реформ.....	125
<i>Орлова В.Г.</i> Особенности мирового инвестиционного развития в процессе глобализации	130
<i>Сехян С.А.</i> Эффективность национальной экономики: сущность понятия и перспективы России	136
<i>Живица В.И., Иманов Р.А.</i> Модель хозяйствования для сырьевых госкорпораций	143
ЛИСТ АННОТАЦИЙ	155
ANNOTATION LIST.....	157
АВТОРЫ / AUTHORS	159

ОТ РЕДАКТОРА

18-й выпуск сборника продолжает тему институциональных преобразований и экономического развития, базируясь на трудах сотрудников ЦЭМИ РАН и дружественных ему институтов. В нем представлены два раздела – «Теоретические проблемы экономики и институциональных преобразований», «Прикладные проблемы и практика институциональных преобразований в России».

Раздел 1 открывается статьей *В.Е. Дементьева*, в которой рассматриваются факторы глобализации и их влияние на современный экономический кризис. Ограниченность и бесперспективность радикального подхода к экономике – либо с государственных позиций, либо рыночных – раскрывается в статье *Б.А. Ерзкяна*. В трех англоязычных статьях рассматриваются соответственно вопросы человеческого капитала (*Б. Ерзкян, А. Гюрджян, Н. Егиазарян*), изучения стратегий развития организации (*Б. Егиазарян, А. Гюрджян, Н. Егиазарян, Б. Ерзкян*) и инновационной модели тезауруса речи менеджера (*А.Ф. Зиновьева*). В статье *А.Л. Арутюнова* в центре внимания подходы к оценке и прогнозу конъюнктурных циклов экономических временных рядов. Российский вариант финансово-экономического кризиса – тема статьи *С.В. Соловьевой*. Выявлению особенностей историко-институционального развития российской экономики посвящена статья *И.В. Сухинина*. Некоторые аспекты формирования основ междисциплинарных исследований с акцентом на экономику и право рассматриваются в статье *М.В. Колесниковой*. Завершается раздел статьей *Д.В. Грушевского*, исследующего теоретические принципы формирования бизнес-кластеров.

Раздел 2 открывается статьей *С.В. Сайфиевой*, в которой дается сопоставление эффективности налоговой нагрузки на те или иные сектора российской экономики. Управлению рудовыми ресурсами как средству повышения конкурентоспособности посвящена статья *Н.А. Харитновой* и *Е.Н. Харитоновой*. Тему развивает с позиций развития человеческого капитала *Т.С. Капусто*. Особенности мирового инвестиционного развития посвящает свою статью *В.Г. Орлова*, а *С.А. Сехян* свою – эффективности национальной экономики. Завершается сборник статьей *В.И. Живицы* и *Р.А. Иманова*, в которой рассматривается модель хозяйствования для сырьевых госкорпораций.

Благодарю авторов за участие в сборнике, а также рецензентов – доктора экономических наук *Маневича Виталия Ефимовича* (ИЭ РАН) и доктора экономических наук, профессора *Вячеслава Ивановича Данилина* (ЦЭМИ РАН).

Б.А. Ерзкян

FROM THE EDITOR

18th issue of the collection contains the papers both in Russian and English devoted to the actual problems of economic development and institutional changes. It includes two sections: «Theoretical problems of economics and institutional reforms» and «Applied problems and praxis of institutional reforms in Russia».

Section 1 starts with a paper of *V.E. Dementev* devoted to the globalization factors and their influence on the present economic crisis. Limitations and dead-streets of a two-dimension-based approach to an economy, i.e. «state vs. market», are unclosed in the paper of *B.H. Yerznkyan*. The following three English-language papers of (i) *B. Yerznkyan, A. Gyurjyan, N. Yeghiazaryan*, (ii) *B. Yeghiazaryan, A. Gyurjyan, N. Yeghiazaryan, B. Yerznkyan* and (iii) *A.F. Zinovieva* discuss the issues of (i) human capital and public administration, (ii) development strategies for organization and (iii) institutional component of innovational model of the manager's speech thesaurus respectively. In a paper of *A.L. Arutyunov* a study of approaches to the estimating and forecasting the cyclical economic time-series is offered. A Russian version of financial-economic crisis is a theme of *S.V. Soloveva*. An accent on the historical-institutional development of Russian economy is made in a paper of *I.V. Sukhinin*. A theme of a paper offered by *M.V. Kolesnikova* is economics and law and history of their interactions. A chapter is finished by a *D.V. Grushevsky* paper where theoretical principles of the business-clusters formations are considered.

Section 2 begins with a paper of *S.N. Sayfiyeva*, in which attention is given to the issues of comparing the taxation efficiency of Russian economy's industries. In a paper of *N.A. Kharitonova* and *E.N. Kharitonova*, system imitation of the labor personnel potential is offered. A theme of a *T.S. Kapusto* paper is a discussion of problems of human capital under reforms. A *V.G. Orlova* paper is dedicated to the world investment development features. *S.A. Sekhyan* dedicated his paper to the issued of the national economy's efficiency. The chapter is finished by a paper of *V.I. Zhivitsa* and *R.A. Imanov*, where an economic model for mineral state corporations is offered.

I **acknowledge** the authors for taking participation in the collection, as well as two referees for their comments – Dr. of Sci. (Econ.), professor *Vitaly E. Manevich* (Institute of Economics of Russian Academy of Sciences) and Dr. of Sci. (Econ.), professor *Vyacheslav I. Danilin* (Central Mathematics and Economics Institute of Russian Academy of Sciences).

B.H. Yerznkyan

РАЗДЕЛ 1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

В.Е. Дементьев

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА СОВРЕМЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС*

При анализе роли глобализации в современном мировом кризисе важно учитывать волнообразный характер интернационализации экономических процессов. При изучении такого рода волн порой углубляются в традиционную и даже архаическую эпоху. В записанной истории человечества насчитывают до 10 «глобализационных циклов» – Древнесредиземноморский, Вавилонский, Персидский, Античный, Степной, Арабо-Мусульманский, Монгольский, Османский и т.д.

Вместе с тем наблюдается поразительное расхождение оценок количества глобализационных волн со второй половины XIX в. Одни исследователи отмечают два исторических периода усиления глобализационных тенденций: первый – в середине XIX в. до начала Первой мировой войны, и второй – в 90-е гг. XX столетия¹. Эксперты Всемирного банка выделяют три «волны» глобализации:

1. С 1870 до начала Первой мировой войны.
2. С 1950 – до начала 80-х годов.
3. С начала 80-х годов².

Вместе со многими историками Л. Синцеров относит начало первого глобального интеграционного цикла (Рах Britannica) на 40-е гг. XIX в., когда железные дороги и пароходы снизили транспортные издержки, открыв возможности для крупномасштабных поставок большой массы товаров на дальние расстояния. Экономическое единство мира выросло из промышленной революции, в результате которой была создана первая в истории британская фабрично-заводская индустрия. Превращение Англии в «мастерскую мира» коренным образом изменило ее внешнеторговую политику. Индустриализация настолько укрепила национальную экономику, что Англия не нуждалась более в защите от иностранной конкуренции. Фискальная потребность в таможенных тарифах также отпала. Анахронизмом стали пошлины на сырье и продукты питания – страна испытывала нехватку сырьевых ресурсов и продовольствия. Ограничения на вывоз промышленного обо-

* Статья подготовлена в рамках НОЦ ЦЭМИ, Госконтракт №02.740.11.0355 от 20.07.2009 и НОЦ ГУУ, Госконтракт №02.740.11.0589 от 22.03.2010.

¹ Ланцов С.А. Экономические и политические аспекты глобализации (<http://www.politex.info/content/view/303/30>). О двух волнах глобализации с середины 19-го столетия пишут Болдуин и Мартин (Baldwin, R. and Martin, P. Two waves of globalization: superficial similarities, fundamental differences / Siebert, H. (ed) Globalization and Labour, Tübingen: J.C.B. Mohr for Kiel Institute of World Economics, 1999. P. 3–59.

² Economist. 7 December 2001.

рудования из Англии были упразднены в 1843 г. С отменой хлебных законов в 1846 г. Великобритания, крупнейшая экономическая держава мира, отказалась от политики протекционизма. Началась эпоха «свободной торговли»³.

Начиная с 70-х годов XIX в. наряду с экспортом товаров растет экспорт капитала. В период с 1885 по 1900 г. оборот мировой торговли вырос в 2,1 раза, а иностранные инвестиции – в 2,3 раза⁴. Так со временем в экономических отношениях Великобритании с США все большую роль стал играть экспорт капитала. Это капитал внес весьма значительный вклад в индустриализацию американской экономики, в дальнейшем выступившей своего рода дирижером следующего, второго представления глобализации.

Статистические данные по динамике прямых иностранных инвестиций (ПИИ), внешнеторговых потоков помогают выделить отдельные этапы в волне глобализации, уточнить сроки этих волн. Если обратиться к доле прямых инвестиций в мировых исходящих потоках капитала, то обнаруживаются локальные максимумы этой доли, приходящиеся на 1975–1979 и на 1990-е годы (табл. 1).

Таблица 1

**Доля прямых инвестиций в мировом вывозе капитала
в 1970–1999 гг. (%)**

Без учета Гонконга и Тайваня	
1970–1974	5,8
1975–1979	18,0
1980–1984	11,6
1985–1989	20,7
С учетом Тайваня, но без учета Гонконга	
1990–1994	29,7
1995–1999	29,6

Источник: Lipsey Robert E. Foreign Direct Investment and the Operations of Multinational Firms: Concepts, History, and Data. NBER Working Paper No. 8665. December 2001.

Интенсивный обмен прямыми иностранными инвестициями происходит между развитыми странами. Сопоставление притока и оттока ПИИ (табл. 2) показывает, что в 1990-е гг. развитые страны в целом выступают донорами прямых иностранных инвестиций.

Если судить по китайским данным о потоке прямых иностранных инвестиций из США в Китай, то спад волны американских инвестиций в Китай приходится на начало 2000-х гг. (табл. 3). В настоящее время ПИИ теперь уже самого Китая начинают играть возрастающую роль в мировых потоках прямых иностранных инвестиций. Среди приоритетных задач китайских ПИИ – надежное обеспечение возрастающих потребностей страны в сырьевых ресурсах.

³ Синцеров Л.М. Длинные волны глобальной интеграции // Мировая экономика и международные отношения. 2000. №5. С. 56–64.

⁴ Ланцов С. А. Экономические и политические аспекты глобализации (<http://www.politex.info/content/view/303/30>).

Таблица 2

Соотношение притоков и оттоков прямых инвестиций (млн долл. США)

Период	США	Япония	Европа	Развивающиеся страны Азии	Латинская Америка
1990	17,967	-46,290	-35,645	4,479	6,599
1991	-9,368	-30,189	-29,536	12,751	10,516
1992	-27,755	-14,630	-24,374	10,001	12,395
1993	-32,588	-13,715	-15,391	19,119	10,181
1994	-34,046	-17,177	-48,592	29,690	23,982
1990–1994 в среднем за год	-17,158	24,400	-30,708	15,208	12,735
1995	-40,974	22,469	-38,182	27,722	24,801
1996	-5,380	-23,242	-72,473	37,100	39,240
1997	1,018	-22,859	-84,617	41,798	55,038
1998	40,262	-21,357	-153,434	55,267	61,702
1999	124,635	-9,959	-213,778*	54,615	78,935
1995–1999 в среднем за год	23,912	-19,977	-112,497	43,300	51,943

* Без учета Норвегии

Источник: Lipsey Robert E. Foreign Direct Investment and the Operations of Multinational Firms: Concepts, History, and Data. NBER Working Paper No. 8665. December 2001.

Таблица 3

Прямые иностранные инвестиции из США в Китай

Годы	Млн долл. США
1994	2,491
1995	3,084
1996	3,444
1997	3,461
1998	3,989
1999	4,216
2000	4,384
2001	4,433
2002	5,424
2003	4,199
2004	3,941
2005	3,061

Источник: Branstetter Lee and C. Fritz Foley. Facts and Fallacies about U.S. FDI in China. NBER Working Paper No. 13470, October 2007.

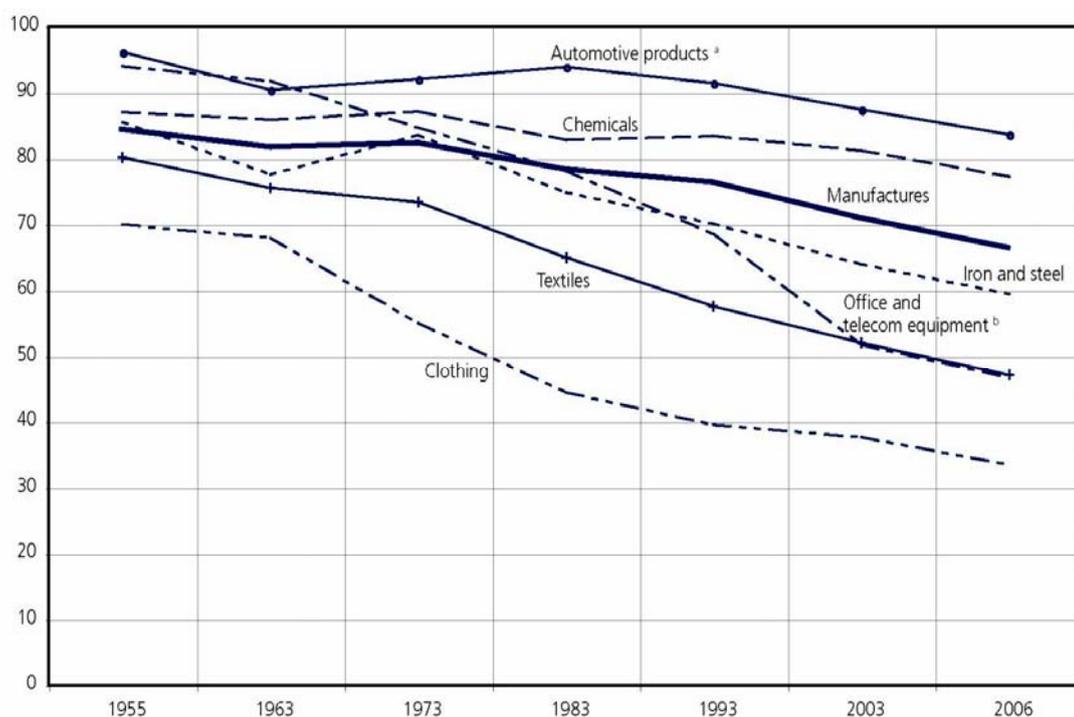
Тенденция к наращиванию во второй половине 1990-х прямых иностранных инвестиций развитых стран в развивающиеся сочетается с тенденцией замедления роста мирового экспорта товаров и услуг⁵. После 1995 г. наблюдается снижение доли развитых стран в мировом экспорте. Подобное сокращение наблюдалось во второй половине 1970-х годов в условиях замедления роста мировой торговли⁶. Заметными событиями 1970-х были два шока цены на нефть, взрыв инфляции, вызванный денежной экспансией.

⁵ World Economic Outlook, IMF, October 2009.

⁶ World Trade Report 2008.

На этом фоне ослабление трансграничных потоков товаров, капиталов и рабочей силы часто не рассматривается как переход от одной волны глобализации к другой.

Между тем на саму ситуацию на нефтяном рынке могла повлиять начинавшаяся структурная перестройка в развитых странах, связанная с формированием в их экономиках нового, пятого технологического уклада. Это проявилось в сокращении доли индустриальных стран в экспорте ряда групп товаров (рис. 1). Наиболее заметное изменение трендов демонстрируют в середине 1970-х группы товаров, относящихся к продукции химической промышленности и черной металлургии. 1970-е – это начало широкого использования газа в электроэнергетике, появление первого микропроцессора (Intel 4004). В докладе Всемирной торговой организации (World Trade Report 2008) технологические нововведения вынесены на первое место в ряду факторов, влияющих на процессы глобализации.



Источник: World Trade Report 2008.

Рис. 1. Доли индустриальных стран в экспорте ряда групп товаров, 1955–2006 гг. (%)

Усиление глобализации наблюдается в периоды, когда отрасли текущей длинной волны достигают фазы зрелости в странах-лидерах. В такой фазе внутренний рынок приближается к насыщению продукцией этих отраслей. Приближение их к пределам роста за счет внутреннего спроса снижает привлекательность соответствующих активов для инвесторов, чревато кризисом на фоне перепроизводства и падения цен на эти активы. В такой ситуации экспансия на внешние рынки позволяет расширить пределы роста.

Начальный этап волны глобализации характеризуется ростом экспорта готовой продукции ведущими странами. Одновременно может наращаться кредитная экспансия, поддерживающая этот экспорт, но в то же время способная стать фактором роста экономик кредитуемых стран. С этим ростом повышается привлекательность стран для портфельных инвестиций, за которыми приходят и прямые инвестиции. Накопление задол-

женности менее развитыми странами позволяет лидерам навязывать условия поставки сырья в развитые страны. Прямые иностранные инвестиции в развивающиеся страны концентрируются в сырьевых отраслях.

Новый этап глобализации наступает, когда в развивающиеся страны переносятся некоторые звенья современных технологических цепочек. Наступает время ПИИ в обрабатывающие отрасли развивающихся стран. Контроль за ключевыми звеньями производства и НИОКР, системная интеграция остаются при этом за странами-лидерами. Одновременно активизируются процессы концентрации, охватывающие как ключевые звенья уже существующих отраслей, так и сферу перспективных разработок, готовящих очередную технологическую революцию. Эти процессы разворачиваются на фоне снижения цен на активы выводимых на периферию мировой экономики производств⁷.

Когда задача перемещения части производства в менее развитые страны в определенной мере уже выполнена, поток ПИИ относительно ослабевает. Это способствует возникновению финансовых кризисов в принимающих странах. Как известно, начало 1980-х ознаменовалось чередой долговых кризисов в Латинской Америке. В конце 1990-х с финансовым кризисом столкнулись многие страны группы НИС. В конце 2000-х долговой кризис пришлось испытать даже ряду западноевропейских стран.

Экспансия капитала позволяет странам-лидерам отсрочить экономический кризис, обусловленный достижением доминирующим технологическим укладом своих пределов роста в этих странах. Кризис наступает несколько позже, но приобретает глобальный характер. Кроме того, отсрочка кризиса с помощью глобализации оборачивается увеличением его масштабов в лидирующих странах. Гипертрофированный рост в них потребления делает экономики этих стран особенно чувствительными к замедлению темпов роста мировой экономики, к постепенному изменению модели развития в странах мировой периферии.

Представленная эволюция форм глобализации в рамках ее отдельной волны хорошо согласуется с предложенным Дж. Данингом разграничением четырех стадий развития страны в потоках ПИИ⁸.

На *первой стадии* страна еще только готовится подключиться к потокам ПИИ, создает необходимую для этого инфраструктуру. Можно заключить, что находящиеся на этой стадии страны выступают экспортерами сырья и импортерами готовой продукции.

На *второй стадии* фактором привлечения в страну иностранных инвестиций служит возможность снижения иностранными компаниями своих издержек. Преобладают инвестиции в сырьевые отрасли и в производства, ориентированные на местный рынок.

⁷ Gugler Klaus Peter, Mueller Dennis C. and Yurtoglu B. Burcin, The Determinants of Merger Waves (January 2006). WZB – Markets and Politics Working Paper No. SP II 2006-01 (<http://ssrn.com/abstract=507282>).

⁸ Dunning, J. H. International Production and the Multinational Enterprise. London: Allen and Unwin, 1981. P. 98–99.

На *третьей стадии* перспектива снижения издержек привлекает в страну иностранные ТНК и обрабатывающих отраслей. К экспорту капитала начинают приобщаться и укрепляющиеся национальные фирмы.

На *четвертой стадии*, продолжая привлекать ПИИ в некоторые сферы, страна превращается в чистого экспортера капитала.

Волновая теория Н.Д. Кондратьева используется в качестве методологического инструментария анализа волн глобализации рядом исследователей⁹. Так, В. Пантин заключает, что каждая из волн усиления глобализации включает понижательную волну предыдущего кондратьевского цикла и повышательную волну последующего кондратьевского цикла, т.е. начинается в середине одного кондратьевского цикла и заканчивается в середине следующего за ним цикла. Иными словами, «повышательная» волна глобализации сама образует кондратьевский цикл, состоящий из понижательной и повышательной волны. Точно так же каждая волна относительного ослабления глобализации (1810–1870 гг., 1914–1970 гг.), состоит из понижательной волны предшествующего кондратьевского цикла и повышательной волны последующего кондратьевского цикла¹⁰.

Возможность отсрочки внутреннего кризиса в странах-лидерах мировой экономики возникает в связи асинхронностью протекания длинных волн технологического развития в разных странах. Таким образом, каждая длинная волна имеет и временной профиль в экономике отдельных стран, и территориальный профиль в мировой экономике. Применительно к отдельной стране следует учитывать и отраслевой профиль последовательного внедрения революционной технологии. Зародившись, она лишь постепенно демонстрирует то, что является технологией широкого применения сначала в ведущих, а затем и в остальных странах. Процесс территориальной диффузии технологической революции получил развернутое описание в монографии К. Перес.¹¹

Однако и эта диффузия имеет свои пределы. Как следствие, получаемые вследствие глобализации бизнеса доходы растут, а возможности их достаточно прибыльного инвестирования в доминирующие технологии широкого применения постепенно исчерпываются. Спрос же на принципиально новые технологии в начале их распространения не способен переварить все получаемые доходы. Использование их для чрезмерно рискованных вложений в итоге оборачивается кризисом, пусть и отсроченным благодаря глобализации экономических процессов.

Глобализация – средство получения технологической ренты странами-лидерами.

Технологическая или интеллектуальная рента – это сверхприбыль, получаемая за счет монопольного владения интеллектуальными факторами производства. Такими фак-

⁹ См., например, Чешков М. Глобализация: сущность, нынешняя фаза, перспективы // Pro et Contra, 1999, Т. 4, № 4. С. 114–127; Никитина В.В. Волнообразный характер глобализации. II Всероссийская научная конференция Сорокинские чтения-2005. Будущее России: стратегии развития. 14–15 декабря 2005 г. ().

¹⁰ Пантин В.И. Циклы и волны глобальной истории. Глобализация в историческом измерении. М.: Издательский дом «Новый Век», 2003.

¹¹ Perez Carlota. Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of bubbles and Golden Ages. Cheltenham: Elgar, 2002.

торами могут выступать знания, как уже воплощенные в продуктах или технологиях, включая технологии организации производства, так и способные к такому воплощению, поскольку технологическая рента может начинать присваиваться уже при продаже лицензий. Интеллектуальная рента представляет собой форму экономической реализации различных видов собственности на интеллектуальные ресурсы и инновационные продукты.¹²

Длительный период получения лидерами технологической ренты создает благоприятную среду для наращивания потребления, и для инвестиций в обслуживающие это потребление финансовые инструменты. Кроме того таким образом обеспечивается получение дополнительных ресурсов для инвестиций в разработку и освоение принципиально новых технологий. От того, в какой мере технологическая рента будет использована для подготовки к соперничеству в условиях очередной технологической революции, зависит сохранение лидерами своих позиций в мировой экономике. Крен в сторону потребительского использования этой ренты лидерами увеличивает шансы преследователей сократить или даже ликвидировать свое отставание. Технологическая инертность или опрометчивая уверенность в силе имеющихся технологических преимуществ способны привести к тому, что некоторые из преследователей опередят лидера в формировании нового технологического уклада. Таким образом происходила в истории смена стран-лидеров. Так к концу XIX века США начали теснить с ведущих позиций Великобританию.

Как указывает Дж. Арриги, периоды финансовой экспансии не являются выражением неизменных структурных отношений между государствами и капиталом. Наоборот, они сигнализируют о начале фундаментальной реструктуризации этих отношений. Они, по словам Фернана Броделя, «признак осени» основных достижений капитализма данной эпохи. Они являются таким «сезоном года», когда ведущие организационные центры мирового капитализма пожинают плоды своего лидерства, и в то же время периодом, когда их постепенно начинают теснить на командных высотах мирового капитализма новые растущие лидеры¹³.

Однако уже то, что получаемая в процессе глобализации технологическая рента способна служить средством сохранения лидерами своего доминирующего положения в мировой экономике побуждает различать «глобализацию как объективный исторический процесс (в принципе способный принимать разные формы) и глобализацию как политику, стремящуюся использовать этот процесс, придать ему направленность и формы в интересах одного (США) или группы (Запад) государств»¹⁴.

¹² См. Салихова Р.С. Содержание и формы реализации интеллектуальной ренты в современной экономике // Вестник ТИСБИ, 2008, №3; Яковец Ю.В. Рента, антирента, квазирента в глобально-цивилизационном измерении. М.: ИКЦ «Академкнига», 2003; Заковоротнова Е.А. Влияние технологических укладов на эволюцию рентных отношений: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01. Саратов, 2005.

¹³ Арриги Дж. Глобализация и историческая макросоциология // Прогнозис. 2008. №2 (14), лето.

¹⁴ Косолапов Н. А. Безопасность международная, национальная, глобальная: взаимодополняемость или противоречивость? // Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 9. С. 8.

На первом этапе глобализации, когда в ней преобладают поставки готовой продукции из развитых в развивающиеся страны, технологическая рента присваивается лидерами через цены на эту продукцию.

Высокий уровень защиты прав собственности выступает необходимым условием привлечения прямых иностранных инвестиций и передовых технологий в добывающую промышленность этих стран. Инструментом получения технологической ренты могут быть условия соглашений о разделе продукции при реализации соответствующих проектов в добывающей сфере.

С повышением уровня технологического развития стран мировой периферии ситуация меняется. Когда эти страны оказываются способными достаточно хорошо самостоятельно воспроизводить продукцию стран-лидеров, их готовность к защите прав собственности, включая интеллектуальную собственность, несколько ослабевает.

Наглядной иллюстрацией здесь может служить Китай. На его примере видно растущее стремление страны уменьшить размеры уплачиваемой технологической ренты. Однако объемы ее остаются еще весьма значительными. Превратившись в ведущего мирового экспортера, Китай вынужден оплачивать технологии и дизайн, взятые у других компаний. Например, большую часть телефонов iPhone от Apple производят в Китае. Но, в то время как один телефон стоит около 750 долл., Китаю при самом лучшем раскладе достается 25 долл. А, например, с кроссовок «Найк» Китай получает примерно 4 цента с долл. Согласно оценкам экспертов, Китай выплатил около 100 млрд долл. в роялти, чтобы использовать мобильные технологии, разработанные на Западе¹⁵.

О масштабах технологической (интеллектуальной) ренты, получаемой базирующимися в развитых странах ТНК, можно в определенной мере судить по величине их нематериальных активов. В ряде исследований показано, что основная часть рыночной стоимости ведущих международных компаний связана со стоимостью их нематериальных активов¹⁶.

Как в рамках волны глобализации постепенно меняются способы присвоения технологической ренты и возможности такого присвоения, удастся проследить, опираясь на концепцию интернационализации жизненного цикла продукта. Ее основы, разработанные в 1960-е годы представителем Гарвардской школы бизнеса Р. Верноном¹⁷, получили раз-

¹⁵ Беспалова А. Для того чтобы быть мировым лидером, Поднебесной необходимо стать «глобальным мозгом» номер один // Литер, 5 июня 2010.

¹⁶ Sullivan P. Value-Driven Intellectual Capital. N.Y.: John Wiley & Sons, 2000; Sveiby, K.-E. The New Organizational Wealth: Measuring and Managing Knowledge-Based Assets. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, 1997.

¹⁷ Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle // Quarterly Journal of Economics. 1966, May.

витие в работах многих исследователей¹⁸. Теоретическое представление жизненного цикла продукта в свою очередь может рассматриваться как продвижение подхода М. Познера¹⁹, акцентировавшего внимание на роли продуктовых и технологических нововведений во внешнеэкономических связях. Концепция Р. Вернона сквозь призму жизненного цикла отдельного типа продукции фактически показывает микроэкономическую картину длинноволновой динамики.

В соответствии с этой концепцией в жизни нового продукта выделяются несколько этапов или фаз. На первом этапе начинающая производство нового товара фирма реализует его на внутреннем рынке. Однако еще не приобретший массовый характер спрос ограничивает объемы производства, что сказывается на удельных издержках и ценах.

На втором этапе, по мере повышения спроса выпуск продукта становится серийным, а удельные издержки его производства снижаются. Продукт начинает экспортироваться в другие страны. Вариант перехода к прямым иностранным инвестициям, к переносу производства в потребляющие страны остается не актуальным до тех пор, пока издержки производства, и затраты транспортировки готового продукта ниже, чем стоимость производства за границей. Постепенно спрос мирового рынка начинает удовлетворяться не только за счет экспорта товара из страны-пионера его производства, но и с помощью организации его выпуска в других странах. Деятельность фирмы-инноватора сосредотачивается на нововведениях, улучшающих товар или технологию его производства. К этому подталкивает и конкуренция с другими фирмами, освоившими производство подобных товаров.

На третьем этапе соперничество продолжается в условиях высокой насыщенности рынка и постепенного исчерпания возможностей для улучшающих нововведений. Возрастает значение такого средства сохранения конкурентоспособности производства, как перемещение его в страны с более дешевыми производственными ресурсами. Выпущенный в этих странах другими фирмами товар начинает конкурировать с фирмой-пионером даже на ее внутреннем рынке. Все большее значение приобретает способность фирм понимать и откликаться на запросы индивидуальных клиентов. Это накладывает отпечаток на организационные формы бизнеса, побуждая фирмы одновременно и к дифференциации, и к интеграции.

Тенденция к формированию сложных бизнес-сетей для оперативного реагированию на конъюнктуру конкретного сегмента товарного рынка усиливается на заключительном этапе при снижении спроса на первоначальный товар вследствие появления принципиально новых товаров, претендующих на удовлетворение той же потребности.

¹⁸ См., например, Wells Louis T. A Product Life Cycle for International Trade? // *Journal of Marketing*, July 1968; Onkvisit Sak and John J. Shaw. An Examination of International Product Life Cycle and Its Application Within Marketing // *Columbia Journal of World Business*, 1983; Catwell J. The globalisation of technology: what remains of the product cycle model // *Cambridge Journal of Economics*, 19, 1995; Feenstra R.C., Rose A.K. Putting Things In Order: Trade Dynamics And Product Cycles // *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press, 2000. Vol. 82(3). P. 369–382.

¹⁹ Posner M. V. International Trade and Technical Change // *Oxford Economic Papers*. 1961. 13. P. 323–341.

Концепция интернационализации жизненного цикла продукта показывает, что время для прямых иностранных инвестиций наступает тогда, когда традиционный экспорт товаров не приносит достаточной прибыли. Однако отдача и от таких инвестиций носит временный характер. Причиной этого является появление не только принципиально новых товаров-заменителей, но и действия фирм конкурентов. Если в части стран (развивающиеся страны) производство рассматриваемого товара создается благодаря иностранным инвестициям, в менее отстающих от технологического лидера странах (страны преследователи) выпуск похожих товаров может быть налажен самостоятельно даже без нарушения прав интеллектуальной собственности. В менее развитых странах производство товаров-аналогов нередко возникает с нарушением этих прав. Картина жизненного цикла товара, учитывающая участие в его потреблении и производстве разных групп стран представлена на рис. 2.

На первом этапе технологическая рента присваивается фирмой-лидером внутри страны. На следующем этапе добавляется рента, получаемая с помощью экспорта в относительно развитые страны-преследователи, а затем и в развивающиеся страны. Если на первом этапе к дележу технологической ренты могут подключаться другие национальные фирмы с похожими продуктами, но на втором претендентами на ренту способны стать фирмы других развитых стран. Чем короче у фирмы-инноватора период контроля (включая контроль через лицензионные договора) рынка нового товара, тем скорее иссякает поток технологической ренты и тем быстрее фирма испытывает потребность в нововведениях для возобновления этого потока.

Об эволюции способов присвоения технологической ренты странами-донорами капитала можно в определенной мере судить по структуре иностранных активов стран-реципиентов капитала. Такая структура представлена в исследовании С. Акина и М. Козе.²⁰ Авторы в отличие от традиционного разграничения стран на ведущий Север и отстающий Юг рассматривают последний как состоящий из двух групп стран, исходя из степени их интеграции в мировую экономику. Охватываемые исследованием 106 стран поделены на Север, включающий 23 ведущие страны ОЭСР (OECD), Продвинутой юг из 23 стран и Развивающийся юг из 60 стран. Нарастание экспорта ведущих стран сопровождается накоплением их долгов, в значительной мере поддерживающих товарный импорт. Эта задолженность фактически обслуживает присвоение странами-экспортерами технологической ренты. С приближением длинной волны в ведущих странах к фазе зрелости активизируются прямые инвестиции в менее развитые страны. В присвоении технологической ренты возрастающее значение приобретают цены на импортируемое оборудование, лицензионные платежи.

²⁰ Akin, Cigdem and Kose, M. Ayhan, Changing Nature of North-South Linkages: Stylized Facts and Explanations (December 2007). Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1075343>.

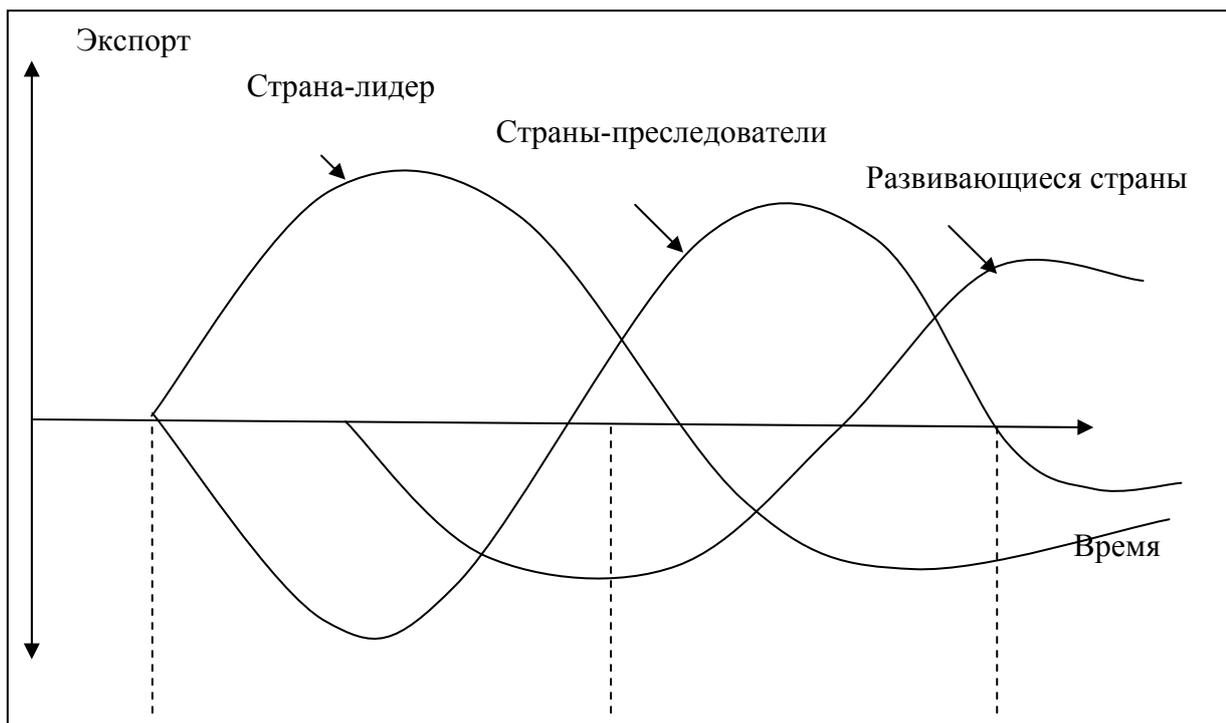


Рис. 2. Жизненный цикл товара на мировом рынке

Прямые иностранные инвестиции оказывают неоднозначное влияние на темпы технологического развития принимающих стран. Наряду с ускоряющим влиянием, присутствует и тормозящий эффект, продлевающий период присвоения технологической ренты странами-лидерами.

Причина не только в трудностях освоения зарубежных технологий, но и в получении доступа к новейшим из них. Это обстоятельство игнорируется, когда вместо учета неравномерности распространения знаний в мире, исходят из их общедоступности. В качестве основной причины межстрановой дифференциации в производительности в таком случае выступают различия в фактически используемом знании²¹. Однако, хотя глобализация мировой экономики способна сокращать имитационный лаг, транснациональную диффузию знаний и технологий вряд ли можно считать совершенно спонтанной. В существенной мере она направляется, контролируется технологическими лидерами. По замечанию М. Портера, лидеры международной конкуренции обычно не продают технику последнего поколения²².

Не удивительно, что широкое привлечение прямых иностранных инвестиций само по себе не гарантирует вхождение страны в ряды мировых технологических лидеров. Такие инвестиции способны оказывать многогранное положительное влияние на принимающую экономику, придавать ей новые конкурентные качества.²³ Однако есть основания

²¹ Parente S., Prescott E. Barriers to Riches. Cambridge: MIT Press, 2000.

²² Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993. С.590.

²³ См., например, Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности. М.: «Финансы и статистика», 1999; Симачев Ю. Повышение инвестиционной привлекательности и содействие инвестициям (тезисы). Институт комплексных стратегических исследований, апрель 2002 (<http://www.icss.ac.ru>).

и для скептического взгляда на ПИИ. Особенно если внимательнее присмотреться к судьбе национальных компаний. Нарастивание производства в контролируемых иностранным капиталом компаниях может сопровождаться стагнацией национальных производителей, не имеющих достаточных ресурсов, включая квалифицированную рабочую силу, для заимствования передовых технологий. Как следствие, результирующее влияние ПИИ на национальную экономику способно оказаться отрицательным.

В условиях технологической дистанции между инвестором и принимающей инвестицией экономикой ПИИ способны принимать разную ориентацию. В одних случаях они проявляют готовность способствовать сокращению этой дистанции в ответ на благоприятные условия, создаваемые принимающей стороной. В других случаях, эти инвестиции нацелены на приобретение статуса резидента для более свободного оперирования на внутреннем рынке. Следствием такого оперирования оказывается ухудшение экономического состояния остальных резидентов.

Даже когда ПИИ сопровождаются переносом в страну более эффективных технологий, это не обязательно ведет к переносу этих технологий на остальные местные предприятия. Результатом может стать технологическое расслоение экономики, сохраняющееся за счет разницы в оплате труда на иностранных и отечественных предприятиях, обслуживания разных групп покупателей. Как распад существовавших комплексов, при котором более высокие переделы оказываются на голодном пайке, так и выделение относительно низкотехнологичных воспроизводственных контуров, устойчивых за счет своей замкнутости, не отвечает задачам модернизации страны. Чтобы эффект ПИИ не сводился к формированию в экономике более технологичных островков, чтобы активизировать процессы диффузии технологий, ряд стран оказывает поддержку прежде всего тем иностранным инвестициям, которые вкладываются в совместные предприятия. Такой подход к ПИИ характерен, в частности, для Китая и Индии. Китайские власти поощряют ПИИ в капиталоемких секторах, где страна не имеет достаточного опыта и необходимых технологий.

Совокупность факторов, определяющих характер влияния ПИИ на экономическое развитие принимающей страны, получает обобщенное выражение в понятии «абсорбционная способность» экономики²⁴. Во-первых, эта способность зависит от степени обеспеченности национальной экономики человеческим и финансовым капиталом, поскольку лишь достаточно грамотные и опытные работники могут освоить и заимствовать приходящие с ПИИ технологии, а для приобретения зарубежных технологий национальными компаниями требуются определенные средства. Во-вторых, новейшие производства требовательны к поставкам материалов и комплектующих. В-третьих, технологическое сопровождение ПИИ зависит от уровня институционального развития страны, включая защиту интеллектуальной собственности. При слабой защите этой собственности иностран-

²⁴ Nunnenkamp Peter, Spatz Julius, Foreign Direct Investment and Economic Growth in Developing Countries: How Relevant Are Host-country and Industry Characteristics? Kiel Working Paper №1176, 2003.

ные инвесторы остерегаются несанкционированного заимствования ввозимых в страну технологий и разработок.

Госкорпорации могут рассматриваться как средство повышения абсорбционных способностей страны. Концентрируемые в них ресурсы позволяют не только поддерживать доморощенные разработки, но и приобретать, осваивать зарубежные технологии. Вовлечение в госкорпорации целых технологических цепочек улучшает ситуацию с поставками материалов и комплектующих. Практикуемое государством использование прав на интеллектуальную собственность в качестве одного из инструментов экономической интеграции предполагает достаточно четкую регламентацию этих прав в госкорпорациях.

Вместе с тем, появление госкомпаний может быть ответом на отказ иностранных фирм развивать в стране необходимые ей производства. Так создание бразильским правительством компании Petrobras связывают с отсутствием желания у иностранных компаний содействовать становлению бразильской нефтяной промышленности²⁵.

Даже если абсорбционные способности страны благоприятствует переводу ее экономики с помощью ПИИ на новый технологический уровень, реальное лидерство в экономическом развитии сохраняется за теми странами, кто разрабатывает новейшие технологии, контролирует их распространение с учетом защищенности интеллектуальной собственности, получает соответствующую интеллектуальную ренту. То, что для отстающих стран является квазиинновациями, для лидеров может означать избавление их экономик от материалоемких, экологически опасных и морально устаревших производств. Такое перемещение производства фактически высвобождает ресурсы для сосредоточения головных компаний ТНК, а с ними и стран-лидеров, на разработке новых продуктов и технологий. Как следствие, передовые позиции этих стран в сфере НИОКР только укрепляются, что проявляется, например, в росте количества получаемых патентов, в повышении факторной продуктивности²⁶. При этом становление новейших производств в странах-преследователях может даже осложняться в виду возникающей технологической инерции²⁷.

Благоприятный инвестиционный климат для производственных инвестиций без достаточно активного развития страной собственной сферы НИОКР фактически консервирует и даже увеличивает ее отставание в этой ключевой для современной экономики сфере. В усиливающейся инновационной конкуренции уделом таких стран остается соперничество с себе подобными за лидерство в технологических заимствованиях, в готовности выплачивать технологическую ренту.

Страны-лидеры не пренебрегают возможностями повышения своей операционной эффективности за счет совершенствования межстранового размещения отдельных звеньев технологических цепочек, концентрируя у себя звенья с высокой добавленной стоимо-

²⁵ Chang H-J. State-Owned Enterprise Reform. UNDESA, 2007.

²⁶ Gordon, R. J. Exploding Productivity Growth: Context, Causes, Implications // Brookings Papers on Economic Activity. 2003. No.2. Pp. 207-298.

²⁷ Эльянов А. Глобализация и догоняющее развитие // МЭиМО. 2004. № 1.

стью. Однако основной вклад в сохранение этими странами своих ведущих позиций вносит не столько экономия на издержках, сколько использование стратегии дифференциации продукции или осуществления радикальных (базисных) нововведений.

В условиях глобализации мировой экономики отраслевая специализация стран предстает в существенной мере регулируемым процессом, поскольку во многом определяется интенсивностью развития сферы НИОКР и приоритетами в ней. Через поддержку преимущественно имитационных усилий своих преследователей ведущие страны способны влиять и на их активность в сфере собственных исследований и разработок. Таким образом, страны-лидеры технологического развития выступают своего рода дирижерами мирового разделения труда и стремятся к сохранению за собой этой роли. Страны, проходящие фазу имитационного (квазиинновационного) развития, оказываются заложниками консолидации стран, достигших действительно инновационной фазы, в их усилиях по защите своих лидирующих позиций. Кроме того, не удивительно, что перспективы приближения отдельных стран к технологическому уровню стран-лидеров определяются в сфере не только экономических, но и политических отношений с этими странами.

Б.А. Ерзнкян

ТУПИКИ ДВУЗНАЧНОЙ ЛОГИКИ: МЕЖДУ ГОСУДАРСТВОМ И РЫНКОМ*

До последнего времени определение роли государства в системе рыночных отношений во многом осуществлялось исходя из базирующейся на двузначной логике ложной дихотомии «государство – рынок», ложной при этом как в научном плане, так и практическом.

Разразившийся в 2008 г. глобальный – сначала финансовый, а затем и, как можно было предвидеть и как оказалось на самом деле, экономический – кризис внес свои коррективы, но скорее в действия правительств затронутых кризисом стран, чем в умонастроения и убеждения ученых. Сторонники государства как ратовали, так и с еще большим энтузиазмом стали ратовать за необходимость государственного вмешательства в экономическую деятельность, базируясь на убеждении, что рыночная система не является саморегулирующейся системой и что принципы самоорганизации на нее не распространяются. Сторонники рынка, основываясь на убеждении, что государство как вносило, так и продолжает вносить искажения в функционирование действующей на принципах саморегулирования и самоорганизации рыночной системы, настаивают на отведенной ими государству роли «ночного сторожа».

Оба этих подхода к государству и рынку страдают односторонностью и предвзятостью, оба они субъективны – как гносеологически, так и онтологически – и базируются на ценностных исходных посылах и развивающих их суждениях, даже если их сторонники этих крайних взглядов не осознают этого и/или заблуждаются искренне.

* Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ (проект № 08-02-00126а).

Сторонники государства продолжают возводить в абсолют по существу древнюю традицию сакрального объяснения, обоснования *raison d'être* государства и его возвеличивания, в то время как приверженцы безбрежного, практически ничем не ограниченного рынка – может не столь древнюю, но получившую огромное распространение в современном мире линию естественного происхождения рыночной системы. Первые опираются на могущество государства (трактуя его силу как данность то ли от Бога, то ли от природы, а значит, как силу объективную), вторые – на всеилие естественности (и вновь обращение к силам природы с их, как им кажется, безусловным объективизмом).

Государственники могут быть причислены, хотя и с некоторой натяжкой и определенной долей условности, к сторонникам институциональной экономики (одним из основателей которой по праву считается Карл Маркс), рыночники безо всякой натяжки – к приверженцам стандартной или ортодоксальной экономики, основу которой до недавнего времени составляла неоклассическая экономическая теория. Оговорка насчет времени не случайна: в последнее время наблюдается тенденция инкорпорирования неоклассикой институциональных понятий таких, как, например, оппортунистическое поведение и трансакционные издержки. Реакцией на эту тенденцию можно считать вышедшую в японском журнале по эволюционной и институциональной экономике статью современного продолжателя линии «старого» институционализма Джеффри Ходжсона с весьма красноречивым названием «Evolutionary and Institutional Economics as the New Mainstream?»¹. Правда, это пока вопрос, а не утверждение, но вопрос об отнесении эволюционной и институциональной экономики к магистральному течению экономической науки, тем не менее, уже поднят.

Между ними имеются существенные различия, которые, однако, нельзя просто свести к тому, что институционалисты верят в беспорядочность универсума, а ортодоксы – в существование естественного порядка. Традиция естественного порядка опирается на веру или убеждение, что существуют правила, управляющие всеми человеческими действиями и взаимодействиями, и что эти правила универсальны и количественно ограничены. И что особенно важно: ортодоксы верят в то, что эти правила могут быть установлены строго логически, и современные достижения экономико-математических и инструментальных методов их укрепляют в своей вере. Институционалисты в свою очередь указывают на чересчур абстрагированные от реальности исходные предпосылки ортодоксальной теории. Уолтер Нил, основываясь на историческом анализе политической философии и экономической мысли, а также на идеях, почерпнутых из лингвистики, приводит аргументацию в пользу того, что отличие институционалистов от ортодоксов является скорее философским, чем идеологическим или методологическим².

¹ *Hodgson G.M. Evolutionary and Institutional Economics as the New Mainstream? // Evolutionary and Institutional Economics Review. 2007. Vol. 4. No. 1. P. 7–25* (Имеется русский перевод: Ходжсон Дж. Эволюционная или институциональная экономика как новый мейнстрим? // Экономический вестник Ростовского университета. 2008. Т. 62. № 2. С. 8–21).

² *Neale W.C. Language and Economics // Journal of Economic Issues. Vol. XVI. No. 2. P. 355–369.*

Чтобы понять, почему это различие является философским, необходимо посмотреть, на чем базируются концепции ученых-экономистов, относящих себя к различным направлениям. Для ортодоксов, как было сказано, характерно стремление прилагать естественные законы к объяснению экономических явлений, словно природный и социальный миры суть порождения одного и того же порядка. Для большинства экономистов – эволюционной и/или институциональной направленности – такое смешение гетерогенных миров является принципиально невозможным и недопустимым³.

Обратимся к синтезу философии и лингвистики или философии языка, для чего сфокусируем внимание на понятии языка в качестве базового института⁴. Язык, согласно Дугласу Норту, относится к числу важнейших общественных институтов⁵. И с этим нельзя не согласиться вне зависимости от того, к какой сфере приложим институту языка – к социальной, экономической, политической. Джон Серль, будучи в отличие от Норта не экономистом, а философом, идет дальше – для него язык является не просто важнейшим институтом, он является фундаментальным, базовым, опорным институтом, без которого существование остальных институтов немыслимо⁶.

Но что такое база? Институты отсылают – явно или неявно – к другим институтам: чтобы понять (или объяснить), что представляет собой один институт, приходится обращаться за помощью к другому институту, который в свою очередь требует отсылки к третьему, тот к четвертому *etc.* Джеффри Ходжсон о таких отсылках говорит, как о дурной последовательности⁷.

Что общего между языком, экономикой, институтами, чем они отличаются друг от друга, как они соотносятся между собой? Наш ответ: язык – это особого рода институт, экономика насквозь пропитана институтами; любые изменения в них (языке, экономике, институтах), трактуемых как нечто взаимосвязанное, системное, если не сказать – целое, можно рассматривать под неким единым углом зрения, с одних и тех же позиций. Уче-

³ См., напр.: *Гребенников В.Г.* Институционализм как методология экономической науки // Вестник университета (ГУУ). Серия «Институциональная экономика». 2000. № 1; *Клейнер Г.Б.* Институты как социально-экономические системы / В сб. «Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения». Материалы Международной конференции. Вып. 1. М.: ГУУ, 2009. С. 81–90; *Kleiner G.* A New Theory of Economic Systems and Its Application to Economic Policy Studies. / Hitotsubushi Invited Fellow Program. Discussion Paper Series. Hitotsubushi University, March, 2009.

⁴ *Ерзнкян Б.А.* Деструкция языка как индикатор обновления: семиотика институционального развития и человеческого поведения. / Теория и практика институциональных преобразований в России. Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып.4. М: ЦЭМИ РАН, 2005; *Ерзнкян Б.А.* Институты, институциональная реальность и ее эволюция. / От экономики конкуренции к экономике партнерства. Междисциплинарный подход к изучению перспектив развития экономической и социальной организации российского общества: сб. науч. ст. Иваново: Иван. гос-т, 2007.

⁵ *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.

⁶ *Searle J.R.* Collective Intentions and Actions'. In P.Cohen, J. Morgan, and M.E.Pollack (eds.). Intentions in Communication. – Cambridge, MA: MIT Press, 1990; reprinted in Searle J.R. Consciousness and Language. Cambridge: Cambridge University Press, 2002. Pp. 80–105; *Searle J.R.* Rationality in Action. Cambridge, MA: MIT Press, 2001; *Searle J.R.* The Construction of Social Reality. London: Allen Lane, 1995.

⁷ См., напр.: Ходжсон Дж. Что такое институты? // Вопросы экономики. 2007. № 8; Ходжсон Дж. М. Эволюция институтов: направления будущих исследований // Журнал экономической теории. 2005. № 2. С. 5–24.

ный, изучающий экономику – в статике ли, в динамике – имеет дело с институциональными явлениями: ортодокс изучает экономику в заданных институциональных рамках, конституционалист занимается выбором этих самых рамок, институционалист интересуется влиянием институциональных рамок на функционирование экономики и наоборот, эволюционист делает акцент на возникновении и развитии институтов. Общее между ними – сознательное или бессознательное, активное или пассивное, в большей или меньшей степени, но отношение к институтам. Всех их связывает определение *институциональное*.

Различие между ними: рассматриваемые в отдельности, они суть вполне автономные сферы практической деятельности, которые изучаются не менее самостоятельными научными дисциплинами. Можно себе представить блестящего лингвиста, ничего не смыслящего в экономике, то же самое можно сказать относительно лингвистических способностей экономиста, в отношении институционалиста сказанное остается верным, хотя, пожалуй, в меньшей степени и то не всегда.

С учетом сказанного вернемся к вопросу об истинности или ложности сторонников противоположных взглядов на экономическое устройство общества. Корректен ли вопрос, кто из них прав, и если да, то кто? Проблема с ответом заключается в том, что на любые доводы в пользу истинности одной из полярных и, казалось бы, взаимоисключающих точек зрения, можно привести столь же убедительные контрдоводы. Сила государства дает сбои в ситуациях, известных как (по аналогии с рыночной несостоятельностью) «фиаско государства», зато в случае кризиса, аналогичного нынешнему, взоры всех без исключения рыночных агентов устремляются к тому же государству. Сила рынка сказывается во многих ситуациях, где имеют место рыночные отношения, но это не есть сила рынка как естественного образования, ибо, как убедительно показал Карл Полянши, он был искусственно сконструирован, и естественным путем рынка бы не возникло.

Какие выводы можно сделать из этого? Дихотомия «государство – рынок» базируется не на доказуемых понятиях, что есть истинно, а что ложно, она опирается на ценностных установках, на силу убеждений – и, надо добавить, в общем случае далеко небескорыстных. И если экономику считать наукой, то следует признать, что сферы ее научности весьма ограничены: во многих случаях экономика, как в ситуации с рассмотренной дихотомией, проявляет себя не более чем как риторика. Во избежание недоразумений отметим, что риторика экономической науки вовсе не означает отрицания количественных методов или элементов рациональности, она лишь «ставит под сомнение правильность разграничения естественно-научной и гуманитарной аргументации»⁸.

Не следует думать, что риторика, понимаемая как «изучение и применение убеждающих формулировок выражений»⁹, присуща только гуманитарным наукам и экономике в их числе; она в той или иной мере наблюдается и в точных, естественных науках. Ученые, так же как и другие граждане страны, вовлечены в систему институциональных от-

⁸ Макклоски Д.Н. Риторика. В кн.: Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М.: ИНФРА-М, 2004. С. 750.

⁹ Макклоски Д.Н. 2004. Там же. С. 748.

ношений, которые отражаются на их научной деятельности и сами видоизменяются, особенно в ситуации с экономической наукой, под влиянием этой самой деятельности. Иначе говоря, между институциональной структурой общества и экономической наукой имеет место своего рода *изоморфизм*, из чего следует весьма примечательный вывод: различные ответвления экономической науки в той или иной степени *ангажированы*¹⁰.

Если признать и принять риторический и тем более ангажированный характер научного знания вообще и дихотомии «государство – рынок» в частности, то при решении задач общественной значимости – модернизации ли страны, или ее инновационного развития, органам, ответственным за национальные интересы, следует «встать над схваткой», над корпоративными интересами носителей отдельных составляющих дихотомии. Сделать это можно, объединив достоинства обеих систем, гармонизировав отношения между ними, используя преимущества государственных и рыночных механизмов для решения экономических задач и повышения в конечном итоге уровня удовлетворенности людей жизнью. Мировая практика давно уже показала состоятельность объединенного подхода к решению социально-экономических проблем: «капиталистические страны» осуществляют многочисленные правительственные вмешательства в свои экономические системы, а «социалистические страны» ввели у себя механизмы конкуренции», в результате «в мире доминируют экономики смешанного типа»¹¹.

Доведенные до крайности идеи об «универсализме государственного управления» или «универсальности рыночной экономики» являются не более чем ценностными, объективно не доказуемыми, утверждениями. «Смешанная экономика» – это требование времени, хотя само понятие успело уже изрядно поистрепаться. В любом случае следует себе уяснить, что государство не есть добро или зло, как и рынок не является тем или другим. И здесь вполне уместна аналогия этих понятий с категориями древнекитайской философии «Инь» и «Ян». Ни добро, ни зло по отдельности к ним не применимы: *добро есть баланс между ними*. Поиск этого баланса и должен составить предмет усилий ученых-теоретиков и экономистов-практиков. Об этом неоднократно писал в своих публикациях – в тщетной надежде быть услышанным властями предрежущими – академик Д.С. Львов (последние из них приведены в посмертном сборнике его трудов¹²). Но только так и можно добиться величия страны, которое, напомним, для Д.С. Львова заключалось не в величии (читай – богатстве) элиты, а в здоровье и счастье людей.

Мировой контекст подхода к государству, рынку и их взаимоотношениям таков: все развитые страны, даже если и придерживаются на словах либеральной идеологии, на практике осуществляют энергичное (к тому же сбалансированное) – в большей или меньшей степени – государственное вмешательство в рыночную экономику. То же делает и

¹⁰ Ерзнкян Б.А. Нормы и правила: структура институциональных отношений и их связь с экономической наукой // Экономическая наука современной России. 2008. Экспресс-выпуск. № 1 (13). С. 106–107.

¹¹ Занг В.-Г. Синергетическая экономика: Время и перемены в нелинейной экономической теории. М.: Мир, 1999. С. 298.

¹² Львов Д.С. Миссия России [Текст]: Сборник научных трудов / Государственный университет управления; [под науч. ред. С.Ю. Глазьева и Б.А. Ерзнкяна]. М.: ГУУ, 2008.

Китай, но с иной стороны: сохраняя коммунистическую идеологию, страна активно, но дозировано и под строгим контролем, внедряет рыночные отношения в экономику. Итак, формула отношений в мировом контексте: *и государство, и рынок*.

К сожалению, этого не скажешь про российский контекст смешанной экономики: провозглашая на словах (и закрепляя в Конституции) «социальное рыночное хозяйство», государство продолжает с либеральных позиций наступать на «социальную» компоненту экономики, а с государственных – на «рыночную» составляющую хозяйства. «Институциональная ловушка» – этим метким, хотя и безрадостным для нас понятием охарактеризовал академик В.М. Полтерович¹³ то состояние экономики и социума, в котором оказалась страна и может еще долго пребывать в нем, ибо состояние дисбаланса государства и рынка, состояние разбалансировки и дисфункции экономической системы сколь неэффективно, столь же и устойчиво. В итоге, формула отношений между элементами дихотомии в российском контексте: *ни государства, и рынка*.

Разумеется, речь идет *не о полном отсутствии* этих составляющих, что было бы абсурдно, а о *специфике взаимоотношений* государственной и рыночной компонент экономического хозяйствования. В статье Б.А. Ерзнкяна¹⁴ эта специфика показана на примере топливно-энергетического комплекса России с его тремя совокупными игроками, представляющими соответственно электроэнергетическую, нефтяную и газовую отрасль. Делается также различие между производимыми ими благами: электроэнергия для бизнеса (как для отрасли) и электроэнергия для общества (населения) при определенных условиях выступают в качестве различных благ. То же верно и в отношении к нефти и газу.

Контрагентами этих трех игроков выступает государство (в виде активного игрока, вступающего с бизнесом в «контрактные» отношения) и общество (в виде пассивного игрока, потребляющего предоставляемые ему блага, но не имеющего действенных форм воздействия на взаимоотношения бизнеса и государства). Атрибут «контрактный» взят в кавычки, чтобы показать некую условность такого контракта, отличие его от обычных контрактов, заключаемых между физическими/юридическими лицами. Здесь в качестве лиц выступают совокупные игроки, неинституционализованные, хотя в принципе можно представить себе ситуацию, когда от имени бизнеса будут выступать лица (организации), уполномоченные заключать контракты, рекомендуемые и/или обязательные для исполнения членами бизнес-сообщества, а от имени государства – те или иные лица (органы), также наделенные соответствующими полномочиями для заключения контракта.

Рассмотренные стратегии государства и бизнеса в виде различных контрактных схем (простой классификации контрактов¹⁵) раскрывают определенные тенденции в развитии взаимоотношений между ними. Они позволяют наглядно представить отраслевую

¹³ Полтерович В.М. Кризис экономической теории // Экономическая наука современной России. 1998. № 1. С. 46–66.

¹⁴ Ерзнкян Б.А. Специфика «контрактных» отношений государства и бизнеса в российском топливно-энергетическом комплексе // Montenegrin Journal of Economics. 2006. Vol. II. No.3. P. 139–150.

¹⁵ Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.

специфику российской энергетики; следствия изменения правил игры, иными словами, институциональную специфику российской социально-экономической системы; создают предпосылки для выработки перспективной траектории развития страны. И хотя в вопросе о распределении и перераспределении природной ренты как не было, так и нет до сих пор единодушия, ясно одно: ссылки на некий мировой опыт построения отношений между государством и бизнесом несостоятельны, хотя бы в силу отсутствия одной-единственной модели. Многое здесь зависит от поведения конкретных игроков в конкретных исторически обусловленных условиях. И еще, необходимо подключение к этому процессу общества. Это, разумеется, не панацея, но условие – необходимое. Будет ли общество получать свой доход от ренты через механизм социального дивиденда или будет предложен иной механизм – покажет будущее.

И слова известного методолога экономической науки М. Блауга о болезни современной экономической науки («Modern economics is sick»)¹⁶ в большей степени соответствуют российскому контексту протекания экономической деятельности и ее описывающей науке, чем контексту мировому (имея в виду мировую элиту) с его двойными стандартами: на экспорт – одно, для себя – другое. Тиражируя и распространяя в страны периферии идеологию либерализма в качестве «единственно правильного учения», они практикуют для внутреннего пользования прагматический подход, по сути лишенный идеологической окраски, с использованием государственных рычагов и механизмов экономического регулирования – ровно в той мере, в какой им это нужно.

Преломление ситуации с ложной дихотомией «государство – рынок» и, как следствие, с принятием ложных и вредных для страны социально-экономических и политических решений, исходящих из нее, не является делом только научного сообщества, ибо сама ситуация во многом поддерживается искусственно извне, ставя одних в положение избранных, других – изгоев. Чтобы освободиться от губительной для страны либеральной рыночной идеологии и не скатиться при этом на полярно противоположные государственно-рыночные позиции, необходимо не противопоставление рынка государству и наоборот, а стремление к установлению между ними гармонии. Что для этого нужно – так это политическая воля плюс понимание места и роли государства в рыночно-ориентированной, но еще нерыночной экономике, что возможно лишь на основе радикального обновления в первую очередь государственного транзакционного сектора России.

В этой связи уместно обратиться к А.Н. Анисимову, согласно которому между государственным присутствием в экономике в качестве собственника и стратегического управляющего и динамикой активов предпринимательского сообщества существует связь, в самом общем виде представляемая следующим образом:

¹⁶ *Blaug M. Ugly Currents in Modern Economics // Options Politiques. 1997. Vol. 18. No. 17. P. 3–8 [Reprinted in Uskali Maki (ed). Fact and Fictions in Economics: Models, Realism and Social Construction. Cambridge and New York: Cambridge University Press, 2002].*

1) если в течение 15–20 лет государственное присутствие в экономике недостаточно, то уровень активов предпринимательского сообщества будет меньше достижимого максимума;

2) если оно будет оптимально, максимум будет достигнут;

3) если оно будет чрезмерным, то опять-таки, размеры активов предпринимательского сообщества будут меньше достижимого максимума¹⁷.

В самом общем виде соответствующая зависимость, согласно А.Н. Анисимову, будет выглядеть как на рис. 1.

Обозначения на рис. 1 таковы:

ГП – государственное присутствие в экономике в качестве стратегического собственника и инвестора и стратегического управляющего и в том числе в качестве антикризисного управляющего на интервале в 15–20 лет (соответствующем 3–5 циклам инвестирования в капиталоемкие отрасли экономики),

АПС – активы предпринимательского сообщества к концу 15–20 летнего периода; штриховка соответствует зоне неопределенности.

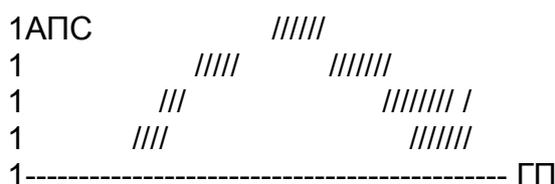


Рис. 1. Зависимость активов предпринимательского сообщества (АПС) от государственного присутствия (ГП)

В соответствии с основной мыслью А.Н. Анисимова, существует оптимум государственного присутствия в экономике и существует приватизационно-либерализационный оптимум. Процессы либерализации и крупномасштабной приватизации последних 20 лет были чрезмерны не только в переходных экономиках, но даже в экономике развитых стран, если, разумеется, руководствоваться критерием интересов предпринимательского сообщества. Это весьма важный момент, поскольку был нарушен оптимум государственного присутствия: дефицит государства, равно как и его избыток отрицательно сказываются в конечном итоге на промышленной динамике и экономическом росте. Об этом явным образом пишет А.Н. Анисимов, и с кем нельзя не согласиться: рост физического объема активов предпринимательских сообществ развитых стран за 20 лет много меньше, чем рост активов предпринимательского сообщества Китая и ряда развивающихся стран, включая даже Иран¹⁸.

¹⁷ Анисимов А.Н. Проблема ресурса экономической субъектности личности и предпринимательского сообщества и системные свойства рыночных экономик: характер связей // Вестник университета (ГУУ). 2010. № 2.

¹⁸ Анисимов А.Н. 2010. Там же.

Обратим внимание на определенное сходство между моделью А.Н. Анисимова и моделью Финдли – Уилсона¹⁹, которое заключается в наличии оптимума для государственного присутствия, в одном случае, и для государственных служащих, в другом²⁰.

Эта модель не оперировала понятием транзакционного сектора (ввиду того, что оно не было еще введено), хотя и опиралась в определенной степени на норттовское *видение* взаимосвязи между государством, правами собственности и производительностью²¹, являющееся связующим звеном между экономическим ростом и его транзакционными факторами.

Суть *видения* Норта (в изложении Эггертссона) такова:

1) *техническая граница производственных возможностей* экономики, или технические верхние пределы производительности и объема выпуска, определяется запасом знаний, накопленным обществом, и наличными ресурсами;

2) *структурная граница производственных возможностей*, соответствующая каждой схеме прав собственности, «достигается путем отбора из множества возможных типов экономической организации таких, при которых издержки минимизируются, а объем выпуска достигает максимума»²².

На наш взгляд, вполне уместно и корректно провести аналогию между представлениями Норта о технической, равно как и структурной, границе потенциала экономики и развиваемой в диссертации синтетической концепции производственной функции (непосредственно ответственной за экономический рост) и структуре управления транзакциями и механизме их координации (опосредованно влияющей – позитивно или негативно – на рост экономики). По существу, об этом и говорит Эггертссон в своих рассуждениях о мысли Норта в отношении значения социально-экономических институтов и направленности – в общем случае неоднозначной – их воздействия на функционирование экономики. В самом деле: «существенная для экономического роста и полномасштабного применения передовых технологий готовность индивидуальных собственников поставлять подходящие специфические активы напрямую зависит от схемы социальных правил»²³.

Следует обратить внимание на то, что в большинстве случаев гарантом осуществления транзакций, стороной, обеспечивающей последовательное, надежное и беспристрастное рассмотрение конфликтов, выступает государство. И хотя есть немало тому свидетельств, Норт приводит убедительные контраргументы, показывающих неучастие государства в создании схемы прав собственности. Вывод, следующий из этого, гласит: «мно-

19 Findlay R., Wilson J.D. The Political Economy of the Leviathan. Seminar Paper. No. 285: Institute for International Economic Studies, 1984.

20 Ерзьян М.Б. Транзакционные факторы динамики промышленного производства / Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М.Ж ГУУ, 2010. С. 14.

21 North D.C. A Framework for Analyzing the State in Economic History // Explorations in Economic History. 1979. July. P. 249–259; North D.C. Structure and Change in Economic History. New York: W.W.Norton, 1981.

22 Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001. С. 341.

23 Эггертссон Т. 2001. Там же. С. 342.

гие наблюдающиеся в истории факты относительного и абсолютного экономического спада можно объяснить только организационными процессами»²⁴.

Обратимся теперь к графической иллюстрации модели (см. рис. 2).

Модель представляет собой зависимость национального дохода от числа занятых в государственном секторе. В качестве производственных ресурсов представлены услуги труда L и услуги основного капитала K . Затраты с выпуском связаны производственной функцией $f(L, K)$. Для нас модель интересна тем, что в ней предполагается присутствие третьего «производственного» ресурса, аналогичного – с определенными оговорками – ресурсам, которые идут на предоставление транзакционных услуг: в ней присутствует ресурс P , который может быть назван «общественным порядком» и который является собой услуги, предоставляемые системой прав собственности. Как мы уже говорили эффективно поставлять такой ресурс может только (во всяком случае, так принято в модели) государство, представленное в модели государственными служащими G . Производственная функция для общественного порядка обозначена через $p(G)$, и она, по предположению, такова: $p(0) = 1$ (это означает, что в безгосударственном обществе производственная функция была бы равна $Y = f(L, K)$). С учетом этого общая производственная функция для товара, поставляемого государством, приобретает следующий вид: $Y = f(L, K)p(G)$.

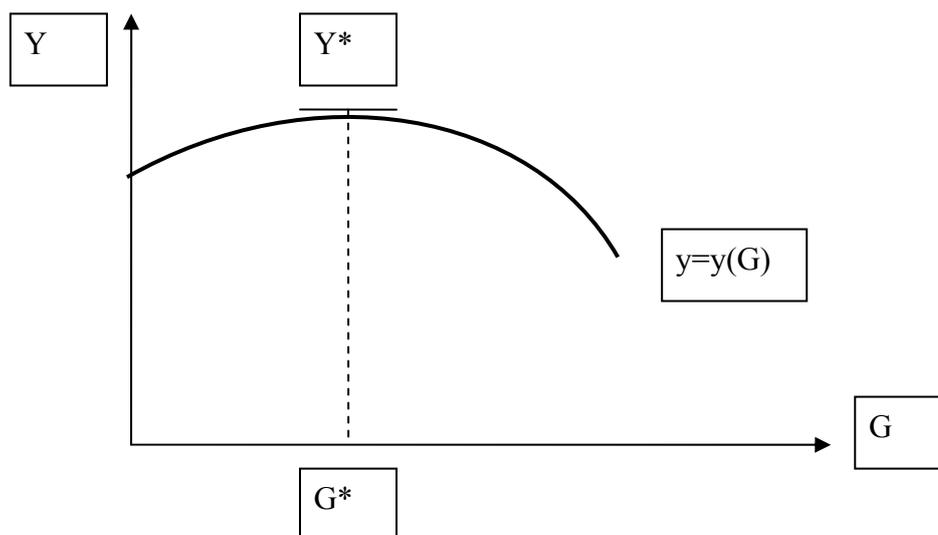


Рис. 2. Иллюстрация модели Финдли–Уилсона

Из рис. 2 видно, что с увеличением государственного сектора объем национального выпуска сначала растет, затем начинает уменьшаться. Модель также позволяет учесть ситуацию выхода чиновников из-под контроля, что приводит к сдвигу оптимума, иными словами, оппортунизм чиновников приводит к субоптимальному их функционированию.

И такая аналогия, при всех отличиях моделей (в которых все-таки больше сходства, чем различий), далеко не случайна: с ней согласны многие из современных ученых-

²⁴ North D.C. 1981. Ibid. Цит. по: Эггертссон Т. 2001. С. 342–343.

экономистов, правда, большей частью неортодоксального толка. К этому также добавим, что кризисное – для общества – состояние государственного транзакционного сектора в России имеет глубокие исторические корни, и вызвана она, как минимум, двумя обстоятельствами – неравноправностью сословий (доминирование чиновников над мещанами или в современной терминологии государственной бюрократии над бизнесом) и непрозрачностью денежных транзакций. Академик В.Л. Макаров, отмечая эти обстоятельства/условия, пишет, что правительство царской России, понимая это, «устанавливало чиновникам относительно низкую заработную плату, полагая, что остальное доберется взятками»²⁵. Сказанное, особенно по отношению к местным чиновникам, подтверждается данными об уровне содержания местных чиновников всех уровней XIX века²⁶.

Из резюме В.А. Иванова о том, что «невозможность для чиновников существовать честным путем на мизерное жалование приводила к массовому распространению должностных преступлений, злоупотреблений, казнокрадства, взяточничества и других пороков бюрократического аппарата», казалось бы, должен последовать вывод о необходимости повышения заработной платы чиновников в качестве панацеи от злоупотреблений. Но не все так просто, хотя бы потому, что веками складывающийся имидж сословия чиновников (воруют!) «развеять сколько-нибудь быстро, даже в разы подняв государственное жалование» невозможно²⁷.

Системное решение проблемы государства и рынка видится в равноправии транзакционного и трансформационного секторов, оцениваемых по отношению к самим себе, по эффективности выполнения экономическими агентами своих функций, по престижности их места в своих секторах (если уподобить их социальным кластерам В.Л. Макарова), а не по параметру исключительно своего личного богатства. Такой подход позволит исключить «доминирование одного сектора над другим в целях извлечения односторонней выгоды»²⁸, что в итоге может снизить вероятность разбалансировки всей системы.

И еще один весьма важный момент: двузначную логику «государство или рынок» можно преодолеть не только приданием этому измерению непрерывности, заключающейся в смешении различных моделей экономического устройства, но и введением еще одного измерения, которым является социум как активный игрок. Так, в статье Г. Клейнера, Д. Петросяна и А. Беченова²⁹ развивается концепция роли государства в экономике, базирующаяся на системном представлении структуры относительно самостоятельных и взаимодействующих макроэкономических игроков в виде триады: «государство – общество – экономика». Концепция предполагает сбалансированное и согласованное функционирование этих трех сфер при наличии не делегируемых другим сферам функций государства,

²⁵ Макаров В.Л. Социальный кластеризм. Российский вызов. М.: Бизнес Атлас, 2010. С. 35.

²⁶ См.: Иванов В.А. Социальный облик местного чиновничества России в середине XIX века // Федерализм. 2009. № 1. С. 79-92.

²⁷ Макаров В.Л. 2010. Там же. С. 136.

²⁸ Ерзникян М.Б. 2010. Там же. С. 18.

²⁹ Клейнер Г., Петросян Д., Беченов А. Еще раз о роли государства и государственного сектора в экономике // Вопросы экономики. 2004. № 4.

главная из которых – обеспечение эволюционного и прогрессивного развития страны. Такое представление позволяет по-новому сформировать перечень и обосновать соподчиненность функций государства в экономике и обществе, определить задачи управления государственной собственностью.

На базе этих представлений в статье Б.А. Ерзнкяна и А.Б. Степанова³⁰ предложено определение границ государства и государственного сектора в экономике, предполагающее разбиение экономической системы на три сектора – *государственный*, *общественный* (социальный) и, если исходить из того, что экономической деятельностью должны заниматься частные предприятия, *частный* (корпоративный). Такая трехзначная логика отличается от традиционно двузначной, согласно которой игроками выступают только два сектора – государственный и частный, которые исторически выполняли также роль социального сектора – в большей или в меньшей степени. Оправданием для введения трех измерений служит то, что, по сути, мы имеем дело с тремя пересекающимися сферами – со своими правилами игры и своими игроками. Для определения места социального сектора авторы рассматривают утверждения о его границах, сводящиеся либо к отождествлению с сектором предоставления общественных благ, либо с государственным сектором. *Первое утверждение* гласит, что социальный сектор принято отождествлять с сектором предоставления общественных услуг, но это не совсем верно: не секрет, что общественные услуги могут предоставляться помимо собственно социального сектора также другими секторами экономики – как государственным, так и частным. *Второе утверждение* относится к отождествлению социального сектора с сектором государственным, что также не совсем корректно: главной характеристикой государственного сектора является форма собственности, величина же определяется политической идеологией находящегося у власти правительства, а также степенью национализации (в Великобритании здравоохранение относится в значительной степени к государственному сектору, а в США – к частному).

В заключение отметим, что хотя двузначная логика в отношении государства и рынка способна завести в тупик, отказ от нее *per se* панацеей не является.

³⁰ Ерзнкян Б.А., Степанов А.Б. Эволюция государства и государственного сектора. / Теория и практика институциональных преобразований в России. Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 5 М.: ЦЭМИ РАН, 2005. С. 26–32.

HUMAN CAPITAL AS MAIN FACTOR AND MEANS OF PUBLIC ADMINISTRATION

Currently human capital (HC)¹ is overwhelmingly accepted as the most important factor securing development of the society. In case of high quality and large scale application, it becomes an active means of development. It, in turn, prioritizes the existence of conditions for the formulation of human capital and for its possibly fully-fledged utilization. The versatile review of these issues and logical analysis have got helped us arrive at a number of inferences, which are presented below in the form of brief conclusions².

1. Many theories on the development of economy and society are known in the economics. As a rule, they have been formulated on the basis of discussions related to the essence of economic complex system and movement regularity, phenomena and processes that take place in those systems. Authors of a given theory select those qualities or characteristics of the above said, that they consider as most important and decisive. This condition allows concluding that almost all theories of development in economics are more or less well-grounded and could be used for the solution of practical problems, only if they include conditions that had been taken into account during the formulation of a given theory. This is the very reason why they are of partial nature and their conformity with the conditions of a given case should be checked each time when they are used.

2. The evolution of the theory of economy and its development has inevitably brought about the formulation of today's paradigm of economy development, which has the prevalence of knowledge as its principal proposition. It proceeds from the idea of *knowledge based economy* and conditions the necessity of elaborating and realizing actions aimed at formulating such an economy. Since the human being is the creator, bearer and implementer of knowledge, the formulation of human being's capability of conscious activity and its effective implementation turn into primary directions of research related to the development of economy and society, and consequently, to economics and social sciences. Thus eventually, the primary role of the human factor in creating knowledge, using it and securing economic growth on that basis was substantiated and acknowledged.

3. To direct and manage the capacity of human capital (HC), it would be necessary to research in detail the HC essence, to recognize it from all sides, reveal the ways and conformities how it influences the development of the society. It becomes even more important to conduct such research since it creates sufficient scientific and practical bases for identifying the priorities of economy's development, for guiding them in a more purposeful and expedient direction.

¹ See *inter alia*: [Becker, 1975; Shultz, 1962, 1963, 1968].

² The logic of the observed issues and the detailed description and justification of received results is presented in a number of the articles [Gyurjyan, 2004; Gyurjyan, Yeghiazaryan, 2004, 2005]. See also: [Yerznkyan, 2005], where features of the human capital research program with stress on «yard core» and «protective belt» are discussed; arguments pro and contra are given; an argument in defense of its vitality is designing the general theory of postindustrial state as an element of protective belt of the program.

4. The research of HC characterization, formulation and utilization, as that of any complex concept, requires that its essence be clarified, recognized and given unequivocal definition, as well as ways of expression and specifications be described in advance. While viewing it as an institutional system, it is also necessary to present its detailed structure and the composition of components.

5. Comparative analysis of the HC well-known definitions, quoted from the literature, allows concluding that they are mostly of partial nature, and hence, and most probably, none of them could be accepted as a general definition of HC. A different approach is necessary, which would have in its core the principal proposition that characterization of *human capital* concept should proceed from the definition of the concept of *capital*, by adding concrete characteristics that it acquires through the concept of *human* and by mentioning the specifics conditioned by them.

6. Comparative analysis of some definitions of capital available in literature shows that they mainly proceed from the market perception of capital and express only certain characteristics of capital. They can be divided into two groups. In one group, capital is characterized as a production factor – as a unity of products created in the past, which will be used in the future to create other products and to render services. In the second group of definitions, capital is characterized in a somehow similar way, however, from a different angle. It is presented as a stock of investments (in material expression) made in the economy in the past, or an exchange of consumption in the present with the future anticipated income. The characterizations, in essence, could be considered as partial, since they do not give a comprehensive understanding of the main content of capital, which would be acceptable for any type of societal relations.

7. The definition of capital, as in case of any other investigated/researched object, should not be its overall description but rather it should present a comprehensive, clear and unequivocal image of that object that is applicable for all cases. The definition selected in this article for the generalized characteristics of the concept of capital, is as follows: *those means that are utilized multiple times and each time they secure a result that is at demand or assist the receipt of such result, could be considered as capital*. We also suggest singling out the concept of *capital means*, and differentiate *acting* and *potential* parts in it, while the acting part should be viewed as a fully-fledged capital. It would be expedient to differentiate the *potential* and *factually used* values of the implemented capital, and their proportion will show the utilization degree of the potential capital.

8. The suggested definition shows that the assumption on capital's «laissez faire» growth is groundless. If capital is self-growing, then the surplus part is also capital and should have multiple implementation. In addition, the HC, as a specific part of capital, should also have a possibility of self-growing by the virtue of being capital, even without application. The principal proposition of capital's self-growing is a result of an inadequate perception of capital. The reality is that capital creates results, and part of its value becomes income of the capital's owner, increases his/her wealth. It, surely, can turn into capital, if invested and used for that purpose.

9. The comprehensive definition of the HC concept, as a partial case of capital, can be formulated, based on the suggested definition: *human capital is the sum of opportunities (capacities) of an individual or a group of people, which could be used multiple times separately or in a united manner, each time securing result that is at demand, or by assisting the production of that result.*

10. To secure the success of HC research and to receive results that have highest possible substantiation and usefulness, it would be necessary to put the adequate definition of the HC essence in their core and to take into consideration the specifics of HC as a variation of capital. It should also be mentioned, whether a systemic approach should be used, by formulating a hierarchic detailed description of HC and by identifying its important components, in order to consider inter-relations among them.

11. The existence of HC, as a characteristic, typical of a human being is conditioned by the existence of a man – its bearer and respective changes that take place during his/her life. Different phases of HC existence and operations could be identified according to their nature (essence), such as the formation of an individual, the use of his/her HC, the changes, and other phases. A composition of functions and implementation specifics is typical of each of those phases. They certainly should be taken into consideration in the HC research, i.e. issues typical of those phases should also be viewed separately. The inclusion of the subject that owns the HC (for instance, individual, family, organization, etc.) should also be taken into consideration in this process. The outcome of the research would depend on that too. It is important that the components of the HC subject (for instance, inborn abilities, work experience, capability of working creatively, etc.) be revealed and evaluated, to be further included in the general characteristics of HC.

12. The consolidated (aggregated) scheme of the HC systemic description can be presented as a four-measure multitude, where the sub-multitude included in that measure (direction) corresponds to one of the described above directions. They are independent components of the HC characterization, and have combined and inter-related participation in any processes of HC characterization with the partial inclusion of their elements. Combinations made of them will present the cases of HC characterization, and in each of them, a determined characteristic should be defined for a given subject of HC, in a given phase of action, for a concrete HC component, in accordance with the selected direction. The picture received for each of those combinations will present the characteristic evaluation of HC and its application for a concrete case will condition its certain type. The multitude of the latter will form the HC typology. Despite the large scope of work required for that, it will greatly contribute to the solution of issues related to the HC evaluation and implementation.

13. The aggregated description of HC is not fully adjusted for the detailed and targeted recognition of HC, since those aggregates (the phases of subject's actions, HC components, the directions of characteristics) often include a large number of components which would be revealed and described through the hierarchic structuring of those aggregates.

The distinction of HC components and scrupulous description will certainly contribute to the concretization and targeted nature of research related to the recognition, utilization and evaluation of HC or to any direction, therefore, will render useful results in terms of applicability. More or less detailed structuring will require the composition of HC characteristics with highest possible inclusion, and out of them, selection of those characteristics, according to which it would be expedient, possible and useful to elaborate the hierarchic description of HC composition and structure. However, the detailed systemic description of HC, with its scale and multitude of possible elements could exceed the aggregated option multiple times. This circumstance will greatly impede, and hence make dubious, the formulation of the HC general characteristics (with the detailed inclusion of the system's all elements), as well as the expediency of elaborating and applying a comprehensive system of description methodology and methodical approaches, created for that purpose. However, these difficulties do not imply total refusal from the formulation of HC detailed systemic characteristics, but rather they emphasize the necessity for research aimed at simplifying them as much as possible.

14. The present high demand for the investigation of the HC essence prompts the necessity for the identification and development of a branch of *Economics of human resources* (sub-science), where the research related to the HC theoretical recognition, formulation, expedient utilization and high quality management, should be included as primary directions.

15. *Partial, partially generalized and purposeful* types of the HC systemic characterization could be identified. The general characterization without setting objectives, that is, without knowing where, or for the solution of which problem it should be used, has uncertainty in selecting characteristics as well. Therefore, it would be preferable to make use of the purposeful approach to characterization, which would allow minimizing the number of characteristics up to necessary or sufficient, required for the realization of that objective and thus, significantly curtailing the scope of work over the formulation of the HC detailed hierarchic description.

16. The new definition of HC, presented in this work, as well as the multiplicity of qualities of a man-individual, make HC a specific category, they convey the specifics which describe the certain traits of that capital's essence, and demonstrate its difference with other types of capital. Among such specifications, we think, are most important those, the perception, recognition, evaluation of which will help find more grounded solutions to the problems related to the selection of directions for the HC research, elaboration of methodical approaches, the purposeful application of received results.

- Extensive scope of HC list/ composition,
- Participation of the HC bearer (subject) in implementation,
- Main types of HC,
- The concept of the group HC,
- The HC quality of acting creatively,
- The professional orientation of the HC subject,
- The ability for self-perfection and adaptation,
- The participation of the individual in the formulation of his/her HC,

- The duration of the HC formulation,
- The necessity for managing the processes of HC formulation and implementation,
- HC as result of diverse investments,
- Scientific and practical difficulties and low reliability of the HC evaluation.

17. The above presented comprehensive list of HC specifications (12 in total), testifies and concretizes the significant differences of HC against other types of capital (e.g. physical). The detailed description of some specifications presented here, as we think, will help grasp the essence, complexity and multiplicity of HC, will serve as a basis for the HC description, classification, evaluation and management, as well as for the solution of problems related to multiple implementations. In addition, it should be taken into consideration that the enumerated specifications are qualities characterizing HC and its bearer (human being) only in a universal and average way. For separate individuals or for their certain groups, these specifics, taking into consideration their individuality and the possibility of deviation of characteristics from the average (e.g. conditioned by differences in age and gender) could have a drastically different composition and value, change in time, be absent or have inexpedient scale (small or big). Hence, apart from revealing and evaluating the specifications, issues emerge that relate to their expedient composition, determination of values and their formulation among the individuals. The importance of their solution and usefulness should be in the center of HC governing bodies and become an issue of their serious consideration.

18. In the conditions of work division, HC contributes to meeting the needs of the society and its members, i.e. is realized in the society. Hence, together with being an individual, it is also a public phenomenon. Moreover, it is almost overwhelmingly accepted opinion that HC is the basis for society's developing survival.

19. A number of HC specifics can serve as characteristics expressing the social nature of HC. Among them, we prioritize the following:

- Enlarged list of HC subjects (entities) and inclusion,
- Enlarged list of HC objects and inclusion,
- Circumstance of HC being the main component of business capital,
- Inclination of transferring HC to others,
- Necessity of defining threshold values of HC,
- Multiplicity of ways expressing the HC social essence,
- Gender aspect of HC and existence of problems that require solution,
- Close link of HC with all spheres of economy.

20. If conscious activity of an individual is considered to be the basis for development of the mankind and its regional sectors, then the availability of its realization for each individual who carries out work, should be his/her most important characteristic. It acquires even more importance in the current post-industrial phase, when the progress of mankind directly depends on the quality of the knowledge-base and the scale of intellectual capital.

21. The results of conscious activity serve not only the individual who carries out that activity and his/her relatives, but also the society where s/he lives and acts. Therefore, the society should also be interested in contributing to the processes of formulating the ability of thinking and acting consciously, and using that ability in an efficient way at the certain periods of individual's life and under certain conditions. The grounded solution to this problem with the consideration of the country specifics should become a strategic direction in the knowledge-based governance, since it will largely influence the future development of a given society.

22. Diverse measures for the purposeful formulation, development and efficient implementation of the ability for conscious and creative activity should be elaborated in the policy of society development, its perspective prognoses, plans and programs. For that purpose, taking into account the significant differences in the capabilities of carrying out conscious activity among different entities of the society in different time periods as well as differences in the demand for them, it would be expedient to consider formulation of a comprehensive system for the country and creation of conditions for their normal operations.

23. Various factors impact processes aimed at turning inborn capabilities into the abilities to think and act consciously, as well as the anticipated results. They can be very different, given their essence, direction and size of impact, as well as the existence of the formulated human being in different time-periods. Therefore, it would be expedient to reveal, characterize, research and evaluate the forms and scale of their impact on the time, level and implementation possibilities of formed abilities in the mentioned timeframe, with the consideration of their specifics.

24. Among the important factors in the formulation of abilities to think and act consciously are the personal aspiration and desire of the individual, the efforts exerted by him/her, persistency and diligence. Hence, it is very important to sow these qualities and develop them especially in the first period of life of the individual. It should become an important link in the upbringing of the individual and in the formulation of the ability to think consciously; purposeful and effective measures should be elaborated and applied for their realization, with the account of the specifics of the individual.

25. The main factor initially restraining the possible magnitude of individual's ability to think and act consciously, is the trend and capacity of inborn abilities granted to the individual by birth. They should be taken into consideration in the processes related to the formulation of abilities. Thus, the demand for the evaluation of those characteristics possibly early and with sufficient precision, and hence the elaboration of respective methodology and methodical approaches, including the provision of necessary information for their large-scale application, are of significant importance. All this should acquire more attention, than it has today, on the part of society and governing bodies. Professional organizations that carry out such research and/or contribute to the realization of research results, should be established and work efficiently.

26. Intellectual ability is a potential of conscious activity, which opens up possibilities for creating a high quality outcome, if it finds practical application. The intensiveness of the latter and time duration contribute to the growth of abilities and stipulate the level of its efficiency.

The ability that is not used, is a futile wealth which gradually loses its importance. The expenses made for the formulation and maintenance of an unused ability and the gain that was not received, turn into an economic loss of the individual and the society to that extent. This reality requires that the programs and measures designed for the formulation of abilities for conscious activity, also envision possibilities for its further application.

REFERENCES

1. *Becker G.S.* Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. 2d Ed. N.Y.: National Bureau of Economic Research, 1975.
2. *Gyurjyan A.S.* Systemic description and characterization of Human capital // Armenian Engineering Academy, Lraber. Yerevan. 2005. Vol. 2. No.2. Pp. 173–77.
3. *Gyurjyan A.S., Yeghiazaryan N.B.* Characteristic specifics of Human capital // Armenian Engineering Academy, Lraber. Yerevan. 2004. Vol. 1. No. 4. P. 623–630.
4. *Gyurjyan A.S., Yeghiazaryan N.B.* The public nature of Human capital // Armenian Engineering Academy, Lraber. Yerevan. 2005. Vol. 2. No. 1. P. 3–10.
5. *Shultz T.W.* The Economic Value of Education. N.Y.: Columbia University Press, 1963.
6. *Shultz T.* Investment in Human Capital. N.Y., L., 1971. P. 26–28.
7. *Shultz T.* Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. N.Y., 1968. Vol. 6.
8. *Yerznkyan B.H., Margaryan K.V.* Vitality of the Human Capital Research Program / Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia. Collection of Transactions, ed. by B.H.Yerznkyan. Issue 4. Moscow: CEMI Russian Academy of Sciences, 2005. P. 62–74 (in Russian).

ON THE ELABORATION OF DEVELOPMENT STRATEGIES FOR ORGANIZATION

Organizations functioning in Armenia, regardless of their status and sphere of affiliation, should develop a strategy of their further activities, in accordance with the instruction of the Government of the Republic of Armenia. That will also serve as a basis for the oversight of those further activities by higher authorities, in line with the approved strategy.

However, due to the affiliation to various spheres, the organizations can have different objectives and capacities. Hence, in order to secure uniformity of approaches, it would be necessary to regulate the requirements set forth for the elaboration of those strategies and to clarify the general principles that are in the core – differentiated by the types of organizations and the sphere of affiliation.

Realization of such research and formulation of methodical approaches for elaboration based on the results anticipated from that research, as well as securing their large scale application will obviously take some time.

On the other hand, their usefulness and necessity are also obvious, if elaboration of strategy for organizations' activities and development, and their coordination with high authorities is considered a necessity.

The State Committee of Science of the RA Ministry of Education and Science, in collaboration with the National Academy of Science, have elaborated a draft of the development strategy for the scientific sphere of the Republic of Armenia for the coming ten years.

It briefly presents the current situation of science in Armenia, its present problems, the development vision and mission, main targets, objectives and realization tactics.

The draft was published in the daily «Republic of Armenia», was posted in the Internet, and was sent to the leading scientific organizations, requesting to generate large scale discussions.

The revised draft and relevant documents, with the consideration of received comments and recommendations, were sent to the Government of Armenia. They are expected to serve as a basis for the elaboration of strategic development programs for the periods of 2011–2015 and 2016–2020.

In our opinion, the strategy elaborated by the RA State Committee of Science is a scientifically grounded and promising targeted document in terms of its extensive inclusion of a large quantity of issues and applicability in life.

To a certain extent, scientific organizations can use it as a model while elaborating strategies for their activities. The Committee of Science assumes that the realization of the strategy's conceptual principles will contribute to Armenia's competitiveness in the sphere of applicable scientific research elaboration in the European scientific and technical territory by 2020¹.

¹ «Hayastani Hanrapetutyun» daily, 26 July, 2010, p 4.

It is quite possible that the principles of the development strategy will be changed or revised in the future, depending on the factual conditions, thus certain clarifications will be made which will enhance the quality of elaborated programs.

However, the purpose of this article is not in the review of the strategic principles approved by the government. Here, we would like to discuss those issues and principles that should find their reflection in the elaborated strategies, and can serve as a basis for various organizations to elaborate strategies for their activities in line with the Government's requirements and secure certain uniformity in them.

Moreover, the main specifics of the organization's activities, that is considered an object of the strategy, should certainly be taken into consideration in the elaborations.

To avoid misunderstanding, it is worth mentioning that the term «organization» in this article is used in a larger sense and implies any entity that carries out useful activity, creates results that are at demand or provides necessary services, supports the development of the society or its components. Large scale limitations are not envisioned here and this term can be used for the entire economy or the society as well as any of its components.

To select a grounded direction for the development strategy, it is important to recognize unequivocally the essence and characteristics of the society where the organization functions. Sufficient knowledge on the contents and opinions of the concept «strategy» is required. We will try to present briefly our perceptions of these issues.

The political, scientific and socioeconomic literature offers various approaches to the characterization of human society's essence and its classification, based on those characteristics. They are for example, differentiation of the society by types, based on the characteristics related to the region, time, sphere of activity, priorities, intensity of innovations or directions of reforms, crises phenomena, etc.

However, they differentiate the society types by their partial characteristics and are not based on the explanation of the human society's general essence. This also holds true for the term *knowledge society*. Though this term is quite wide spread as a characteristics of a post-industrial society, it refers to a very important, though only one separate characteristic – the superiority of knowledge based nature, and does not reflect the fundamental essence of the human society.

The research of the problem carried out at the RA Institute of Economy of the National Academy of Sciences draws us to a conclusion that the essence of the human society should be characterized based on the inborn features of a human being, as the main component of the society.

Among these features is the capacity to think and to carry out work. The human being's capacity to carry out conscious activity is formulated based on these features. The multilateral application of this capacity, which also conditions the professional purposefulness of a human being – worker, as well as the requirement for mankind's safe survival, got become a basis for the formulation and continuous development of human society.

These perceptions have become bases for the formulation of the *fundamental characteristics of the human society and its adequate description*, i.e. society of mankind's multilateral conscious activity. We are convinced that in the further period of mankind's development it will still remain as the main way and means for society's development, therefore, should be placed in the core of the strategy.

Professional literature has different definitions on the concept «strategy» as well. Without referring to their comparative analysis and evaluation, it is worth mentioning that the term «strategy» in this article is regarded as «*description of approaches that allows receiving grounded solutions to current problems and realizing the main objectives of the organization's activities in the best possible way*».

We think that this definition could be used for characterizing the strategy of activities at any scale, however, while elaborate the strategy, it is very important consider the complex of specificities of that strategic entity. In this regard, strategies can be classified according to their types, given that the typologies of the entities existing in the country had been formulated in advance. They will be useful in terms of concretizing the solutions to other problems and defining the application possibilities in respective typology groups.

To secure the choice of the right option (type) of strategy for each specific case, it would be useful to formulate their classification according to their different characteristics. The latter can be, for instance, the objects of strategy, purposes/objectives, the start and duration of the elaboration, characteristics of the approaches for the problems' solution, the duration of realization, being dictated by normal or outstanding circumstances, anticipated results, efficiency level, availability of resources, etc..

It is expedient to differentiate the strategies of the current activities, their development as well as implementation of reforms or innovations.

Typologies of strategies can be formulated based on this classification. It is true that the expenses related to the formulation of classification and typology formulation will be rather high, however, the usefulness of their application will also be rather significant².

The above presented renewed explanation of the essence of human society, i.e. by defining it as a society of *multifaceted conscious activity*, is fully adequate to the essence of a human being and that of human society, defining its main characteristics – the capacity to carry out activity which must be conscious and multilaterally inclusive.

It is relevant to all the chains of the society, regardless of their place and role in society's hierarchy, status, scale and sphere of activities.

Its registration is a necessity for human society and for the management processes of their chains, therefore, should be placed in the core of the elaboration of human activity's development strategies, as well as their proceeding phases, which are – elaboration of strategic programs, formulation of implementation plans, organization of their implementation, and other

² In this work, we mainly discuss the type of *development strategy*, however the presented suggestions could be partially used for reforms as well, since in some case they can be considered developments.

processes. Moreover, they should be done in a concrete form that corresponds to the specificities of each concrete case.

This means that similar general principles are placed in the core of mentioned functions' management, however, they should be in mandatory concordance with factual conditions of the functions' implementation, that is, should have concretized contents and form.

The above described reflections allow drawing certain conclusions. The most important ones among them, as we view them, will be presented briefly below. While realizing the demand of the government to formulate strategies of activities for the country's organizations as well as in the research of some other problems, it would be useful to take them into consideration.

1. Elaboration of a strategy of activity and its development should be based on the idea of a society of multifaceted conscious activity and its principles, while the type should be selected in accordance with the multiform classification of different characteristics and the system of typologies. The usefulness of the formulation of these approaches is grounded in the article, however, its practical use will require their future revision and expertise. That could be carried out in the specialized scientific organizations, equipped with highly quality staff, therefore it would require serious support from the government.

2. Along with the correct selection of types for concrete cases that correspond to the requirements set forth by the development strategies of organizations' activities out of the typology, it also requires classification of organizations and the activities that take place there, and formulation of typologies. In our country, that unfortunately, has not been carried out yet at a necessary detailed level, therefore, research needs to be conducted in that direction, too.

3. The strategy of activity and the strategy of organization or the activities carried out in that organization are different concepts, they have different objectives as well as different approaches of implementation. Therefore, it is more appropriate to separate them, and as a rule, separate their elaboration. The reforms of activity can be mostly considered as development and be included in the list of the strategy. After having made drastic, large scale and all inclusive changes in the activities of the functioning organizations it is important to start the elaboration of a new strategy for the activities of that organization. In small and medium organizations, it is appropriate to start formulation of new strategies for organizations' activities caused by undertaken serious changes, at the same time and in a united manner.

4. Realization of the organization's main activity (the receipt of targeted results), as rule, is achieved through parallel performance of several other functions, which are called infrastructures of a given activity. Since the activity and the operations of its development can and should be considered at any level of economy's hierarchy, hence will have their strategies, so we believe it would be more expedient to realize the following suggestions.

- a) taking into consideration infrastructures'
 - role, mission, and contents of functions,
 - the possibility of non-unequivocal perception of the term's meaning,
 - provision of services not only to the observed organization (the phenomenon of outsourcing by a separate organization),

– separate research on the implementation of «infrastructural» separate function's reforms or development, and thus the reality of strategy elaboration, we suggest that the term-name «infrastructure» be not used any more, since its use can often cause misunderstanding.

b) Proceeding from the main mission of «infrastructures» as activities providing the implementation of the main activity from various aspects, they should be named, in accordance with this explanation, «main activity provision» (provisions in short, mentioning the concrete direction of provision by each of them).

c) By viewing the implementation of provisions functions as independent activity, it would be justified to apply the idea of the development strategy against it, proceeding from the expediency of enhancing quality of implementation for provisions functions.

d) Formulate a selection of provisions system for the activities included in the typologies of country's organizations and a list of services rendered by those organizations so that it is used for elaborating adequate strategies for the «provisions system»

e) Elaboration of development strategies for provisions, depending on the specifics of concrete cases and objectives, can be carried out in each organization in a comprehensive way – combined for all provisions, even with the inclusion of main activities or separated, taking into consideration the requirements of main and serviced activities.

5. Taking into consideration the difference in levels of the hierarchic system of society's conscious activities, diversity of organizations carrying out activities, the specifics of the typological groups designed for activities and for organizations as well as diverse requirements of the reforms and development, conditioned by them, it is possible to assert that approaches to the elaboration of activities carried out by them and their development strategies should also be different.

On the other hand, proceeding from the identical general fundamental bases for society's survival and development, one should conclude that fundamental or general approaches and requirements to the elaboration of strategies also should be identical, given that the specifics of concrete activities and organizations are taken into consideration. The requirements for the consideration of this identity and specificities necessitates the formulation of a typology by the type of organizations and their activities, and instruction of methodical approaches for the elaboration of strategies by groups of types.

Elaboration of such methodical instructions, their dissemination, teaching of the application, practical utilization, information provision for this goal require large scale research and practical work. On the other side, it is necessary for securing the required high quality for the strategy of organization and its development. Therefore, its realization should be in the center of the government's attention, by securing support for its high quality implementation, which could be done through official instructive paperwork, and inclusion in the government's strategy. Involvement of high quality scientific specialists as scientific consultants would be necessary to secure the search for ways to render such support, elaborate measures for implementation, make decisions for application, and carry out oversight on realization. Therefore, creation of a consult-

ing structure (and involvement of consultants included in them) in, or affiliated to, the governing bodies becomes very important for the realization of the mentioned services. Consulting services to governing bodies in this sphere could be provided by scientific organization with corresponding specialization through elaborating ordered programs.

6. Important factors for the development of activities are reformative approaches to the selection of the professional staff, with further securing of work adequate for their professional expertise, effective use of their potential, increase in production scale, formulation and application of motivational solutions, improvement of management methods of works of the organization and its separate sections by direction, evaluation of results and fair remuneration. However, it is more expedient to view solution to this and other similar questions as approaches to or tactics for the realization of strategic goals if we relate to concrete programs of the adopted strategy's realization. Therefore, their inclusion in the composition of development strategy should not be considered expedient, since the goals of the development strategy would not have acquired their final formulation before the strategy's official adoption. Equally, the work carried out for the selection of effective options for their realization, is also unjustified. Only in case of small and medium organizations, it would be possible to include the elaboration of the tactics for achieving solutions to the mentioned issues, and not always as a rule.

7. Knowledge and scientific provision is an essential factor in increasing the consciousness of any human activity, possibilities of development, the quality of created result. Hence, the integration of science in any activity, especially in their new or intensively developing types, is a must and requires establishment of a respective department and realization of targeted active operations, aimed at developing operations and enhancing efficiency as a result of that integration. Such integration is even more prioritized in the educational sphere, since it brings about the development of each of the integrated two spheres. The directions, forms, organization methods and clarification of functions still need detailed research and their realization should be in the center of the government's attention. From this viewpoint, the innovative structuring of science, formulation of the new branches of science or clarification of the functions of those that are already in operation, etc. is also very important. We think that it is high time for our country that has prioritized science-based activity, and consequently, creation of science, as the main direction of development, to formulate the theory of knowledge-generating activities, theory of human conscious activities, principology, and other branches.

8. It is necessary to discuss the supremacy and priority directions of strategic development, ways of achieving solutions and putting them into effect, evaluating the degree of their urgency and elaborating applicable approaches for that purpose at the level of the society at large or the entire economy, as well as for different levels of their hierarchic structure and organizations, since scarcity of resources does not allow elaborating them and implementing all effective measures simultaneously. From this point of view, the predictions regarding the expected changes in the society and its separate sections acquire special importance since the development strategy is elaborated to be implemented in the future.

Hence, reliable predictions of changes that are awaiting the society or its structural entities, and respectively approaches on their formulation and informational provision should be considered an important sphere of scientific and practical research. The development of the latter will require governmental support.

The above presented list of issues requiring solution, which can yet be continued, mostly contains issues to which all-encompassing and grounded solutions could hardly be acquired in separate strategies, especially if they relate to concrete organizations.

Their research should be continuous and revisable, since the situation, conditions and requirements, the scope of created knowledge enhances in time, the levels of creative capabilities and consciousness of human activity increase, the entire human society changes, assisted by processes of globalization and integration of that very conscious activity. Therefore, the human society and its separate sectors are facing the challenge of revealing those changes, elaborating solutions corresponding to those issues, carrying out their practical application without delay, be prepared for new changes and partially predict them. It is important to have a high quality strategy for the realization of all the above said, which would be based on the progressive development of science and application of results.

THE INSTITUTIONAL COMPONENT OF THE INNOVATIONAL MODEL OF THE MANAGER'S SPEECH THESAURUS

2010 has been proclaimed as «the Year of rapprochement of cultures» by the UNESCO, – Russian and international academics and educators have faced a challenge to help enhance the international dialogue. Researchers in Philology, language teachers, theorists and practical experts in intercultural communication and translation studies, university lecturers, translators and interpreters have contributed much to this important instructional field.

Nowadays the main institutional sphere of rapprochement of cultures lies within professional activity of people. Cultural misunderstanding and cultural conflicts painfully interfere with business and professional communication and hit its participants. The task of researchers is to present modern approaches to business and professional communication in the aspect of rapprochement of cultures, to offer innovational models of such communication.

During the current period of development of Linguistics, Linguaculturology and Lingua-didactics, Russian academics and educators are deeply interested in such applied disciplines as intercultural communication, communication in Russian in multicultural sphere, business and professional communication, intercultural management, business rhetoric and the culture of speech.

We suppose that this interest has been stimulated by defining a new educational strategy in the instructing of Russian universities graduates to provide them with opportunities to enter the European educational area and the world labor market.

The program of modernization of the Russian higher professional education in Humanities, Social studies and Economics has brought forward the problem of intercultural communication in Europe, among the priorities of fundamental and applied research. This issue is becoming even more urgent for the Russian higher education due to the Russia's joining to the Bologna process and its entering the pan-european educational zone. The key points of modern educational policy are interaction, mutual understanding, formation and bringing up the younger generation towards the tolerance to cultural identity of other peoples.

The actual needs also include the necessity to form managers able to run enterprises or manufactures with diverse cultural and business environment; to manage intercultural groups, direct global changes in the world policy, control economic development on global and regional levels, make and realize global strategic plans, etc. It all requires the abilities to communicate in oral and written forms, to conduct «win-win negotiations» and keep to the Byzantine tactic of «semi-open doors», the knowledge of various communication styles, preferable for various cultures of business communication. In sum, this means that the professional should be able to use the wide spectrum of business speech etiquette.

The teachers of Humanities at economics-teaching universities, and especially, the teachers of the Russian and English languages, aim at providing their students with the skills of efficient communication under the circumstances of the open economy, with the abilities to

maintain and develop direct international contacts, create new values by means of synergy of stronger sides of each culture, including business culture. Business rhetoric, the culture of speech, the culture of professional communication, intercultural and corporate management are those new subjects and programs that now are conquering the professional educational Humanities sphere at economics-teaching universities. All of them make a compulsory prerequisite of professional instruction of specialists, a substantial feature of their business and professional qualification.

The students' thesaurus of knowledge, lingua-communication abilities and skills is formed on the basis of country-studies, the culture of business communication, acquiring the methods and techniques of correct intercultural business behavior, learning the basics of the normative, professionally oriented culture of speech and corporate management. The modern concept of «intercultural management» includes the system of values and norms which have been formed in the society and regulate its «life».

Over the last 5 years young Russian managers have taken use of the economic stability to get additional higher education, like MBA, MBI or DBA, etc. and thus to increase their added value on the highly competitive market of top-managers.

During the current phase of our society's development the situation forces those with high level of professional competencies to focus at developing their IQ and EQ, that is their abilities and skills in successful interaction with personnel of companies and institutions, and thus, to emphasize improving personal and managerial characteristics, that is, raising the leader competencies.

One of these competencies is the ability to communicate with various publics, to be publicly significant personalities, to play the part of efficient negotiators who possess the interactive skills of public communication, moderators on conflicts, systemic analysts in problem solving and decision-making.

The whole lingua-didactic approach to the language learning has also changed. During last decades, the emphasis was made on learning the language system and its elements – phonetic, lexical, syntactic, stylistic, but now there is a distinct trend to learn the applied directions in the general methodology of language research caused by social necessity and social demands. These changes have allowed to see the functioning and properties of the language in the new light [www.unesco.org]. With socially important changes in Russia and throughout the world, we can state that the language has acquired the integrative and managerial functions. This should be taken into consideration when considering the contents and the structure of intercultural communication.

The corporate culture of innovational companies is the system of norms and values, typical of the given company and reflecting its individuality, understanding itself and others, it is the key factor of developing innovational companies.

The innovational corporate culture, unlike the general corporate culture, is built of the company's norms and values system, providing a high level of perceiving, initiating and realization of innovations. Relatively, the main requirements to the communicative competencies of the

innovative manager include efficient teamwork, abilities to persuade, fight change resistance, resolve conflicts, an adequate perception of criticism and/or an alternative opinion, skillful usage of the wide spectrum of modern communication devices; and among these competencies a special emphasis is made on rhetoric abilities and the usage of the wide range of verbal and nonverbal communications [Litovchenko, 2008, p.65].

It is necessary to take into consideration that interaction with foreign partners always involves a clash of different national cultures in general, and of business cultures, in particular. That is why misunderstanding and discord often happen between business partners belonging to different nations.

In this context, the concept of «culture» is defined as a stable totality of value aims and behavioral stereotypes existing in the country (or the group of countries) and mastered by the individual. And «business culture» means managing the relationships arising on the border of national cultures (intercultural communication), finding out the causes of cross-cultural conflicts and neutralizing them, determining and using in management the behavior rules typical of the national (business) culture, and this makes the subject of intercultural management.

The necessity of finding out the common features and mastering cultural peculiarities of partners in other countries is becoming widely acknowledged: the perspective of developing alliances is in mutual enrichment by means of synergy of strong sides of each culture.

In present there are various classifications of business culture, and the most systematic one is that designed by the Dutch researcher (Geert) G.Hofstede. In his opinion, there are four most important dimensions of business culture: correlation of individualism and collectivism, power distance, correlation of masculinity and femininity; uncertainly avoidance [Butukhanov, 2002, p. 11–112].

Intercultural communication is composed of a multilevel combination of the elements: linguistic (lexics, grammar, speech patterns), historic (the difference in evaluating the past between the interacting parts), practical (the rules necessary for the orientation in another country), aesthetic (differences in lifestyle, clothes, etc.), ethical (differences in behavior norms and mentality), stereotypical (the set stereotypes regarding one's own culture and foreign culture), reflexive (personal changes as a result of intercultural education).

All the above-mentioned qualitative parameters of intercultural communication allow to defining the set of subjects (disciplines) when composing programs and methods of education. No doubt, the priority direction is intercultural communication and business rhetoric.

Intercultural communication implies mastering knowledge in history, culture, economics and politics of the countries with the studies language is spoken, and acquiring professional competence [Strasbourg, 2001, p. 91–92].

As for the institutional element of the manager's language thesaurus the speech-study direction is becoming characteristic of such interactive structure as speech types or speech forms: description, narrating, explanation, opinion expression, persuasion, argumentation, and social interaction models. The qualitative indicators of the purposeful speech interaction are fluency and accuracy, the ability to clearly and distinctly form the phrase, with rhetoric accentuation.

In modern highly technological communicational society possessing information, as well as its exchanging, provide priorities of competitiveness and successfulness of intercultural communication in managing multinational corporations is vital. It runs without saying that most efficient communication techniques are prerequisites of success. The success of companies and executives directly correlates with the choice of these communications result in intercultural communication problems and often cause conflicts.

With the open economy, the ability to maintain international cooperation provides a significant advantage to companies, but not all of them manage to get it. Only those capable of creating new cultural values on the border of cultural interaction do have bright perspectives.

An important part in the structure of new education materials should be given to key rules and techniques of business rhetoric, to forming dialogue competence in basic business situations, like business meetings, negotiations, discussions, internet conferences, «separate discussion» meetings, presentations and public speeches.

The practice proves that forming the linguistic element of communication competence is the most difficult and actual objective of institutional trainings. Let us analyze the situation of negotiation, which is the most significant in business rhetoric, because in negotiations the two language levels are involved: the logical one (for essential suggestions) and the practical one (semantics, syntax, stylistics). The essence lies within both sides of communication: what is said explicitly, and what subtle information is implicit but is supposed to make an impression. The words choice by the negotiator can also signify a certain position, formulate and anticipate it. Thus, efficient intercultural communication (in our example, in the negotiation situation) requires knowledge and ability to use all its elements. And the style of business communication is one of the most important among them. It is verbal utterance that makes the context of communication. The mastery of the communicator is revealed in both – the culture of his/her speech and in the ability to correctly choose relevant and proper stylistic means [Levitsky, 2006, p. 164].

We consider the method of small groups' instruction the most efficient. The group method allows to effectively develop the listening skills, to systematically define and interpret cross-cultural similarities and differences in managerial processes.

Discussions on small groups enable creating professional ethics, cultural and general tolerance.

The necessity to use the small group method regarding to this these may be explained by the complexity and difficulty of the problem of stereotypes in intercultural management. Stereotypes in intercultural communication are the subjective phenomenon, but they greatly influence managerial decision-making. Group discussions allow to set a deeper (as compared with traditional methods) considerations of the problem of stereotypes, to make the discussion more open, to develop respect to other participants and willingness to compromise, to find ways of efficient problem solving and resolving conflicts in intercultural communication.

The Foreign Languages Institute of the State University of Management is successfully realizing the program of professional instruction «Lingua-business. Translation. Intercultural communication in business». The repertoire of subjects of this program is of the applied nature.

The contents are determined by the requirements in recruited personnel on the Russian and international labor markets, that is employees are supposed to possess skills in business professional communication, business rhetoric and speech culture, to get a wide lingua-cultural and professional thesaurus; skills in interpreting and professionally oriented translating. The functional and contentual aspects of the program are represented with:

- forming skills of nationally-oriented business communication;
- creating the system of nationally-reasoned value norms, both verbal and nonverbal;
- teaching methods of avoiding national and cultural conflicts;
- mastering specific national techniques of doing business and negotiating;
- revealing adaptation mechanisms of the intercultural communicator's personality;
- forming general culture literacy;
- realizing dependence of intercultural business partnership on intellectual mastery and cultural literacy;
- widening nationally limited mentality horizons and ethno-cultural tolerance;
- forming abilities to analyze and build constructive relationships in foreign cultural environment;
- mastering the speech culture, both in the native and foreign languages;
- rising to the new, ecumenical level of mentality.

All the above-mentioned subjects are aimed at forming intercultural communication competence as the main purpose of the program. Its forming implies instructing specialists capable of efficient participating and mediating intercultural communication.

As a conclusion, we should stress the fact, that the issue of mastering efficient business communication nowadays is not only the linguistic concept sphere but the concept sphere of intercultural management, which is increasingly drawing researchers' attention [Zinovieva, 2007, p. 113]. Learning intercultural management and intercultural communication provides developing abilities to efficiently maintain international contacts and increase the volume of the institutional element in the speech thesaurus of the innovative manager.

Today, as never before, does Russia need strengthening the state basics, stability, uniting its citizens for solving difficult political, economic, ethno-cultural, moral-ethic and national problems. The great role here is to be played with the Russian language, which can become an integrating and consolidating factor in developing our society during this historic period, can help the Russians to acquire the feeling of our common history and destiny, of our belonging to the great state matter.

Forming respectful and responsible attitude to the Russian language (the state language in the Russian Federation), taking care of its purity, preserving and developing are the most important aims of modern language policy.

And the mastery in both – national and international communication competencies will allow the manager to get a respectful position in the corporate and professional hierarchy in his/her innovational activity.

The leading Russian specialists in institutional economics point at deep and various analogues between the concepts of «institute» and «knowledge» determined with the common rules in the process of their emerging and their common role in economy.

Knowledge by its nature is concentrated and socially proved information forming the micro-model of the surrounding world. The characteristics of knowledge include its ability to be interpreted and structured, as well as continuity, which we consider relevant for forming the institutional language thesaurus of the global manager. The ability to be interpreted implies the possibility of contentual interpretation of knowledge in the terms of the relevant subject/sphere.

In our case, this relevant subject is business culture and intercultural communication. The list of socioeconomic sources includes the legislative/legal base, contracts, agreements, intention protocols, questioning and interviewing economic subjects, as well as media publications, fiction, diplomatic documents, memoirs, archives, scientific research, the natural and professional language, its condition and development trends [Kleiner, 2004, p.209].

All above mentioned sources build the socio-cultural and lingua-cultural/culturological basis of the manager's institutional language thesaurus, and they are realized in various types of textual, socially relevant materials with different functional styles of the language and speech.

We suppose that acquiring such linguistic knowledge should become the basic element of the manager's language thesaurus, because it is the advanced learning of the business and professional culture norms, business rhetoric and the culture of speech, and consequently, the acquiring institutional communicational competencies, that allows the manager to get a decent place on the hierarchy ladder in his/her innovation activity.

REFERENCES

1. Zinovieva A.F. Mastering intercultural management and foreign languages knowledge – the basis of successful professional career of global managers. *Reosiahag. Journal of Institute for Russia Studies. Chunguk National University Corea.* №4, 2008, c. 104.
2. Zinovieva A.F. The conceptsphere of «Intercultural management»: the philosophic-dydactic aspect. *The Russian language and culture. Variety of theories and practices. Current Issues in the Study and Teaching of Russian Language and Culture: International Forum on Research, Theories and Best Practices.* Washington, D.C. USA, October 2007, p. 113-116.
3. Levitsky R., Sonders P., Barry B., Minton D. *The most important about negotiations.* M.: Forum, 2006, pp.164-165.
4. Council of Europe. *The pan-european competencies of mastering foreign languages. The EC Department of language policy.* Strasbourg, 2001, pp.91-92.
5. www.unesco.org, 2005
6. Zinovieva A.F. The Lingua-rhetoric model of forming institutional communicational competencies of the innovational manager. *Lingua-rhetoric paradigm: theoretical and applied aspects. Inter-university collection of works,* Iss. 13, Sochi: SSUTRB, 2009, pp.171-176.
7. Zinovieva A.F. Business culture and its influence on forming the manager's institutional speech etiquette. In: *Actual problems of teaching the culture of the Russian speech, instructional methods of the Russian language and special disciplines. Abstracts of papers for the 4th international scientific conference.* Nizhny Novgorod, 2009, pp. 63-66.
8. Butukhanov A.V., Ivanov N.G., Ivanova T.Y. Business cultures and their influence on forming strategic alliances. In: *Interactive teaching methods for preparing managers.* Moscow, 2002, p. 97–128.
9. Kleiner G.B. *The evolution of institutional systems.* Moscow: Nauka, 2004, p. 209.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ И ПРОГНОЗУ КОНЪЮНКТУРНЫХ ЦИКЛОВ МАКРО-(МИКРО-)ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ

ВВЕДЕНИЕ

В начале 1990-х гг. в России были проведены экономические реформы, в результате которых многократно сократились государственные инвестиции в аграрный сектор, усилился диспаритет цен между отраслями народного хозяйства, т.к. в фондообразующих отраслях цены были полностью отпущены (за исключением цен на энергоносители), что привело к полной нерегулируемости цен. Снизился платежеспособный спрос населения, сократилось потребление продовольственных товаров. Сельскохозяйственные организации, приспособившись к относительно низким доходам потребителей, были вынуждены предлагать свою продукцию по заниженным ценам, не окупающим затраты на ее производство. Немаловажную роль в данной цепи событий сыграло искусственное и форсированное развитие фермерства, иными словами – поспешная реорганизация крупных сельскохозяйственных организаций колхозно-совхозной системы.

В условиях постоянного роста цен и тарифов на электроэнергию и горюче-смазочные материалы и интенсивного спада показателей финансово-хозяйственной деятельности (например: – продукция сельского хозяйства) практически всех отраслей сельскохозяйственного производства возникает вопрос о целесообразности организации эффективного (с экономической точки зрения) управления производством на сельскохозяйственных предприятиях и в крестьянских и фермерских хозяйствах аграрного сектора России.

Для организации эффективного производства, скорейшего преодоления процессов спада в данной области народного хозяйства и роста продукции сельского хозяйства требуются не только капиталовложения в виде прямых инвестиций со стороны частного сектора и государственных субсидий при хорошем менеджменте, но и знания долгосрочных прогнозных оценок потребления различных ресурсов, задействованных в производственном процессе. А также, важна роль оценок экономической эффективности прогнозов, т.е. степени надежности прогнозных значений. Знания этих оценок обеспечивают своевременное принятие управленческих решений. Например, информация о прогнозных оценках потребления, цен и тарифов на различные виды энергоносителей обеспечат наиболее эффективное расходование данных видов топлив, что в последующем приведет к снижению тарифной нагрузки на энергоресурсы в сельскохозяйственном производстве.

Существуют различные методы получения прогнозных оценок. Практически все они основываются на методах из теории вероятностей и математической статистики (теории ранговых критериев, случайных процессов, фракталов и т.д.) – построения регрессионных (эконометрических) уравнений, последующего определения их параметров, оценивание моделей с распределенными (временными) лагами, обычный и нелинейный методы

наименьших квадратов и т.д. Построения стационарных и нестационарных временных рядов на основе некоего массива данных (информационной матрицы).

Рассмотрим несколько из наиболее нетривиальных методов, применение которых, целесообразно для совершенствования прогнозных оценок, полученных при помощи временных рядов, отражающих экономическую деятельность АПК России.

СИСТЕМА ОПЕРЕЖАЮЩИХ ИНДИКАТОРОВ ДЛЯ РОССИИ. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ СВОДНОГО ОПЕРЕЖАЮЩЕГО ИНДЕКСА

Идея, лежащая в основе данного подхода, достаточно проста. Для предсказания того, когда наступит переход в системе экономических циклов от подъема к спаду (или, наоборот, от спада к подъему), надо построить «систему раннего обнаружения». Т.е. необходимо подобрать такие показатели, у которых поворотные точки наступают раньше, чем у экономики в целом. Тогда достижение пика или впадины опережающим индикатором (leading indicator) позволило бы говорить о вероятном приближении пика или впадины в макроэкономической динамике. Впервые эта идея была предложена представителями кейнсианской школы и реализована в 1930-е годы в США во времена «великой депрессии». С конца 1960-х годов в США осуществляются регулярные ежемесячные публикации соответствующих показателей.

Для России подобные расчеты, по существу, проводились лишь в экспериментальном порядке. Причина – многолетний спад производства, никак не достигавший своей нижней точки. Он был связан с трансформацией экономической системы, с переходом от плановой экономики к рыночной. Выделять на таком фоне какие-либо поворотные точки в динамике экономической конъюнктуры было бы делом искусственным. Тем более что временной промежуток был слишком мал для того, чтобы можно было реально «отличить» долговременную тенденцию от циклических и краткосрочных колебаний.

Сама система опережающих индикаторов – только теория. В нашем случае, представляет интерес сама методика оценки сводного опережающего индекса.

Как показано на рис. 1. в условиях постоянного спада (в случае отсутствия «точек перегиба») динамики экономических показателей (потребления электроэнергии, автомобильного бензина и дизельного топлива)² для получения темпов прироста или спада для построения дальнейших прогнозов, целесообразно построение систем опережающих индикаторов для России и использование методики оценки сводного опережающего индекса.

Данный подход используется во многих странах, но в России он до сих пор не вошел в обиход. К примеру, для всех подобранных опережающих индикаторов X^i (i – номер ряда) вычисляются симметричные ежемесячные (ежегодные) приросты (t – текущий момент времени):

$$x_t^i = 100 \times \frac{X_t^i - X_{t-1}^i}{X_t^i + X_{t-1}^i}.$$

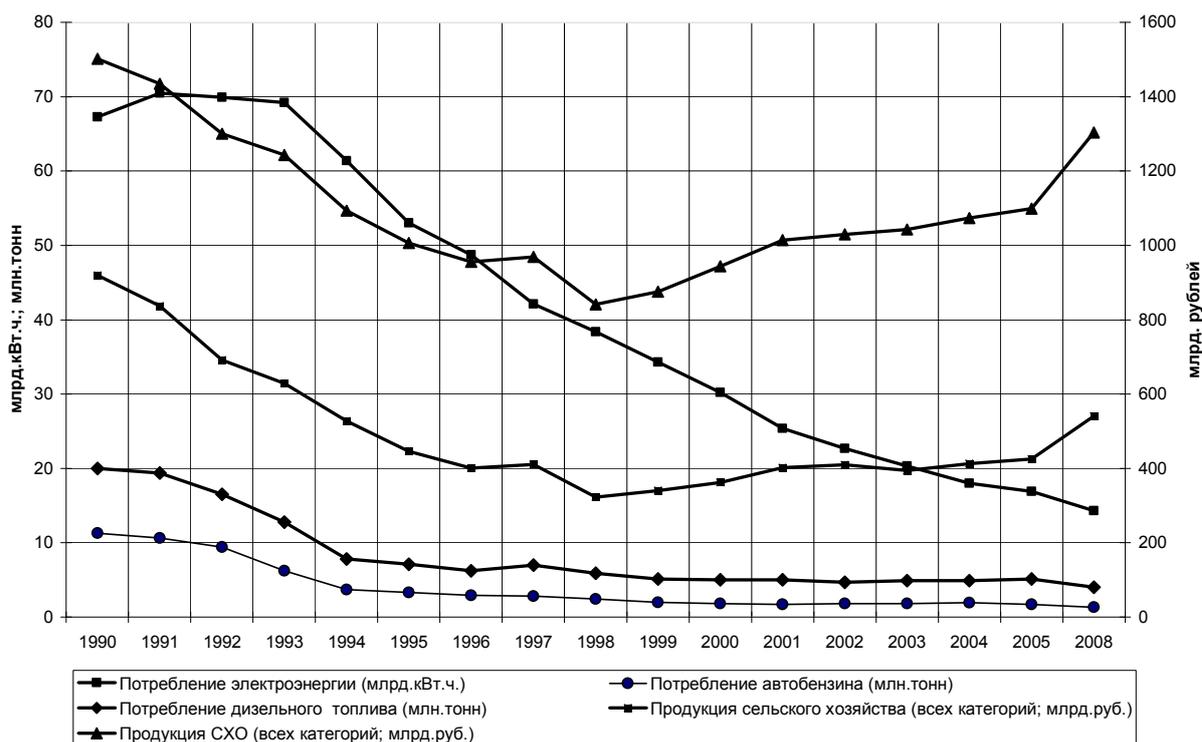


Рис. 1. Потребление энергоресурсов в сельскохозяйственных организациях России. Продукция сельского хозяйства и СХО

Симметричные приросты (в отличие от «обычных») обладают тем свойством, что равные по величине, но разнонаправленные изменения, наблюдаемые в два последовательных момента времени, в итоге приводят к исходному уровню показателя X^i . Затем оцениваются средние значения x_{av}^i и стандартные отклонения s^i полученных *приростных* рядов (n – число месяцев или годов в базисном периоде):

$$x_{av}^i = \frac{\sum x_t^i}{n}, \quad s^i = \sqrt{\frac{\sum (x_t^i - x_{av}^i)^2}{n-1}}.$$

Для каждого t рассчитываются «усреднённый прирост» g_t , а также среднее и стандартное отклонение ряда g (m – число исходных индикаторов): $g_t = \sum \frac{x_t^i}{s^i} / m$,

$g_{av} = \frac{\sum g_t}{n}$ и $s^g = \sqrt{\frac{\sum (g_t - g_{av})^2}{n-1}}$ (стандартное отклонение приростного ряда) Далее показатель g корректируется так, чтобы его волатильность была равна волатильности приростов:

$$G_t = g_t \times \frac{s^y}{s^g}.$$

Прогнозные значения темпов прироста продукции сельского хозяйства (в ценах 2002 г.) а также, темпов потребления основных видов топлив сельскохозяйственными организациями России до 2030 года, полученные с помощью методики оценки сводного опережающего индекса (и др. методов, описанных ниже) приведены в табл. 1 и рис. 2.

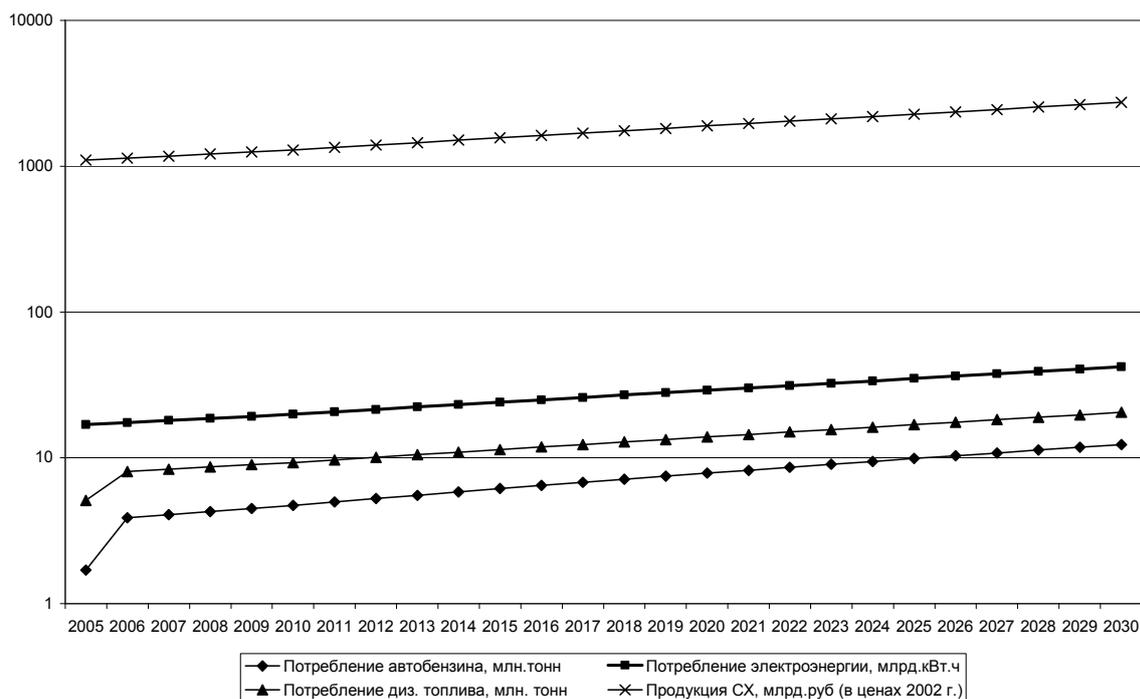


Рис. 2. Прогнозы показателей сельскохозяйственного производства на 2030 г.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВРЕМЕННОГО РЯДА С ПОМОЩЬЮ ДИСКРЕТНОГО ВЕЙВЛЕТ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ (ТЕХНОЛОГИЯ SDWT)

Согласно эконометрическим методам, прогнозирование макро и – микроэкономических временных рядов разделяют на две группы. К первой группе относятся методы, основанные на авторегрессионной модели временных рядов, а ко второй – на экспоненциальном сглаживании. Обе группы методов имеют ограниченную применимость, которая становится критической при существенно нестационарной экономике¹ [1]. Основным и главным фактором при анализе макроэкономических временных рядов является *природа генезиса наблюдений*, образующих временной ряд, т.е. речь идет о структуре и классификации основных факторов, под воздействием которых формируются значения элементов временного ряда. Обычно выделяют 4 типа таких факторов [2]:

- Долговременные, формирующие общую тенденцию в изменении анализируемого признака. Данную функцию называют *функцией тренда*.
- Сезонные, формирующие периодически повторяющиеся в определенные промежутки времени колебания анализируемого признака.

¹ Временной ряд, отражающий потребление электроэнергии – полностью нестационарный; а ряды с дизтопливом и автобензином – стационарны. Под стационарностью временного ряда – подразумевается постоянное среднее значение ряда и колебания данного ряда вокруг его среднего значения с постоянной дисперсией. Ряд $x(t)$ называется строго стационарным, если совместное распределение вероятностей m наблюдений $x(t_1), x(t_2), \dots, x(t_m)$ такое же, как и для m наблюдений $x(t_1 + \tau), x(t_2 + \tau), \dots, x(t_m + \tau)$, при любых m, t_1, t_2, \dots, t_m и τ [2].

- Циклические (конъюнктурные), формирующие изменения анализируемого признака, обусловленные действием долговременных циклов.

- Случайные (нерегулярные), не поддающиеся учету и регистрации. Их воздействие на формирование значений временного ряда обуславливает стохастическую природу элементов.

В эконометрике, принято считать, что при прогнозировании экономических временных рядов, данный ряд следует представить в виде суммы составляющих – тренда, сезонных колебаний и «белого» шума [3]. Главный фактор любого экономического процесса – её эволюция во времени. Тем самым, частота сезонных колебаний также зависит от времени.

Поэтому, применение стандартных приемов из «гауссовской статистики» – метод наименьших квадратов, модели ARIMA или APCC (т.е. авторегрессионные модели со скользящими средними в остатках) [4] и т.п. при прогнозировании временных рядов, часто не дают искомым адекватных результатов из-за постоянно растущей ошибки прогноза (ε_t) при увеличении либо генеральной совокупности ($N \rightarrow \infty$) либо периода прогноза. Таким образом, перед тем как применять стандартные методы прогнозирования, необходима обработка значения исходного временного ряда для того, чтобы «фиксировать» возникающие периодические изменения со временем характеристик составляющего ряда. Поэтому, в данной работе предлагается использовать метод – (SDWT) stationary discrete wavelet transform (стационарного дискретного вейвлет преобразования для стационарных временных рядов) [5]. При помощи технологии SDWT временной ряд разделяется на компоненты (кластеры), каждый из которых содержит информацию об определенных составляющих временного ряда и изменении характеристик этих составляющих. Далее, по каждой компоненте делается прогноз (в принципе, на этом этапе применяются и стандартные методы прогнозов, но только, чтобы выбранный метод был подходящим для данной решаемой задачи). Затем, подсчитывается обратная «задача» SDWT и таким образом, получается прогноз будущих значений исходного временного ряда.

Рассмотрим некоторые свойства и основное определение SDWT – технологии.

Пусть $C = \{c_n\}$ и $D = \{d_n\}$ – масштабный и вейвлет фильтры (в физических науках эти фильтры делятся на низкие и высокочастотные). При действии C фильтра на последовательность $x = \{\dots, x_{-1}, x_0, x_1, \dots\}$, то получается последовательность с элементами $(Cx)_n = \sum_k c_{k-n} x_k$. Если x – конечная последовательность, то её необходимо продолжить периодически. Пусть Ω – оператор, который добавляет в последовательность нули, т.е. для всех целых n $(\Omega x)_{2n} = x_n$ и $(\Omega x)_{2n+1} = 0$. Далее определим фильтры $C^r = \Omega^r c$ и $D^r = \Omega^r d$. Пусть $y = \{y_n, n = 1, 2, 3, \dots, M\}$ – временной ряд с расстоянием между отсчетами равным t_s , т.е. частота дискретизации составит $f_s = \frac{1}{t_s}$ (в физике данная частота выражена в Гц). Далее фиксируем некое целое $J: J \geq 1, 2^J \leq M$ и положим $\beta^J = y$. Для

$j \in \{J-1, J-2, \dots, 0\}$ определим векторы коэффициентов $\beta^j = C^{(J-j-1)}\beta^{j+1}$ и $\alpha^j = D^{(J-j-1)}\beta^{j+1}$. Векторы β^j и α^j имеют ту же длину, что и вектор y . Квадрат вейвлет коэффициента α_n^j характеризует сколько энергии временного ряда приходится на отрезок частот $\Delta f_j = \left[\frac{f_s}{2^{J-j-1}}; \frac{f_s}{2^{J-j}} \right]$ (частоты выражены в Гц) в момент времени $t \approx n \cdot t_s$, а квадрат масштабного коэффициента β_n^j характеризует, сколько энергии временного ряда приходится на отрезок частот $\left[0; \frac{f_s}{2^{J-j+1}} \right]$ в момент времени $t \approx n \cdot t_s$. Временной ряд y можно воссоздать по векторам коэффициентов $\alpha^{J-1}, \alpha^{J-2}, \dots, \alpha^0, \beta^0$ при помощи обратного SDWT. Как раз векторы $\alpha^{J-1}, \alpha^{J-2}, \dots, \alpha^0, \beta^0$ являются теми компонентами, которые могут быть использованы для построения прогноза. Допустим, что во временном ряду присутствует гармоника S с частотой f_n , зависящей от времени, причем при $1 \leq n \leq \frac{M}{2}$ следует, что $f_n \in \Delta f_{j_1}$, а при $\frac{M}{2} < n < M$ $f_n \in \Delta f_{j_2}$ ($j_1 \neq j_2$). В этом случае, информация о гармонике S при $1 \leq n \leq \frac{M}{2}$ будет содержаться в коэффициентах $\alpha_n^{j_1}$, а при $\frac{M}{2} < n < M$ – в коэффициентах $\alpha_n^{j_2}$. Далее используем модель ARIMA.

РЕАЛИЗАЦИЯ МОДЕЛИ ARIMA

Пакет модулей прикладной программы *Statgraphics Plus* для Windows является многоплановым инструментом проведения разнообразных процедур оценки и прогнозирования статистической информации, включая временные ряды. *Statgraphics Plus* позволяет легко осуществлять необходимые процедуры обработки данных в различных модулях типа: *Simple Regression* (простая регрессия), *Polynomial Regression* (полиномиальная регрессия) *Multiple Regression* (множественная регрессия) и т.д. Для получения долгосрочных прогнозных оценок темпов потребления энергоресурсов в сельскохозяйственных организациях России, а также продукции (в стоимостном выражении) сельского хозяйства, воспользуемся функцией-*Forecasting* (прогнозирование).

При прогнозировании воспользуемся моделью ARIMA (Auto regression Integrated Moving Average) являющейся наиболее сложной моделью адаптивного типа, позволяющей учесть как трендовую компоненту, так и сезонные факторы. Модель имеет 4 основных и 2 дополнительных параметра. К основным параметрам относят:

- $AR(i)$ – несезонный авторегрессионный параметр i -го порядка;
- $MA(i)$ – несезонный параметр скользящего среднего значения i -го порядка;
- $SAR(i)$ – сезонный авторегрессионный параметр i -го порядка;
- $SMA(i)$ – параметр сезонного скользящего среднего i -го порядка.

Дополнительные параметры связаны с предварительным разностным дифференцированием ряда. Это порядки несезонного и сезонного дифференцирования.

Процесс авторегрессии (*AR*) *n*-го порядка

$$y_t = \sum_{i=1}^n \varphi_i y_{t-i} + \varepsilon_t.$$

Процесс скользящего среднего (*MA*) *n*-го порядка

$$y_t = \sum_i^n \theta_i \varepsilon_{t-i} + \varepsilon_t,$$

где φ_i и θ_i – коэффициенты процессов *AR* и *MA*. Для прогнозирования шумового тренда («белого шума») целесообразно применить модель *ARIMA*.

А процесс прогнозирования временного ряда состоит из нескольких этапов:

1. Подсчитываем SDWT ряда *y* для целого $J : J \geq 1, L \geq 2^J$. Далее ряд делится на отдельные отрезки: $J_1 = [0; j_1)$, $J_2 = [j_1; j_2)$, $J_3 = [j_2; J)$.

2. Векторы коэффициентов β^0 и α^j при $j \in J_1$ содержат информацию о тренде низкочастотных колебаниях временного ряда. Прогнозируем данный ряд с помощью модели Тейла-Вейджа (усложненная модель Хольта [6], учитывающая сезонность и аддитивный тренд и в отличие от модели Хольта-Уинтерса (здесь учитываются мультипликативный тренд и сезонность) аддитивно включает линейный тренд, что позволительно при решении некоторых задач.) [7, 8].

3. Векторы коэффициентов α^j при $j \in J_2$ содержат информацию о сезонных колебаниях временного ряда, поэтому прогнозируем ряды с помощью тригонометрической регрессии.

4. Векторы коэффициентов α^j при $j \in J_3$ содержат информацию о шумовой составляющей временного ряда, поэтому прогнозируем данный ряд коэффициентов с помощью модели *ARIMA* (в программной среде *Statgraphics Plus*).

5. Собираем вместе все векторы коэффициентов $\alpha^j (0 \leq j \leq J-1)$, β^j . Подсчитываем обратное SDWT, а полученный временной ряд и является искомым прогнозным значением.

Данный прием, по получению прогнозных оценок, наиболее эффективен (согласно закону больших чисел (теорема Чебышева) [9]) при большой выборке $N \rightarrow \infty$.

МЕТОД СТОХАСТИЧЕСКОЙ ОПТИМИЗАЦИИ

Суть данного метода заключается в оптимизации выбора рационального момента «момента марковской остановки» [10] для принятия того или иного управляющего воздействия. Данный метод позволяет выбрать наиболее рациональную прогнозную оценку среди прочих.

$X = (X_t)_{0 \leq t \leq 1}$ последовательно наблюдаемый непрерывный процесс,

θ – (непредсказуемое) положение максимума ($X_\theta = \max_{0 \leq t \leq 1} X_t$).

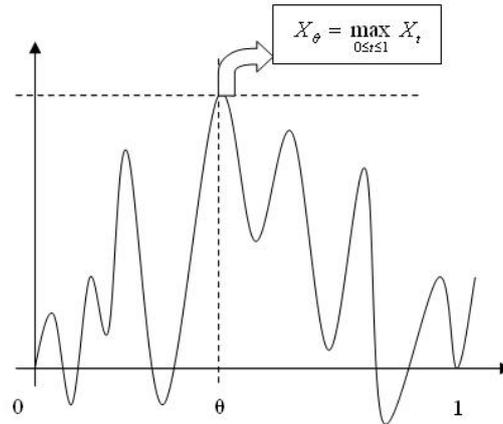


Рис. 3. Непрерывный случайный процесс

Наша задача состоит в нахождении максимального значения процесса X (или рационального / оптимального «момента остановки»).

Требуется, последовательно наблюдая процесс X , найти среди моментов $\tau = \tau(X)$ со значениями в $[0; 1]$ (моменты остановки, или марковские моменты события $[\tau(X) \leq t]$ или $[\tau(X) > t]$ зависят лишь от «прошлых периодов» $\{X_{1,2,\dots} \leq t\}$, но не зависят от будущих периодов) такой момент $\tau^* = \tau^*(X)$, что $X_{\tau^*} \approx X_\theta$ или $\tau^* \approx \theta$

т.е.
$$\inf_{\tau} E|X_{\tau} - X_{\theta}|^2 = E|X_{\tau^*} - X_{\theta}|^2$$

или
$$\inf_{\tau} E|\tau - \theta| = E|\tau^{**} - \theta|.$$

Требуется найти τ таким образом, чтобы он был ближе к максимальному значению.

Если формализовать с математической точки зрения (вероятностной аксиоматики) то данную задачу представим следующим образом:

обозначим через $W = (W_t)_{t \geq 0}$ стандартный винеровский процесс (броуновское движение). Через $\tau = \tau(\omega)$ – обозначим «марковские моменты остановки» относительно потока σ -алгебр $(\Lambda_t^W)_{t \geq 0}$ где $\Lambda_t^W = \sigma(W_s, s \leq t)$. Вероятностные объекты предполагаются определенными на фильтрованном вероятностном пространстве $(\Omega, \Lambda, (\Lambda_t)_{t \geq 0}, P)$, являющемся стохастическим базисом, т.е. Λ пополнено множеством P -нулевой меры, Λ_t пополнены множествами P -нулевой меры из Λ , где $\Lambda_t = \Lambda_{t+} (= \bigcap_{s > t} \Lambda_s)$. Пусть M – класс конечных моментов остановки τ и $M_{(\alpha)} = [\tau \in M : P(\tau < \theta) \leq \alpha]$ – класс моментов остановки, для которых вероятность ложной тревоги $P(\tau < \theta)$ меньше или равна заданной константы $0 < \alpha < 1$.

Рассмотрим также условно-экстремальные задачи для непредсказуемых моментов θ и g в броуновском движении. Обозначим через θ момент, для которого $W_\theta = \max_{t \in [0, T]} W_t$. Пусть g – момент последнего на $[0, T]$ обращения броуновского движения в 0. Аналогичным образом, обозначим через θ^μ и g^μ – соответствующие моменты для броуновского движения со сносом $W^\mu = (W_t^\mu)_{0 \leq t \leq T}$, где $W_t^\mu = \mu t + W_t$.

Условно-экстремальные состояния состоят в отыскании моментов $\tau_T^\mu(\alpha)$ и $\sigma_T^\mu(\alpha)$, для которых $\inf_{\tau \in M_T^\mu(\alpha, \theta)} E(\tau - \theta)^+ = E(\tau_T^\mu(\alpha) - \theta)^+$ и $\inf_{\sigma \in M_T^\mu(\alpha, g)} E(\sigma - g)^+ = E(\sigma_T^\mu(\alpha) - g)^+$,

где $M_T^\mu(\alpha, \theta) = \{\tau \leq T : P(\tau < \theta) \leq \alpha\}$ и $M_T^\mu(\alpha, g) = \{\alpha \leq T : P(\alpha < g) \leq \alpha\}$.

Здесь $0 < \alpha < 1$, а $P(\tau < \theta)$ и $P(\sigma < g)$ являются вероятностными ложных тревог относительно моментов θ и g .

В случае, когда $X = B$ – стандартное броуновское движение,

$$\tau^* = \inf \left\{ t \leq 1; \max_{S \leq t} B_S - B_t \geq z^* \sqrt{1-t} \right\}$$

где z^* – корень уравнения $4\Phi(z^*) - 2z^*\phi(z^*) - 3 = 0$ с $\phi(z) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{z^2}{2}}$ и $\Phi(z) = \int_{-x}^z \phi(x) dx$

[11]. Уравнение имеет аналитическое и численное решение. Вкладом автора в развитии данной методики является нахождение графического решения данного уравнения при помощи геометрических методов построения, используя теоремы и аксиомы о сумм углов треугольника, взаимное расположение точки и прямой треугольника, взаимное расположение прямых, содержащих высоты треугольника, вычисления площадей вырожденного треугольника с одной, двумя или тремя несобственными вершинами в евклидовой геометрии и геометрии Лобачевского.

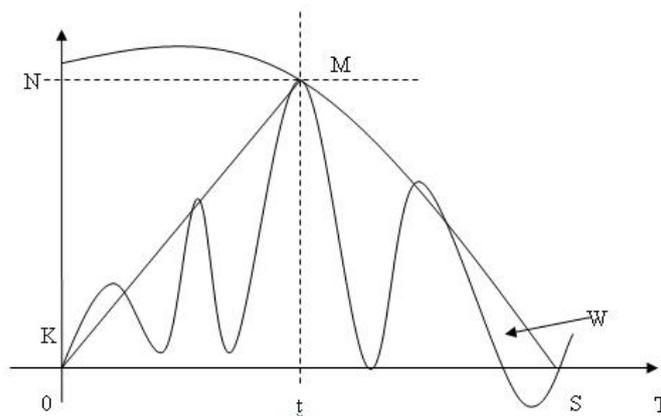


Рис. 4. Методика графического решения

Для решения уравнения $4\Phi(z^*) - 2z^*\phi(z^*) - 3 = 0$ достаточно вычислить длину ломанной (дуги) NS используя инварианту Римана, рассмотреть прямоугольный треуголь-

ник KNM и вычислить KM . При этом W – некий винеровский процесс на временном интервале $[0; T]$. Искомая точка M , момент остановки на интервале $[0; T]$.

ВЫЧИСЛЕНИЕ ПЛОЩАДИ ВЫРОЖДЕННОГО ТРЕУГОЛЬНИКА С ОДНОЙ НЕСОБСТВЕННОЙ ВЕРШИНОЙ

Вырожденный треугольник KMS'_∞ можно рассматривать как фигуру, которая является пределом треугольника $KM\Theta$ с переменной вершиной Θ на луче KS'_∞ , когда $K\Theta \rightarrow \infty$ (см. рис. 5). При каждом положении точки Θ площадь δ треугольника $KM\Theta$ – есть определенное число, поэтому δ – функция от длины отрезка $K\Theta = \theta$, т.е. $\delta = \delta(x)$. Предел данной функции при $x \rightarrow \infty$ называется площадью треугольника KMS'_∞ [12].

При каноническом выборе единиц измерения углов и площадей согласно формуле $S(KM\Theta) = \pi - \hat{K} - \hat{M}$, поэтому при $K\Theta = \theta \rightarrow \infty$ мера угла θ стремится к нулю, следовательно

$$S(KMS'_\infty) = \pi - \hat{K} - \hat{M}. \quad (1)$$

Если для вырожденного треугольника KMS'_∞ меру угла при вершине S'_∞ считать равной нулю, то правая часть равенства (1) есть не что иное, как дефект треугольника KMS'_∞ . Итак, при подходящем выборе единиц измерения углов и площадей – площадь вырожденного треугольника с одной несобственной вершиной равна дефекту данного треугольника [12]. В частности, если треугольник $\Theta MS'_\infty$ – прямоугольный с прямым углом Θ , то согласно формуле (1) площадь данного треугольника вычисляется как: $S(KMS'_\infty) = \frac{\pi}{2} - \hat{M}$. В данном случае $\hat{M} = \prod(\Theta M)$, поэтому формула (1) принимает вид:

$$S(\Theta MS'_\infty) = \frac{\pi}{2} - \prod(\Theta M). \quad (2)$$

ВЫЧИСЛЕНИЕ ПЛОЩАДЕЙ ВЫРОЖДЕННЫХ ТРЕУГОЛЬНИКОВ С ДВУМЯ И ТРЕМЯ НЕСОБСТВЕННЫМИ ВЕРШИНАМИ

Пусть $K_\infty MS'_\infty$ – вырожденный треугольник с несобственными вершинами K_∞ и S'_∞ а $M\Theta$ – высота данного треугольника (см. рис. 6). Данный треугольник можно рассматривать как фигуру, которая является пределом треугольника $M\Theta'K'_\infty$ где Θ' – переменная точка луча $\Theta S'_\infty$, когда $\Theta\Theta' \rightarrow \infty$. При этом площадь S треугольника $M\Theta'K'_\infty$ есть функция от $\theta = \Theta\Theta'$ и предел этой функции при $\theta \rightarrow \infty$ называется площадью треугольника $K_\infty MS'_\infty$. По формуле (1) при $\theta \rightarrow \infty$ мера угла Θ' стремится к нулю, следовательно

$$S(MK_\infty S'_\infty) = \pi - \hat{M}. \quad (3)$$

Если угол M треугольника $K_{\infty}MS'_{\infty}$ – прямой [12], то $S(MK_{\infty}S'_{\infty}) = \frac{\pi}{2}$. (4)

Площадь вырожденного треугольника $K_{\infty}M_{\infty}S'_{\infty}$ с тремя несобственными вершинами (см. рис. 7) вычисляется [12] по формуле $S(K_{\infty}M_{\infty}S'_{\infty}) = \pi$ с учетом формулы (4).

При аналогичных вычислениях в системе координат в Евклидовом пространстве (R^N) для нахождения значения точки в пространстве можно воспользоваться каноническими уравнениями из аналитической геометрии, определяющих взаимное расположение прямой и плоскости а также вычисления расстояния от точки до прямой или плоскости. А так же, можно воспользоваться неравенствами: Коши-Буняковского и Минковского.

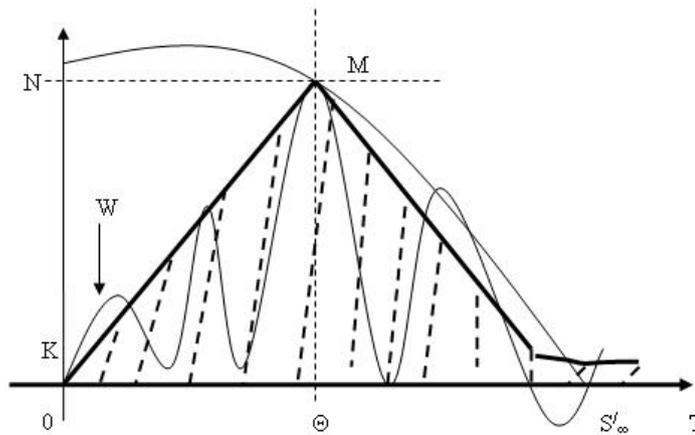


Рис. 5. Вырожденный треугольник с одной несобственной вершиной в пространстве Лобачевского

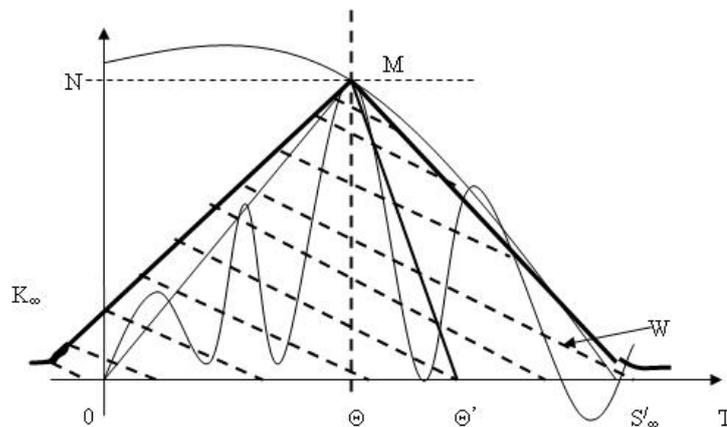


Рис. 6. Вырожденный треугольник с двумя несобственными вершинами в пространстве Лобачевского

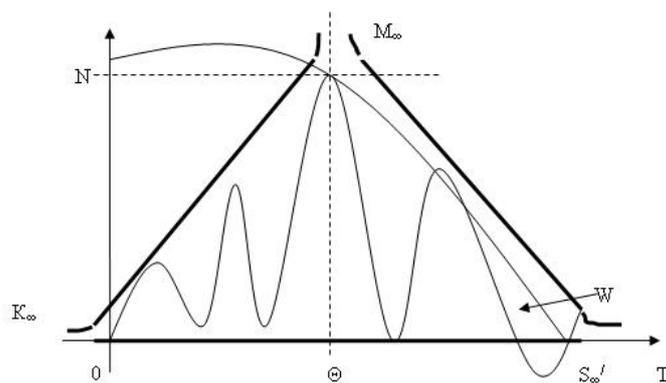


Рис. 7. Вырожденный треугольник с тремя несобственными вершинами в пространстве Лобачевского

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Прогнозная оценка – всего лишь, некое предвиденье исследователем (экономическими агентами) будущего (т.е. обобщенное моделирование поведения экономической системы), основанное на некоторых объективных факторах в ретроспективе. Т.к. при получении данных оценок невозможно учесть всех факторов многоукладной (многогранной) экономической системы и в особенности «форс-мажорных» обстоятельств.

Классическим примером получения не совсем объективных и не имеющих ничего общего с действительностью прогнозных оценок, явились прогнозы составленные в 1985 году Госпланом СССР на 2000 и 2010 гг. в которых говорилось о темпах роста валовой продукции отраслей промышленности и сельского хозяйства по инвестиционно-активному (I), социально ориентированному (II) вариантам и варианту ускоренной структурной перестройки (III) на 2006–2010 гг. согласно следующим данным: – нефтедобывающая и нефтеперерабатывающая (I – 97,5%; II – 95,5%; III – 96%), – газовая (I – 112,5%, II – 105%, III – 107,5%), – электроэнергетика (I – 120%, II – 119,5%, III – 120%), – сельское хозяйство (I, II, III – 113%) [13, с. 180]. А темпы роста капитальных вложений в народное хозяйство на 2006–2010 гг. по варианту I составил 119,4%, по II – 118,3% [13, с. 116]. Но как оказалось в действительности, уже к началу 1990 года СССР перестало существовать как единое государство, состоящее из 15 союзных государств.

Получения прогнозных оценок должны быть связаны с несколькими вариантами (сценариями) развития прогнозируемых событий. Например, долгосрочное (на 2030 год) развитие социально-экономического положения России можно рассматривать сквозь призму 3-х сценариев (вариантов) развития данного процесса:

Варианты прогнозов:

- 1) *Пессимистический (с темпом экономического роста от 1–3% ВВП);*
- 2) *Оптимистический (с темпом экономического роста от 7–10% ВВП);*
- 3) *Средневзвешенный (с темпами от 4,5 до 6,5% роста ВВП с общим уровнем инфляции до 13%).*

Устойчивое развитие российской экономической системы (экономический рост всех отраслей народного хозяйства, в том числе и АПК) возможно, не только при использовании достижений прикладной, но главным образом и фундаментальной науки, внедрений высоких технологий и перехода на социально-ориентированную экономику.

Прогнозные оценки темпов роста (составленные при помощи различных методов и подходов подсчета) продукции сельского хозяйства и продукции СХО (до 2030 г.) а также, показатели (индикаторы) развития всего АПК, представлены в табл. 1

Таблица 1

**Прогнозные значения темпов роста показателей
сельскохозяйственного производства России до 2030 г.**

Годы	Темпы роста, % (усредненные показатели)	Темпы роста, % (по СОИ)	Темпы роста, % (SDWT)	Темпы роста, % (ARIMA/APCC)	Темпы роста, % (МЭРТ РФ*)
2010	3,3	3,1	3,4	4,1	4
2015	3,9	3,7	3,8	4,3	4
2020	3,8	3,4	3,5	4,2	-
2025	3,8	3,4	3,5	4,2	-
2030	3,8	3,4	3,5	4,2	-

Источник: Министерство экономического развития и торговли РФ [14].

Особенности данных методик, в частности технологии SDWT – заключаются в сокращении погрешностей моделей ARIMA, т.е. при $y_t = \sum_i^n \theta_i \varepsilon_{t-i} + \varepsilon_t$, ε_t будет стремиться (приближаться) к нулю, в зависимости от конкретной модели. Но значения в нуле не достигнет. Тем самым, повышается точность прогнозных оценок, полученных при помощи моделей APCC (ARIMA). А особенность методики СОИ заключается в том, что наиболее значимое влияние на получение адекватных прогнозных оценок, оказывает ретроспектива исследуемого временного ряда. Данная методика основана на циклическом варианте развития событий, когда развитие процесса представляется по циклическому сценарию (повтор прошлых событий на новом витке).

Примечание. Используемые при расчетах цены на продукцию сельского хозяйства (всех категорий) и продукцию СХО, представлены в фактически действовавших ценах 2002 г., которые получены с помощью значений индексов производства продукции сельского хозяйства (хозяйств всех категорий и СХО (табл. 2)).

**Индексы производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств
(в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году)**

Годы	Хозяйства всех категорий	Сельскохозяйственные организации
1990	96,4	94,2
1995	92,0	84,6
2000	107,7	106,5
2001	107,5	111,1
2002	101,5	101,9
2003	101,3	96,2
2004	103,0	104,8
2005	102,3	103,1
2006	103,6	104,3
2007	103,4	104,9
2008	110,8	116,2

Источник: [15].

ЛИТЕРАТУРА

1. Губанов В.А. Оценка и прогноз конъюнктурных циклов в трендах экономических временных рядов / Научные труды Института народнохозяйственного прогнозирования РАН. М.: Макс-Пресс 2006. С. 173.
2. Айвазян С.А. Основы эконометрики. Т.2. М.: ЮНИТИ, 2001.
3. Дженкинс Г., Ваттс Д. Спектральный анализ и его приложения. М.: Мир, 1971.
4. Айвазян С.А. Основы эконометрики. Т.1. М.: ЮНИТИ, 2001.
5. Nason G.P., Silverman B.W. The stationary wavelet transform and some statistical applications. N.Y.: Springer, 1995. P. 281–299.
6. Лукашин Ю.П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов. М.: Финансы и Статистика, 2003.
7. Бокс Дж., Дженкинс Г. Анализ временных рядов. Прогнозирование и управление. М.: Мир, 1974.
8. Theil H., Wage S. Some observations on adaptive forecasting // Management Science. 1964. Vol. 10.
9. Ширяев А.Н. Вероятность. М.: МГУ 1979. С. 57.
10. Ширяев А.Н. О мартингалных методах в задачах о пересечении границ броуновским движением. Выпуск 8. М.: МИАН, 2007.
11. Арутюнов А.Л. Прогнозирование экономических показателей с помощью броуновского движения // Сборник XXI Международных Плехановских чтений. М.: РЭА, 2008.
12. Атанасян Л.С. Геометрия Лобачевского. Изд. Просвещение. М.: 2001.
13. Яременко Ю.В. Прогнозы развития народного хозяйства и варианты экономической политики. Т. 2. М.: Наука, 1997.
14. РосБизнесКонсалтинг // www.rbc.ru/rbcfreenews/20080515130030.shtml.
15. Российский статистический ежегодник // Статистический сборник. Росстат. М.: 2009.

РОССИЙСКИЙ ВАРИАНТ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА И НЕКОТОРЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ РАЗРАБОТКИ УЧЕНЫХ-ЭКОНОМИСТОВ*

Финансово-экономический кризис в разных странах проявился по-разному в зависимости от проводимой финансово-денежной политики. Перед кризисом и в его начале финансово-денежная политика в России была неадекватной, не соответствующей потребностям развития экономики. Сжатие денежной массы в целях борьбы с инфляцией и систематическое повышение ставки рефинансирования (с 10 до 13%) привели к недоступности финансовых ресурсов внутри страны и огромному росту зарубежных долгов. На начало 2009 г. объём внешнего долга российских банков и компаний составил 452 млрд долл. Отсутствие системы рефинансирования и дефицит собственных финансовых средств у предприятий, высокая цена кредита и инвестиционные риски обусловили слабую инвестиционную активность в российской экономике.

Реакция на разразившийся мировой финансово-экономический кризис в развитых странах была, в общих чертах, одинакова: огромные финансовые вливания в экономику и резкое снижение учетной ставки. В США, где учетная ставка приблизилась к нулевой отметке, в настоящее время небывалый дефицит бюджета в 1,5 трлн долл. и растущая безработица. Банковский сектор США получил от государства громадные ресурсы, но Барак Обама впоследствии сравнил банки с казино, рискующих деньгами вкладчиков и предложил, в связи с этим, дробить банки-гиганты. В Европе также наметилась тенденция к принудительному разделению системообразующих банков на «плохие» и «хорошие».

Франция и Германия были с самого начала против неограниченного вбрасывания в экономику горячих денег, и Европа начинает постепенно выбираться из кризиса. ВВП Еврозоны вырос в III квартале 2009 г. на 0,4% по сравнению с предыдущим кварталом, перестали падать розничные продажи. Глава европейского ЦБ Трише заявил, что ставки больше снижены не будут. Однако не всё так просто. Ряд европейских стран (Греция, Ирландия, Португалия, Испания, Италия) имеют существенный дефицит бюджета и государственный долг, превышающий величину ВВП. Открылся обман со стороны банка Goldman Sachs при вступлении Греции в Еврозону. В связи с этим некоторые экономисты предрекают вторую волну финансово-экономического кризиса. Китай укрепляет свою сырьевую базу, покупая преимущественно не разноцветные американские бумажки, а сырую нефть, медь, никель, железную руду. Банки начинают получать огромные доходы от реального сектора. Однако есть мнение, что кризис может повториться вследствие перегрева экономики Китая. Объём выданных кредитов в Китае в 2009 г. превысил 1,3 трлн долл. (в 2008 г. – 615 млрд долл.). По мнению МВФ защитой развивающихся рынков от перегрева может послужить введение налогов на спекулятивный капитал, который при-

* Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда («Варианты финансовой поддержки реального сектора экономики России в изменяющихся экономических условиях». Проект № 09-02-00070а).

сутствует не только в Китае, но и в России, где фондовый рынок, выросший на спекулятивных деньгах, отличался в период кризиса высокой степенью волатильности.

В России в период кризиса финансово-денежная политика, направленная на насыщение рынка ликвидностью и долгожданное снижение ставки рефинансирования (до 8,5% годовых) никак не отразилась на реальном секторе экономики. В отраслях нет оборотных средств, но банки, не смотря на удешевление для них финансовых ресурсов, по-прежнему брали с предприятий 22–25%, что ввиду их низкой рентабельности было слишком дорого. Кроме того предприятия платят комиссию менеджеру банка и государству – НДС и налог на прибыль с части не принимаемых в целях налогообложения процентов (5–7%), что увеличивает в 1,3 раза реальную плату за кредит. На межбанковском рынке кредиты дешевле и доступнее. Предпринятые антикризисные меры коснулись только финансовой сферы, но и они не были исчерпывающими. Не произошло долго обсуждаемое снижение налогов, не была отработана процедура банкротства несостоятельных собственников, не получили финансовых средств ни наука, ни инновационный сектор. Резкое падение спроса и кредитный голод привели к тому, что российская экономика пострадала от кризиса сильнее, чем другие страны, в частности, страны БРИК, которым, по мнению Джима О'Нила, аналитика крупного инвестиционного банка, мировой финансовый кризис пошел на пользу. Это не относится в России. Согласно статистическим данным [7] за 10 месяцев 2009 г. экономика России потеряла 9,6%. Индекс выпуска товаров и услуг по базовым видам экономической деятельности в октябре 2009 г. относительно соответствующего периода 2008 г. составил 92,1%, в январе–октябре 2009 г. – 88,6%, индекс промышленного производства – 88,8 и 86,7%, индекс производства по виду деятельности «обрабатывающие производства» – 82,5 и 81,1% соответственно. По данным ЦБ РФ [2] объём денежной массы (M2) на 1 октября 2009 г. сократился по сравнению с 1 октября 2008 г. на 5,0%, а индекс потребительских цен ИПЦ, главный показатель инфляции, вырос и составил 110,7%, что доказывает отсутствие прямой пропорциональной связи между денежной массой и инфляцией.

В начале 2010 г. началось слабое оживление в российской промышленности. В январе 2010 г. промышленное производство выросло на 7,8% по сравнению с январем 2009 г. (начало кризиса), а банки увеличили свои портфели на 1–2%. Чтобы эта тенденция укрепилась, необходима серьезная поддержка реального сектора со стороны банковской системы. Непосредственным объектом кредита являются затраты на увеличение основных (долгосрочный кредит) или оборотных (краткосрочный кредит) фондов предприятий. Для того чтобы кредит играл действенную роль в системе экономического управления предприятие и банк должны выступать равноправными контрагентами. Между тем кризис не обошел стороной и банковский сектор, так как финансовую поддержку получили выборочно некоторые крупные банки и компании. Да и система рефинансирования в России работает только в экстремальных случаях, а не в автоматическом режиме, как в других странах. ЦБ РФ констатировал снижение ставок по кредитам в конце первого полугодия 2009 г. до 14,7%. Госбанки выдали в июле около 500 млрд руб. первоклассным заёмщи-

кам, остальные по-прежнему остаются на голодном пайке. Прямым результатом финансово-экономического кризиса явился бурный рост проблемных кредитов, то есть просроченных свыше 90 дней или продленных, с новым графиком платежей. По разным оценкам доля просроченных кредитов в конце 2009 г. составит 10% (прогноз – банкиров) или 7% (прогноз ЦБ РФ). Вследствие этого в 2009 г. резко ухудшились финансовые результаты деятельности кредитных организаций. На 01.07.2009 г. прибыль составила 6795 млн руб., что более чем в 17 раз меньше по сравнению с 01.07. 2005 г. Вырос до 11% и удельный вес кредитных организаций, имевших убыток, на 01.07.2005 г. таких было 2,6%. Слабость депозитной базы банков, и неплатежеспособность многих предприятий дают основание банковскому сообществу настаивать на продолжении антикризисных мероприятий, в частности, на дальнейшее снижение ставки рефинансирования совместно с ростом объёма государственной поддержки.

На наш взгляд, комплекс мер по выходу из кризиса и переходу к устойчивому экономическому росту должен включать следующие шаги, касающиеся банковской системы. Во-первых, рекапитализация банковской системы посредством увеличения акционерного капитала. По некоторым оценкам через 5 лет минимальный размер банковского капитала составит 1 млрд руб., а количество банков в России сократится вдвое. Во-вторых, оптимизация платежеспособного спроса, как производственного, так и потребительского путём расширения кредитования с помощью развитой системы рефинансирования коммерческих банков. В-третьих, расчистка банков от «плохих» долгов разными способами: пролонгация, частичное списание, вхождение в активы предприятий, в крайних случаях – банкротство должников. В целях оживления инвестиционной деятельности необходимо создание Банка долгосрочных вложений, который напрямую финансировал бы важнейшие, конкретные инновационные проекты общенационального значения. О целесообразности формирования трехуровневой банковской системы (ЦБ РФ, Банк развития, коммерческие банки) неоднократно писали ученые ЦЭМИ и ИПР РАН [5]. Наличие такого банка позволит решить проблему «длинных» денег в экономике.

В настоящее время существуют две точки зрения на будущее экономики России. Консервативная политика предполагает постепенный рост, стабилизацию и борьбу с инфляцией. Радикальная – решительный прорыв в экономике, рост ВВП не на 2% в год, а на 3% и больше с помощью эффективной банковской системы, дальнейшая капитализация которой должна происходить из госбюджета. Продолжается спор между сторонниками резкой (на 40%) и плавной девальвации рубля. По нашему мнению, главными выводами, вытекающими из кризиса, являются, во-первых, несостоятельность идей неолиберализма, в частности, неэффективность бесконтрольного рынка, который должен быть не целью экономической политики, а средством для достижения стабильного экономического роста. И, во-вторых, важнейшая роль государства в управлении экономическими процессами, в качестве, как прямого собственника, так и координатора действий экономических субъектов, одной из важнейших задач которого является создание конкурентной среды как необходимого условия развития рыночных отношений. Ввиду тесной связи экономик разных

стран в условиях глобализации необходимо международное регулирование банковской деятельности, страхования и рынка ценных бумаг. Поставленная Президентом задача модернизации страны диктует необходимость создания фонда модернизации, пополняемого за счёт определенных процентов от доходов компаний, величина которых может уменьшаться в случае высокой доли собственных инноваций. А расширение кредитования реального сектора, может быть достигнута за счёт развитой системы рефинансирования и дальнейшего удешевления кредитов для предприятий. Снижение процентных ставок, гибкая налоговая политика и стимулирование корпоративных сбережений в качестве источника инвестиций, поддержка социальной сферы – необходимые условия перехода российской экономики на этап устойчивого роста.

В печати часто появляются работы, посвященные современным проблемам экономики [1, 6]. В газете «Ведомости» 29 сентября 2009 г [3] была напечатана статья С. Гуриева и О. Цывинского «Дело учёных», являющаяся откликом на статью нобелевского лауреата Пола Кругмана «How did economists get it so wrong?» опубликованной в приложении к газете The New York Times. Оставим на совести нобелевского лауреата утверждение, что экономические исследования последних 30 лет являются бесполезными и даже вредными. Нас интересуют вопросы, затронутые в газете. Авторы приводят две основные точки зрения на деятельность учёных, в данном случае, экономистов. Согласно первой, экономисты создают ненужные и далёкие от реальной жизни математические модели, изобилующие непонятными формулами, теоремами и греческими символами. От этой точки зрения недалеко и до любезной нашим властям мысли, что наука должна давать немедленную практическую отдачу. Вторая точка зрения, высказанная очень осторожно, гласит, что абстрактные модели могут ответить на вполне конкретные и важные вопросы, что экономика – более молодая наука, чем физика или биология и отрицать её прогресс невозможно.

В связи с разразившимся мировым финансово-экономическим кризисом 2008–2009 гг. болезненно затронувшим и Россию, считаем целесообразным вспомнить Открытое письмо ученых отделения экономики РАН Президенту, Федеральному собранию и Правительству РФ [4], в котором содержатся предложения по стратегии социально-экономического развития страны. Письмо было напечатано в 1998 г., когда кризис был «внутренний», но явно просматриваются некоторые аналогии в механизме возникновения кризиса в обоих случаях. В 1998 г. происходило образование гигантских финансовых пузырей, в частности, в виде пирамиды ГКО, в 2008–2009 гг. – перекапитализация мирового рынка, когда была во много раз преувеличена стоимость ценных бумаг (активов). Эта тенденция образования пузырей на рынке активов сохраняется до сих пор. Отличие заключается в «судьбе» банковской системы. В 1988 г. многие крупные банки обанкротились, в 2009 г. они были спасены при помощи накопленных финансовых резервов.

В письме четко и конкретно перечислены по пунктам меры, которые необходимо принять в самое ближайшее время: направленные на защиту граждан от инфляции, на стабилизацию валютного рынка, на расчистку финансовых завалов в экономике, на моби-

лизацию ресурсов банковской системы для проведения стабилизационных мероприятий, на мобилизацию дополнительных средств для финансирования государственных расходов, на реструктуризацию внутреннего облигационного займа, на восстановление нормальных отношений с мировыми финансовыми институтами, на перевод экономики в режим экономического роста.

Нам представляется, что наиболее важными предложениями, сформулированными учеными в 1998 г. и актуальными для настоящего момента, являются следующие: в целях защиты граждан от инфляции необходима регулярная индексация заработной платы работающего населения, пенсий, пособий, стипендий и других социальных выплат: полная индексация по доходам ниже среднего уровня и частичная для более высоких доходов; не декларативная, а правовая государственная гарантия денежных вкладов каждого российского гражданина не только в сберегательном, но и в любом коммерческом банке, причем не в номинальном, а в реальном денежном эквиваленте; создание механизма ликвидации феномена просроченных платежей, что весьма актуально и в наше время, так как, по оценке А. Кудрина, объем неплатежей в I квартале 2009 г. рос в среднем на 14% в месяц, в дальнейшем эта тенденция усилилась. Предлагаемая операция состояла в следующем: амнистируется задолженность по пени и штрафам. Оставшаяся взаимная просроченная задолженность всех хозяйственных субъектов одновременно погашается. Те, у кого сумма своих долгов меньше, чем чужих, получают на свой счет соответствующую сумму денег. А для тех, у кого сохраняется задолженность, она переводится на государство, которое в зависимости от перспектив соответствующего предприятия, задач проводимой промышленной политики и прочих соображений может либо соответствующим образом оформить эту задолженность, либо конвертировать ее в акции этого предприятия, либо, наконец, подвергнуть его процедурам санации или банкротства; расширение возможностей регулирования системообразующих коммерческих банков за счёт участия ЦБ и правительства в уставных фондах крупных банков, расширение целевого кредитования ЦБ коммерческих банков, формирование межбанковского пула, аналога ФРС США, ответственного за стабильность банковского сектора и финансовых рынков посредством страхования депозитов, поддержания ликвидности членов пула и стабильности национальной валюты. Отказ от принципа безусловного неэмиссионного финансирования дефицита государственного бюджета. Возобновление прямого кредитования Правительства Центральным банком РФ возможно в виде:

- кредитов под кассовые разрывы в исполнении бюджета (под гарантированные доходы более поздних периодов);
- прямой покупки ЦБ РФ государственных ценных бумаг в периоды низкой рыночной конъюнктуры, за исключением реструктуризируемых облигаций;
- рефинансирования кредитов коммерческих банков, выданных под государственные гарантии, и вложений коммерческих банков в нерыночные государственные займы (хотя с нормальной точки зрения это и не является прямым кредитованием правительства). Безусловно, объемы выдачи кредитов ЦБ всех указанных видов должны опреде-

ляться в ходе разработки денежно-кредитной политики и оформляться в виде квартальных лимитов (на чрезвычайный период – месячных и даже недельных); корректировка политики внешних заимствований (ориентация на привлечение из-за рубежа прямых, а не портфельных, в российских условиях спекулятивных, инвестиций, получение новых внешних госзаймов только под инвестиционные проекты, создающие источники их погашения); реанимация и использование научно-производственного потенциала отечественной обрабатывающей промышленности, существующего сегодня в форме натурального капитала и используемого менее чем наполовину от возможного; нормализация соотношения цен на внутреннем рынке в соответствии со сложившимися технологическими особенностями производства и ценовыми диспаритетами. С одной стороны, это предполагает контроль за ценами естественных монополий, а с другой – возможность умеренного роста цен на продукцию обрабатывающей промышленности, необходимого для получения приемлемого уровня рентабельности. В условиях нарастающего кризиса и сокращения импорта создаются благоприятные условия для активизации отечественного производства, и в первую очередь предприятий легкой и пищевой промышленности, а также мелкого бизнеса. Для поддержания этого процесса целесообразно создание целевого кредитного фонда; стимулирование отечественного промышленного производства за счёт ослабления налогового пресса путём отказа от прямого и косвенного обложения заработной платы, ликвидации или (на первом этапе) резкого снижения налога на добавленную стоимость. Это позволило бы сократить издержки производства отечественной продукции примерно вдвое, снизить цены и повысить ее конкурентоспособность. Компенсация потерь по налогам в этом случае легко могла бы быть перекрыта за счет: 1) роста масштабов выпуска, а, следовательно, и налогооблагаемой базы и 2) переноса налогов с производства на доходы от ресурсного потенциала страны, недвижимости, аренды городских земель, акцизов на ликероводочную продукцию, табак и предметы роскоши; переориентация финансово-кредитной сферы на обслуживание производства реальных благ и услуг. Для этого следует ограничить возможности спекулятивной финансово-посреднической деятельности, иницируемой в том числе и государством. Сюда же примыкают и проблемы текущих институциональных преобразований. В заключении сказано, что, если не будут предприняты весьма решительные действия в указанных направлениях, катаклизмы, аналогичные текущему, будут возникать с завидным постоянством. Письмо подписали выдающиеся ученые-экономисты России: академики – Львов Д.С. (академик-секретарь Отделения), Абалкин Л.И., Богомолов О.Т., Макаров В.Л., Некипелов А.Д., Петраков Н.Я., Ситарян С.А., Федоренко Н.П.; члены-корреспонденты – Анфиногентова А.А., Ивантер В.В., Капустин Е.И., Лузин Г.П., Маевский В.И., Минакер П.А., Перламутров В.Л., Татаркин А.И.; д.э.н. Римашевская Н.М. Некоторых из них, к сожалению, уже нет с нами. Нам представляется, что приведенные предложения из Открытого письма учёных сочетают в себе и результаты фундаментальных исследований, и практические рекомендации и в какой-то степени являются руководством к действию. Из всего спектра перечисленных мероприятий были учтены немногие, в частности, индексация денежных доходов населения, но

происходит она в отрыве от темпа роста инфляции. Не смотря на то, что рынок несовместим с монополизмом, не были предприняты шаги для создания конкурентной среды, как главного условия существования рыночных отношений. Налоговая реформа так и не началась, мелкий и средний бизнес, от которого зависит создание новых рабочих мест, не получил стимула для развития. По нашему мнению, если бы предложенная стратегия социально-экономического развития была принята в полном объёме, кризис 2008-2009 гг. не был бы таким разрушительным для России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белоусов Д.Р. О развитии кризиса российской экономики в 2008-2009 гг. // Проблемы прогнозирования. 2010. № 1.
2. Бюллетень банковской статистики. 2009. № 12 (189).
3. Гуриев С., Цывинский О. Дело учёных / Ведомости от 29 сентября 2009.
4. Открытое письмо учёных отделения экономики РАН Президенту, Федеральному собранию и Правительству РФ. Россия и современный мир. Выпуск 4, 1998.
5. Перламутров В.Л. Финансово-денежная политика и рыночные реформы в России. – М.: Экономика, 2007.
6. Петраков Н.Я. Возможности преодоления последствий экономического кризиса в России // Проблемы прогнозирования. 2010. № 1.
7. Статистический сборник «Социально-экономическое положение России январь-октябрь 2009 г.». X. – М.: Федеральная служба статистики, 2009.

ВЫЯВЛЕНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ИСТОРИКО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ПРОВОДИМЫХ РЕФОРМ, СВЯЗАННЫХ С МОДЕРНИЗАЦИЕЙ ЭКОНОМИКИ*

Коллектив научных исследователей Института новой экономики Государственного университета управления под руководством акад. РАН С. Глазьева в с марта 2010 г. проводит научно-исследовательскую работу «Повышение инновационной активности российского бизнеса в период глобальных технологических сдвигов и кризисов» по Федеральной целевой программе 2009–2013 гг. «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России». Данная статья подготовлена в рамках первого этапа данной НИР «Исторический опыт инновационного развития российской экономики» по разделу, посвященному историко-институциональному анализу предпосылок и результатов реформ в России, связанных с модернизацией экономики, включая анализ исторической эволюции и взаимосвязи институциональной и технологической структур экономики и их базисных элементов.

В указанном разделе была прослежена эволюция реформ с помощью методов историко-институционального анализа экономики. В результате проведенного исследования были выявлены взаимосвязи развития институциональных структур экономики с общей эволюцией проводимых в российской истории нового времени социально-экономических реформ и развитием технологических структур экономики. При этом было показано, что если решение проблемы развития технологических структур экономики получило к настоящему времени достаточно широкое освещение в эволюционной теории и инноватике, в первую очередь в концепциях «волновой», циклической макроэкономической динамики и технологических укладов, то проблема развития институциональных структур пока еще системно не решена, невзирая на проявляемый научный интерес и работы различных авторов в области институциональной экономики, включая такой ее раздел как институциональная динамика, и инновационного менеджмента.

Также были выявлены те социально-экономические и технологические преобразования, которые связаны, так или иначе, с модернизацией экономики. Очевидно, что не все провозглашаемые и проводимые реформы связаны, с модернизацией экономики – т.е. инновационным развитием ее технологической и институциональной структур. Поэтому при решении данной задачи шаге вопрос о модернизационности, в том числе степени модернизационности реформ соотносится с проблемой определения понятия, целей, методологии, методов модернизации экономики, а вместе с тем и с вопросом о соотношении желаемых и достигнутых результатов реформ.

* Исследование выполнено в рамках НИР «Повышение инновационной активности российского бизнеса в период глобальных технологических сдвигов и кризисов» (госконтракт № 02.740.11.0589 от 22.03.2010) по ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 гг.

Отметим, что одной из главных проблем исследования являлось то, что хоть институциональный анализ как метод исследования и упоминается сегодня обширно в научной и учебной литературе, а в образовательных и научных учреждениях создаются соответствующие исследовательские структуры (так в данное время в структуре ГУ-ВШЭ есть лаборатория Институционального анализа экономических реформ), тем не менее, до сих пор нет общепринятого подхода к понятию и принципам данного вида анализа, не говоря уже о том, что практически отсутствуют четкие методики и алгоритмы его проведения. Определение границ и поля институционального анализа позволит выявлять закономерности развития институциональных структур экономики и ряда их базовых элементов (отдельных формальных и неформальных институтов, отношений и коммуникаций между носителями этих институтов, механизмов, принуждающих (контролирующих, защищающих) к исполнению этих институтов), включая экономические и внеэкономические институты, связанные с развитием и модернизацией экономики.

Нижнюю границу проводимого анализа ограничим реформами XVIII в. (Петра I), которые часто трактуются как первая модернизация (или первый этап модернизационного развития) российской экономики, и которыми собственно и складываются предпосылки становления в российской экономике того хозяйственного уклада, который повлиял (способствуя или сковывая) на становление и развитие первого технологического уклада. Верхняя граница анализа – реформы в рамках перестройки, радикальной рыночной реформы (80–90-гг. XX в.), современные рыночные преобразования, анализу которых, в том числе предпосылкам планируемой модернизации экономики на современном этапе, будет отдельно посвящен следующий раздел данной НИР.

Таким образом, в качестве объекта анализа в настоящем исследовании (разделы 3 и 4 НИР) приняты, связанные, так или иначе, с общей модернизацией российской экономики, реформы XVIII столетия (реформы эпохи Петра I и Екатерины II); реформы XIX столетия (реформы эпохи Александра I, Николая I, Александра II); реформы первой половины XX столетия (реформы эпохи Николая II и советские преобразования 20–50 гг.); реформы второй половины XX столетия (реформы в СССР 50–70-х гг. и преобразования эпохи перестройки и радикальной рыночной реформы 80–90 гг.); реформы начала XXI в. (рыночные преобразования и планируемая модернизация экономики на современном этапе).

Экономический процесс, как отмечает В.Гребенников, можно рассматривать как единство двух взаимосвязанных сторон (аспектов), один из которых можно назвать ресурсно-технологическим, а второй – институциональным. С *ресурсно-технологической стороны* экономика выступает как система способов соединения ресурсов для производства благ и услуг. Институциональный аспект экономики – механизм социального упорядочивания экономических действий. Способность к согласованному действию в экономической плоскости, по его мнению, есть главный ресурс, «производимый» институциональной структурой экономики. Взаимосвязь ресурсно-технологического и институционального аспектов воспроизводства следует понимать как взаимное влияние, взаимный отбор технологических условий воспроизводства благ и услуг, с одной стороны, и соци-

альных условий воспроизводства способности к согласованному действию, с другой стороны. [8]

В соответствии с этим, в составе общей структуры экономики можно выделить технологическую и институциональную структуры, находящиеся между собой в определенных взаимосвязях. Рассмотрим кратко понятия выделенных нами структур, исходя из общего понимания категории *структуры* какой либо системы, в том числе экономической системы как *совокупности связей между элементами системы, отражающих их взаимодействие* или же, как считает Ю. Плотинский [16] относительно установленной фиксации связей между элементами системы.

Технологическая структура экономики [7] складывается из *технологических совокупностей* различного функционального назначения и уровня переработки ресурсов, в составе которых можно выделить следующие типы совокупностей: выпускающие преимущественно продукцию непродовственного потребления; производящие универсальное оборудование для производственного потребления; изготавливающие конструкционные материалы; производящие сырье для производственного потребления; электроэнергетические; по добыче и переработке первичных энергоносителей; строительные; транспортные; связи; по общеобразовательной подготовке кадров; производству вооружений и др., которые могут объединяться в сопряженные группы технологических совокупностей. Прочность связей между входящими в одну технологическую совокупность производствами обусловлена требованиями качественного соответствия сопряженных технологических процессов. Отсюда *технологическая совокупность* есть совокупность технологически сопряженных производств. Она складывается в воспроизводящую целостность из связанных «входами» и «выходами» технологических процессов, продукция которых используется главным образом внутри технологической совокупности.

При этом, в технологической структуре экономики можно выделить группы технологических совокупностей, связанные друг с другом однотипными *технологическими цепями* и образующие воспроизводящиеся целостности – *технологические уклады*, представляющие собой целостные и устойчивые образования, в рамках которых осуществляется замкнутый цикл, включающий добычу и получение первичных ресурсов, все стадии их переработки, выпуск набора конечных продуктов, удовлетворяющих соответствующему типу общественного потребления. В статике технологический уклад, по мнению С. Глазьева [7] может быть охарактеризован «как некоторая совокупность подразделений, близких по качественным характеристикам технологии ресурсов и выпускаемой продукции». Технологический уклад характеризуется единым техническим уровнем составляющих его производств, связанных вертикальными и горизонтальными потоками качественно однородных ресурсов, опирающихся на общие ресурсы. Он обладает сложной внутренней структурой, ядро которой образует комплекс базисных совокупностей технологически сопряженных производств. Исторический период, рассматриваемый в концепции технологических укладов: конец XVII – первая половина XXI века, в рамках которого сегодня выделяют шесть технологических укладов.

Институциональная структура состоит из совокупности действующих институтов, как формальных, так и неформальных, а также механизмов, принуждающих (контролирующих, защищающих) к исполнению этих институтов. К понятию институциональной структуры близки такие понятия как институциональная система, институциональная среда, институциональная матрица, институциональные факты [22]. При этом, по мнению Л. Абалкина, общая институциональная структура хозяйственного механизма социальной системы включает в себя как чисто институциональную сферу, так и то, что связано с понятием человеческого капитала – отношение к труду, систему ценностей и традиций, ментальность населения и т.д. [1] Так же как технологические совокупности в технологической структуре экономики воспроизводят технологические уклады, так и совокупности действующих институтов институциональной структуры воспроизводят определенные *хозяйственные уклады* в экономике.

Формальные институты – правила, зафиксированные в знаковой форме и обеспеченные легальной защитой со стороны государства. *Неформальные институты* – правила, также являющиеся ограничителями поведения, но не зафиксированные в знаковой форме, а также защищенные другими механизмами, отличными от государства. Они расширяют и продолжают формальные правила, поскольку те могут определять набор выборов в очень узких пределах. Вместе с тем, они могут и противоречить формальным правилам.

В составе как формальных, так и неформальных институтов обычно выделяют экономические институты, политические институты, институты семьи, институты образования и институты культуры. Можно в исследованиях также применять *иерархию институтов* Д.Норта [19], в которой отдельно выделяются, во-первых, конституционные (политические) институты, во-вторых, экономические условия, предпосылки возникновения прав собственности, и последствия, оказываемые их продуктом, в-третьих, контракты – правила, структурирующие обмен между двумя экономическими агентами на основе спецификации обмениваемых прав и взятых на себя обязательств.

Как было сказано выше, одна из главных функций институциональной структуры экономики заключается в выработке ею способности хозяйствующих субъектов к согласованному действию в экономической плоскости. В основе институциональной структуры лежит механизм ролевых отношений как устойчивого комплекса социально значимых и контекстуально связанных ролей (универсальных или специализированных на определенной функции), что является базисом процессов социального упорядочивания действий, т.е. базис институциональной системы по аналогии с природными и трудовыми ресурсами как базисом экономики в ресурсно-технологическом аспекте [8]. К другим главным функциям институциональной структуры можно отнести функцию стабилизации социальных отношений, регулятивную функцию, интегративную функцию, консервативную функции.

Издержки, в том числе и социальные, меньше, где гарантом выступает соответствующий институт норма, обычай. Например, экономический рост в рыночных условиях – результат расширения кооперации между людьми и расширения границ обмена. Если люди верят в незыблемость правил, они будут соблюдать условия контрактов. К. Поланьи

полагал, что цель искусного исполнения достигается путем следования ряду норм или правил [14].

Одной из проблем исследования действия и развития отдельных институтов является проблема неоднозначного определения многочисленными исследователями понятия институтов. Среди доминантных подходов к определению понятия институтов можно выделить следующие [17, 18]:

Во-первых, *институты* – социальные (общественные) нормы поведения, принятые в обществе, в том числе ограничения (рамки, табу) поведения; некие «правила игры» (то есть, правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение и нормы поведения, существующие в обществе, структурирующих повторяющиеся взаимодействия между людьми и накладывающие ограничения на их действия – Д. Норт) в процессе социального, включая экономический, обмена; «возможности» поведения; обычаи, традиции людей. Во-вторых, *институты* – социальные роли и социальные действия субъектов (акторов) согласно этим ролям. В-третьих, *институты* – формы общественных организаций (О. Уильямсон) и преобладающие/господствующие формы (типы) общественных отношений, в том числе известных производственных отношений. Здесь можно отметить, что О. Уильямсон, по существу, отождествляет институты с организациями (игроками). Д. Норт, опровергая данную точку зрения, склоняется к первому подходу, считая, что институты – это правила игры, но отнюдь не сами игроки [4]. По его мнению, это нормы человеческой деятельности, на основе которых люди создают организации. В четвертых, *институты* – социально значимые регуляторы общественных отношений между людьми, возникающих на почве хозяйственной и иной деятельности (по Э. Дюркгейму – «фабрики по воспроизводству общественных отношений» [21]. В пятых, *институты* – общепринятая система общественной жизни [5] и определенный *образ жизни* населения (при этом предполагается некий нормативный – «здоровый» образ), имеющий внешний (социальный нормативный) и внутренний (психологический) характер. В-шестых, *институты* – культурные образцы, фиксирующие исторический опыт человека.

Отсюда видно, что в среде институционалистов понятия институтов и организаций или связываются или четко отделяются друг от друга. При этом, необходимо заметить, что по мнению В. Быченкова [2] в русском языке слово *институт* (от латинского – установление, учреждение, обычай) вытеснило из речевого оборота *институцию*, вобрав в себя те оттенки значения, которые некогда отличали последнее от первого, хотя во многих языках сохранились оба слова. Институт более подходит для обозначения социальных установлений (норм общественного поведения), а институция – для обозначения социальных учреждений.

Каждый из указанных подходов отражает определенную грань многомерного пространства социального феномена, понимаемого как «институт». По существу, рассматриваемые подходы являются взаимодополняющими. Поэтому правомерно предложить интегративное определение общественного института, на которое опирается данное исследование: *общественные институты* – это устойчивые внешние социальные нормы

и правила функционирования индивидов и организаций, регулирующие и воспроизводящие отношения между людьми (общественные отношения) в различных сферах и процессах их жизнедеятельности. Особенностью институтов по Нилу [23] является то, что они как таковые, как целое, остаются неуловимыми для непосредственного наблюдения и идентификации. Таким образом, они существуют скорее как логическая конструкция.

Развитие нового технологического уклада, по мнению С. Глазьева [7] опирается на производственный потенциал, созданный в ходе предшествовавшего этапа технико-экономического развития. Новый технологический уклад зарождается, когда в экономической структуре еще доминирует предшествующий, и его развитие сдерживается неблагоприятной технологической и социально-экономической средой. Замещение технологических укладов требует, как правило, соответствующих изменений в социальных и институциональных системах, которые не только снимают социальную напряженность, но и способствуют массовому внедрению технологий нового технологического уклада, соответствующему ему типу потребления и образа жизни.

Взаимодействие технологического уклада с социально-экономическим окружением, опосредующее процессы становления, роста и замещения, отражает введение Доси и Перес соответственно понятий *технологической* и *технико-экономической парадигм* [7]. Реализация технологической парадигмы Доси происходит в процессе сложного взаимодействия технических возможностей и общественных потребностей. Отбор технически возможных новшеств происходит под влиянием экономических, институциональных, социальных факторов, которые действуют как избирательное устройство вдоль линии наука-технология-производство. По мере продвижения к производству избирательность отбора возрастает; в конечном итоге до практической реализации доводится один или несколько вариантов продукта. Тем самым социально-экономическая среда влияет на диффузию инноваций. В соответствии с концепцией Перес депрессия представляет собой период несоответствия между возникающей новой технико-экономической парадигмой и сложившейся институциональной структурой. Преодоление депрессии предполагает всеобщее изменение (приспособление) социального поведения и институтов в соответствии с условиями технологических сдвигов, произошедших в технико-экономической сфере. По достижении пределов роста очередной технико-экономической парадигмы взаимодействие технической и социально-экономической сфер приводит к кристаллизации новой парадигмы, которая революционизирует общественное производство. Поскольку социальные институциональные механизмы, приспособленные к старой парадигме, не могут соответствовать новой структуре инвестиций, рыночному поведению и т.п., они постепенно вытесняются новыми, что создает условия для распространения новой технико-экономической парадигмы. При этом изменения, связанные с распространением новой парадигмы, не могут не сопровождаться социальными конфликтами, которые являются причиной большого числа социальных нововведений.

Н. Кондратьев в своей теории «длинных волн» в экономике, являющейся методологической базой концепции технологических укладов, предположил, что перед началом

и в начале повышательной волны каждого большого цикла наблюдаются глубокие изменения в жизни общества, которые выражаются в значительных изменениях техники (чему предшествуют в свою очередь открытия и изобретения) и вовлечении в мировые экономические связи новых стран [11]. В фазе подъема происходят радикальные изменения в области производства, сопровождающиеся социальными потрясениями, поскольку изменения по-разному затрагивают интересы общественных групп. В фазе спада социальные конфликты не исчезают, но меняют формы своего проявления. Например, может происходить смена политического и экономического курса страны.

В ходе дальнейшего ретроспективного обзора и сравнительного анализа проводимых экономических реформ и модернизационных процессов в российской экономике были выявлен ряд определенных закономерностей.

Взаимосвязь ресурсно-технологического и институционального аспектов экономики выражается во взаимном отборе технологических и социальных условий, в том числе социального упорядочивания экономических действий, воспроизводства ценностей. С одной стороны, изменения в технологических структурах неизбежно приводят к изменениям в институциональных структурах экономики. С другой стороны, замещение технологических укладов требует соответствующих изменений в институциональных структурах: отбор технически возможных инноваций происходит под влиянием институциональных факторов, действующих как избирательное устройство вдоль линии наука-технология-производство.

Изменения, связанные с появлением и диффузией инноваций, а в целом, с развитием и распространением новых парадигм (научных, технологических, технико-экономических, социальных и т.д.), неизбежно сопровождаются социальными конфликтами. Главным, отнюдь не единственным, способом снятия (снижения) этих конфликтом является модернизация (если, как в данном случае, речь идет об инструментальном механизме/аспекте модернизации).

Так же как сопряженные технологические совокупности в технологической структуре экономики воспроизводят технологические уклады, так и совокупности действующих институтов институциональной структуры воспроизводят определенные хозяйственные уклады в экономике. При этом, так как уклады не сменяются линейно один за другим, в экономике всегда присутствует как технологическая, так и хозяйственная многоукладность. Таким образом, технико-экономического развитие представляет собой неравномерный нелинейный процесс последовательного замещения технологических и хозяйственных укладов при сохранении прежних укладов. При этом технологические уклады быстрее сменяют друг друга, нежели чем хозяйственные, что продиктовано большей инерционности развития институциональных структур, чем технологических.

Среди возможных институциональных структур, как и среди технологических совокупностей, селективируются лишь избранные. Переход от одной структуры к другой происходит через хаотическое состояние экономики, в которой появляются элементы новой структуры, в дальнейшем, в результате конкуренции с другими структурами, приобре-

тающей господство над всей системой. При этом устойчивыми могут оказаться несколько структур, что ведет к возможности существования в экономике различных институциональных структур. Возможность существования различных структур может появиться в результате того, что экономика как система изначально находится в хаотическом состоянии или ее поведение становится неустойчивым на определенных исторических этапах относительно большого количества состояний (она как бы стохастизируется – [9]), а потом уже реализуется некоторая новая определенная институциональная структура.

Предметом историко-институционального анализа, в отличие от других методов анализа экономики является институциональная структура как совокупность действующих формальных и неформальных институтов и механизмов принуждения к их исполнению. При этом данный вид анализа проводится, во-первых, по линии оценки выполняемых функций (*функциональная составляющая анализа*): содействию способности хозяйствующих субъектов к согласованному действию, стабилизации и регулирования общественных, общественной интеграции, консервации (фиксации) исторического опыта. Во-вторых, по линии оценки взаимодействия и развития отдельных институтов (*структурная составляющая анализа*). В-третьих, по линии оценки взаимосвязи институциональных структур и других структур экономики, включая технологические структуры (*системная составляющая анализа*). В-четвертых, проводится анализ общей эволюции институциональной структуры в контексте развития и модернизации народного хозяйства (*историко-генетическая составляющая анализа*).

Модернизацией экономики, на наш взгляд, в первую очередь связана с инновационным развитием ее технологической и институциональной структур. В истории российской экономики можно выделить несколько системных модернизаций социального, политического и экономического развития: реформы первой половины XVIII столетия, реформы второй половины XIX столетия, реформы первой половины XX столетия и реформы, охватившие вторую половину XX столетия (при этом ряд исследователей считает последнюю – антимодернизацией [10]). В данный момент жизненно необходимым становится проведение новой модернизации экономики. Каждая модернизация в области реформирования институциональной структуры влияла, в той или иной мере (и способствовала и тормозила), на становление определенного хозяйственного и технологического укладов.

Согласно Т. Парсонсу [15] экономика соответствует нижнему социальному уровню – адаптации, над которым надстраиваются другие: политический (главная функция которого – стратегическая постановка целей развития), социальной интеграции, сохранения культуры. Если этот нижний уровень не поддержан верхними социальными структурами, то он становится источником социальной деструкции. Социальные инновации существенно зависят от того, кто становится его носителем, демонстрирует новые формы поведения и мышления. Этот механизм «заражения нормой» [14] (трактуемый Алчяном механизмом «размножения» норм путем имитации правил поведения) должен реально демонстрироваться элитой общества, если конечно эти нормы не отвергаются большинством населения. При этом необходимо учитывать опыт предшествующих модернизаций в истории

России и проводников этих модернизаций. Здесь уместно привести слова С. Витте, что «...одни и те же экономические положения или выводы, справедливые по отношению лица, могут быть совершенно несправедливы по отношению нации; одни и те же положения или выводы, верные по отношению нации, могут быть вполне ошибочными по отношению человечества и т.д.» [6].

Проводя модернизацию, нам необходимо, естественно учитывать и перенимать западный опыт. Вместе с тем, необходимо учитывать, что западные институты не подлежат механической мгновенной трансплантации на российскую почву: они должны развиваться эволюционным путем на базе прежних институциональных структур и социальных норм и ценностей. Само по себе резкое изменение законодательства, и в целом институциональной структуры не решает проблемы создания новых институтов. Общество должно иметь социальные возможности для внедрения и выращивания институтов в соответствии со своими социальными возможностями, «...если величина этих сдвигов велика, общество может погибнуть в ходе этого процесса» (К. Полянски [20]). Также не следует забывать, что Россия, в отличие от западных, гражданских обществ, развивалась в рамках традиционного (общинного) типа цивилизации [3], и институциональные структуры и модели развития западной и российской экономик опираются на собственную предшествующую историю и ценностно-культурные ориентиры. Перенимая западный опыт, догоняя мировых лидеров в инновационном развитии, Россия, тем не менее, как считал Д. Львов, должна продемонстрировать миру новую модель социально-экономического развития, которая может оказаться притягательной силой для многих народов и стран в глобальном переустройстве мировой экономики на принципах солидарной заботы человечества о будущем, роста благосостояния отсталых и развивающихся стран, ликвидации корневых причин глобального кризиса современного постиндустриального общества [13].

К особенностям историко-институционального развития экономики России можно отнести следующее:

а) значительная доля земельных угодий в зоне рискованного земледелия, что вызывало необходимость общественного пользования землей;

б) богатство природных ресурсов и обширность территории, что обеспечивало долгое время самодостаточность экономики, независимость от внешнего рынка, способствовало экстенсивному характеру ее развития, пренебрежению экономической эффективностью и ресурсосбережением;

в) доминирующая роль государства в общественной жизни и в экономическом развитии, что связано с высокой централизацией государственной власти;

г) влияние внешнеполитической обстановки и внешней угрозы, что проявлялось в ведущей роли военной деятельности, милитаризации экономики, высоком удельном весе военных расходов;

д) инерционность институциональных структур и социальных отношений, что всегда проявлялось в многоукладности экономики и «кумулятивном характере накопления

социальных противоречий с резкими формами их разрешения: от терпимости к бунтарству» [12] и т.д.

К особенностям развития хозяйственных укладов можно отнести следующее.

а) коренная черта западного феодализма – его зависимость по земле, российского – к личности землевладельца;

б) главным источником промышленного развития были государственные заказы, а не частный капитал, значительную долю промышленного производства давали государственные («казенные») и иностранные предприятия.

в) ремесленный класс не составлял цельного сословия и был разобщен. Ремесла не были в России делом особенного городского класса. Тогдашние ремесла выполнялись населением сел и деревень в виде промыслов. На Западе образовывались города, которые становились центрами промышленной деятельности, ремесленники объединялись в цеха, а впоследствии в корпорации и сосредотачивались преимущественно в городах. К тому же систематическое непосредственное обслуживание ремесленником потребителя (работа на заказ по контракту) не получили широкого применения;

г) к началу, как первой, так и второй модернизации в России не сложились полностью условия развитию городской ремесленной промышленности и крепкой однообразной корпоративной организации. В России хоть и наблюдалось раннее возникновение и распространение коллективных предприятий со своеобразной корпоративной организацией (дружины, артели), но отдельные промыслы не образовали, как в других странах, замкнутого цеха, обнимавшего всех мастеров определенного района по известной отрасли;

д) своеобразие сословного характера российского общества: в западных странах сословность носила более экономический (промышленный) характер, проявляющуюся в частности в цеховой системе, в России – социальный (административный, властный), то есть промышленная и торговая деятельность в России не зависела от сословных отношений;

е) функциональный (ведомственный) характер организации управления экономикой, что оставалось неизменным при разных формах централизованного управления (Приказной, Коллегиальной, Министерской, «Комиссариатской»); территориальный же подход, хоть периодически и использовался в практике управления, не получил должного развития. При разных формах централизованного управления использовался, в основном, принцип единоначалия и назначаемости (номенклатурности). Бюрократия представляла собой определенное сословие, положение и привилегии которого в обществе были закреплены законодательно;

ж) недостаточное развитие систем территориального управления, включая муниципальное (земское) управление, с преобладанием «линейной» системы управления: все должностные лица и учреждения на местах были распределены между центральными органами власти и ведомствами. К тому же характерным были неравномерность экономического развития регионов страны и высокая концентрация промышленности в нескольких промышленных центрах;

з) жесткий государственный надзор и контроль за финансовой системой и банковской деятельностью: именно государство являлось инициатором открытия крупных финансовых и банковских учреждений;

и) отсутствие широкого участия населения в органах власти (полноценного парламентского опыта), проявляющегося как на стадии выборов (принцип альтернативности и открытой «выборности» зачастую отсутствовал), так и на стадии законотворческой деятельности (и центральные и местные выборные органы больше были законовещательными органами);

к) поддержка идей реформ (модернизации) во всех слоях общества (все с пониманием относились к исторической необходимости перемен в соответствии с потребностями времени) – на этапе их разработки; сопротивляемость переменам – на этапе реализации, когда правящие слои и господствующие классы сталкиваются с необходимостью поступиться своей властью. В результате чего реформы тормозятся, сворачиваются, получаются непоследовательными, противоречивыми, незавершенными и половинчатыми.

Этим не исчерпываются предварительные выводы и выявленные закономерности в развитии институциональных структур в российской экономике. Данная работа, связанная с исследованиями роли и значения институциональных структур, будет продолжена на дальнейших этапах НИР «Повышение инновационной активности российского бизнеса в период глобальных технологических сдвигов и кризисов».

ЛИТЕРАТУРА

1. Быченков В.М. Институты. – М.: Российская академия социальных наук, 1996.
2. Валентей С. Развитие общества в теории социальных альтернатив. – М.: ИЭ РАН, 1994.
3. Введение в институциональный анализ / Под ред. В.Л. Тамбовцева. – М.: ТЕИС, 1996.
4. Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984.
5. Витте С.Ю. Конспект лекций о народном и государственном устройстве, читанных его императорскому высочеству князю Михаилу Александровичу в 1900-1902 гг. – М.: Фонд «Начала», 1997.
6. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного экономического развития – М.: «ВлаДар», 1993.
7. Гребенников В.Г. Институционализм как методология экономической науки. Введение в экономическую историю с позиций институционального подхода. // Введение в институциональную экономику. / Под ред. Д.С. Львова. – М.: Экономика, 2005.
8. Илларионов С.В. Теория познания и философия науки. – М.: РОССПЭН, 2007.
9. Колганов А. Три модернизации в России и наше время. // Золотой Лев. 2005. № 69-70. // www.zlev.ru
10. Кондратьев Н. Проблемы экономической динамики. – М.: Экономика, 1989.
11. Курс отечественной истории IX-XX веков. Основные этапы и особенности развития российского общества в мировом историческом процессе. / Под ред. Л.И. Ольштынского. – М.: ИТРК, 2002.
12. Львов Д.С. Экономика развития. – М., 2005.
13. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2000.
14. Парсонс Т. Система современных обществ. – М.: Аспект-пресс, 1997.
15. Плотинский Ю.М. Теоретические и эмпирические модели социальных процессов. – М.: Логос, 1998.

16. Сухинин И.В. Институты как ресурс социально-экономического развития. // Устойчивое экономическое развитие: интеграция государства и бизнеса в современном обществе. Материалы 14-й Международной научно-практической конференции. Вып. 3. – М.: ГУУ, 2009.
17. Сухинин И.В. Узловые проблемы общей экономической теории. Часть 2. – М.: ГУУ, 2003.
18. Thesis. Теория и история экономических и социальных институтов и систем. Том 1. Выпуск 1. – М.: Начала-Пресс, 1993, зима.
19. Тамбовцев В.Л. Государство и экономика. – М.: Магистр, 1997.
20. Штомпка П. Социология социальных изменений. – М.: Аспект Пресс, 1996.
21. Шумпетер Й. История экономического анализа. // Истоки. Вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 1. – М.: Экономика, 1989.
22. Neal W. Institutes // Journal of Economic Issues. 1987. V 21. No. 3.

ЭКОНОМИКА И ПРАВО: К ИСТОРИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ФОРМИРОВАНИЯ ОСНОВ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ*

Вопрос о соотношении экономики и права существует со времени возникновения государства, которое свои решения оформляет, как правило, через законы, приказы, постановления и т.д.

В настоящее время актуальность вопроса о соотношении и взаимодействии экономической теории и теории права приобретает все большую актуальность. Эффективное проведение реформ, планирование и реализация экономической, социальной и инновационной политики невозможны без понимания механизма воздействия права на поведение экономических агентов – как фирм, так и домохозяйств. Между тем, по мнению специалистов, «теория права уже давно потеряла монополию на объяснение происхождения и функционирования правовой системы»¹.

Право как социальный феномен выступает в качестве объекта и предмета исследования различных социальных наук и дисциплин. Что касается взаимодействия права и экономики, то оно является двусторонним: право должно соответствовать современным социальным, в том числе и экономическим, реалиям, а экономические агенты, определяя стратегии своего поведения, должны учитывать ограничения, которые накладывает на них существующая правовая система².

Признание как факта взаимосвязи правовых, политических, социальных и экономических процессов в любом обществе, привело к возникновению целого ряда научных направлений. На этой волне сформировалось и такая дисциплина, как экономический анализ права («Law and economics»)³.

В последнее время экономику права часто называют самым успешным направлением развития теорий права (jurisprudence) второй половины XX в.⁴

Недовольство идеями доктринализма, связанное в первую очередь с оторванностью теории права от реальных социальных условий, сформировалось в правовой среде уже в конце XIX в. На волне этого недовольства возникло течение, получившее название

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ «Применение междисциплинарного подхода при анализе институциональной составляющей формирования инновационной политики в современной России» (проект № 10-02-00197а).

¹ Бальсевич А. Экономика права: предпосылки возникновения и история развития. Интернет-ресурс: <http://www.institutiones.com/theories/1025-ekonomika-prava.html>.

² См., напр.: Kitck E. W. The Intellectual Foundations of «Law and Economics» // Journal of Legal Education. 1984. Vol. 33. P. 184–196.

³ Английский вариант наименования дисциплины (право и экономика) является не вполне точным. Право и экономика – это, скорее, экономика права. (См.: Richardson M. The Second Wave in Context // The Second Wave of Law and Economics / M. Richardson, G. Hadfield (eds.). Annandale: The Federation Press, 1999. P. 2–10).

⁴ См., напр.: Harris R. The Uses of History in Law and Economics // Theoretical Inquiries in Law. 2003. Vol. 4. № 2. P. 659–696.

«правовой реализм». Некоторые авторы полагают, что основу для формирования экономики права на юридических факультетах США составили именно правовые реалисты⁵.

Н. Даксбери отмечает, что родоначальник правового реализма О. Холмс уже больше ста лет назад призвал американских юристов использовать экономическую науку, чтобы лучше понимать суть правовых процессов и отношений⁶. Действительно, О. Холмс еще в 1897 г. отмечал, что в будущем для изучения права исследователь должен обладать познаниями в области статистики и экономики⁷. Следует отметить, однако, что при этом правовые реалисты рассматривали экономическую науку лишь как один из множества доступных и возможных инструментов, способных помочь в объяснении правовых феноменов.

В советский период вопрос о соотношении этих двух отраслей знания исследовался исключительно на основе марксистско-ленинского подхода, часто именуемого экономическим материализмом и детерминизмом. Причем исследование взаимодействия этих двух дисциплин осуществлялось в рамках формационной теории развития общества, которая к настоящему времени окончательно утратила господствующие позиции в общественных науках.

Советские исследователи обосновывали свои выводы, прежде всего, на трудах К. Маркса, Ф. Энгельса и В.И. Ленина⁸. [8].

В предисловии «К критике политической экономии» К. Маркс писал: «Мои исследования привели меня к тому результату, что правовые отношения, так же точно как и формы государства, не могут быть поняты ни из самих себя, ни из так называемого общего развития человеческого духа, что, наоборот, они коренятся в материальных жизненных отношениях, совокупность которых Гегель, по примеру французских и английских писателей XVIII века, называет «гражданским обществом», и что анатомию гражданского общества следует искать в политической экономии»⁹.

В основе права, по мнению К. Маркса, лежит частная собственность. Для него совершенно очевиден примат материальных, экономических отношений перед правом. Вместе с тем он подчеркивает, что существование частной собственности как основы капиталистического способа производства невозможно без права: «Лишь благодаря юридическим определениям, которые общество дает фактическому владению, последнее приобретает качество правового владения, частной собственности»¹⁰.

⁵ См., напр.: Kitch E. W. Op. cit. P. 184–196.

⁶ Duxbury N. Op. cit. P. 301.

⁷ Holmes O. W. The Path of the Law // Harvard Law Review. 1897. Vol. 10. No 8. P. 457–478.

⁸ См., напр.: Разин Э.Л. Возникновение марксистского учения о государстве и праве. М., 1967; Карл Маркс о государстве и праве / Отв. ред. В.М. Чхиквадзе. М., 1968; Ф. Энгельс о государстве / Ред. кол.: В.М. Чхиквадзе, Н.П. Фарберов, Л.С. Мамут. М., 1970; Мамут Л.С. К. Маркс как теоретик государства. М., 1979; Марксистско-ленинское учение о государстве и праве. История развития и современность / Ред. кол.: Н.В. Витрук, Л.С. Мамут, Н.П. Фарберов, А.Ф. Шебанов. М., 1977; и др.

⁹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 13. С. 6.

¹⁰ Там же. С. 347.

Содержание права, как подчеркнуто в «Манифесте коммунистической партии», обусловлено капиталистическими производственными отношениями. «...Ваше право, – говорят Маркс и Энгельс в адрес буржуазии – есть лишь возведенная в закон воля вашего класса, воля, содержание которой определяется материальными условиями жизни вашего класса»¹¹.

Из этого определения следует, что право в эксплуататорском обществе является продуктом определенного типа производственных отношений – частнособственнических – и существует лишь для того, чтобы сохранить существующий порядок вещей, охраняющий интересы частного капитала. «Как и все гражданское право вообще, законы о наследовании являются не причиной, а следствием, юридическим выводом из существующей экономической организации общества, которая основана на частной собственности на средства производства... Нам надлежит бороться с причиной, а не со следствием, с экономическим базисом, а не с его юридической надстройкой»¹².

К. Маркс подчеркивал, что в жизнь реализуются лишь те правовые формы, которые соответствуют экономическим закономерностям: «Законы могут увековечить какое-либо средство производства, например, земля в руках известных семей. Эти законы только тогда получают экономическое значение, когда крупная собственность находится в гармонии с общественным производством, как, например, в Англии. Во Франции велось мелкое землевладение, несмотря на крупную земельную собственность, поэтому последняя и была разбита революцией»¹³. Ф. Энгельс также указывал на обусловленность права экономическими законами. В работе «К жилищному вопросу», критикуя Прудона, он отмечает, что, несмотря ни на какие декреты, ставка процента будет по-прежнему регулироваться экономическими законами, которым она подчинена в настоящее время»¹⁴. Это означает, что юридические законы, не соответствующие экономическим условиям, бессильны, что право не может быть выше экономических законов. В то же время Ф. Энгельс указывал и на обратное воздействие элементов надстройки, в том числе и права, на развитие экономики: «Политическое, правовое, философское, религиозное, литературное, художественное и т.д. развитие основано на экономическом развитии. Но они также оказывают влияние друг на друга и на экономический базис»¹⁵. Как подчеркивал В.А. Туманов, В.И. Ленин также, несмотря на большое внимание к праву как орудию государственной власти и политики, «...оставался при этом последовательным экономическим детерминистом»¹⁶.

Однако при анализе положений классиков марксизма-ленинизма о взаимосвязи права и экономики, «...во-первых, следует иметь в виду, что они писали совсем в другую эпоху, когда еще не было, например, системы транснационального капитала; во-вторых,

¹¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 4. С. 443.

¹² Там же. Т. 16. С. 383.

¹³ Там же. Т. 12. С. 724.

¹⁴ Там же. Т. 18. С. 223.

¹⁵ Там же. С. 175.

¹⁶ Марксистско-ленинское учение о государстве и праве, М., 1977. С. 197.

далеко не в полной мере они осознавали возможности влияния политики, власти, государства на развитие экономики»¹⁷. Кроме того, при оценке теоретических положений теории классиков марксизма- ленинизма следует избегать крайностей и бросаться от полного перед ней преклонения к полному же забвению и отрицанию. Многие положения этой теории не утратили своей актуальности и сегодня, в частности, выводы о значительной роли экономики в формировании права в целом и законодательства в частности. Так, М.Н. Марченко считает положения классиков по вопросу о взаимоотношении государства, права и экономики в целом «достоверными, адекватно отражающими действительность, дающими правильное представление о взаимоотношениях государства и экономики, о происходящих в обществе процессах»¹⁸.

Проблемы взаимоотношений между правом и экономикой в советской литературе наиболее активно начали исследоваться в период нэпа¹⁹. В последующий период (1950–1980-е гг.) вопросам взаимодействия права и экономики уделялось недостаточно внимания. Из монографий, специально посвященных этой проблеме, можно выделить, прежде всего, две работы В.П. Шкредова²⁰.

Этим проблемам было уделено внимание в коллективной монографии и статьях отдельных авторов²¹. Особого внимания среди исследований этого периода заслуживает подход А.Ф. Шебанова, рассматривающего право в целом как форму экономических отношений²².

Л.С. Явич, придерживаясь в целом традиционного марксистского подхода к соотношению экономики и права, сделал одно очень существенное уточнение, которое не утратило своей значимости и сегодня. Он указал на особую близость юридической формы к экономическим отношениям, на сравнительно жесткую обусловленность важнейших институтов права отношениями производства и обмена. «Право (институт собственности, купли-продажи и т.п.) теснее связано с производственными отношениями, чем все иные надстроечные явления, и предназначено в первую очередь поддерживать сохранение и нормальное функционирование экономических систем, обусловленных общественным разделением труда и распределением его результатов, не обеспечивающим материального равенства членов общества». Очень важное значение имеет также вывод автора о том, что законодатель не может и не должен выдумывать нормы поведения, особенно в экономико-хозяйственной сфере: «он поступит правильно, если вскроет эти фактические модели экономической деятельности и экономических отношений, а на этой основе сформулирует юридические законы. ...Еще лучше, если государственная власть сумеет вскрыть тенден-

¹⁷ Ведяхин В.М., Ревина С.Н. Методологические проблемы исследования взаимоотношений между экономикой и правом // Экономические науки. 2007. № 1. С. 34.

¹⁸ Общая теория государства и права. / Отв. ред. М.Н. Марченко. Т. 1. М., 1998. С. 215.

¹⁹ См.: Разумовский И.П. Социология и право. М., 1924. С. 16–17, 25–28; Пашуканис Е.Б. Общая теория права и марксизм. М., 1924. С. 46.

²⁰ Шкредов В.П. Экономика и право. М., 1967; Шкредов В.П. Экономика и право. М., 1990.

²¹ Государство – право – экономика. М., 1970; Лаптев В.В. Экономика и право. М., 1981; Халфина Р.О. Право и управление экономикой // Советское государство и право. 1986. № 2.

²² См.: Шебанов А.Ф. Форма советского права. М., 1968. С. 12–44.

ции экономического развития, объективные потребности изменения существующих отношений и будет при помощи законодательства помогать этим процессам, формулировать новые нормы деятельности и поведения, требовать их неукоснительного соблюдения»²³.

Следует помнить и о том, что в период социализма многие правовые формы либо существенно изменили свое содержание, либо исчезли вовсе. Возникли совершенно новые правовые институты и принципы, такие, как, например, право оперативного управления, договор поставки, принцип усиленной охраны государственной социалистической собственности, принцип планирования и др. Изменилась система субъектов экономической деятельности: в этой роли выступали как партийные, и советские органы, так и возникшие производственные объединения, колхозы, совхозы и т. д.

В советский период на право частной собственности было наложено «табу», можно было говорить лишь о личной собственности граждан. Таким образом, в рамках социализма вырваться за пределы социалистических понятий и категорий было невозможно. Разработка правовых понятий, соответствующих формирующимся рыночным отношениям и исследование проблемы взаимосвязи права и рынка в современных условиях в отечественной юридической науке начались лишь в начале 1990-х гг.²⁴

Вместе с тем проблемы методологических аспектов взаимодействия теории права и экономики в отечественной литературе до сих пор не нашли должного отражения. Это объясняется, прежде всего, тем, что в российской теории права недостаточно тщательно анализируется динамика развития рыночных отношений в России.

В западной же теории уже с начала XX века шло поступательное развитие теории, синтезирующей методологические и теоретические подходы двух основополагающих общественных дисциплин, и укреплялось четкое осознание взаимосвязи экономической теории и теории права.

По утверждению одного из влиятельных представителей правового реализма К. Льюэллина, любые правовые решения имеют социальные, этические, политические и экономические последствия, которые судьи должны учитывать при принятии решений, поэтому необходимо научиться понимать взаимосвязи между правом и этими областями. К. Льюэллин обращал особое внимание юристов на экономическую теорию, так как считал, что она может «пролить свет на природу и функционирование права»²⁵. Особую важность в свете развития междисциплинарного подхода представляет убежденность Льюэллина в том, что для развития экономической теории экономисты тоже должны обращаться

²³ Явич Л.С. Общая теория права. Л., 1976. С. 37.

²⁴ См., напр.: Ведяхин В.М. Правовое регулирование рыночных отношений. Самара, 1992; Паелушина А.А. Правовое регулирование рыночных отношений (общетеоретический аспект): Автореф. дис.... канд. юрид. наук. Саратов, 1994; Чернявский А.Г. Экономическая функция права в условиях рыночных отношений: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Н.Новгород, 1996; Марданов Р.Д. Соотношение права и экономики в российской модели государственности (теоретико-методологический аспект): Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Казань, 2003; Андреева А.Г. Правовое регулирование экономических отношений: теоретико-правовой аспект: Автореф. дис.... канд. юрид. наук. Краснодар, 2006; Атаян Г.Ю. Экономическая функция Российского государства: Автореф. дис.... канд. юрид. наук. Ставрополь, 2006.

²⁵ Llewellyn K. N. The Effect of Legal Institutions upon Economics // American Economic Review. 1925. Vol. 15. No 4. P. 665–683.

за помощью к юристам. Льюэллин задался вопросами: как правовые институты могут оказывать влияние на экономическую жизнь и что право может принести в экономическую теорию? Он показал, каким образом право влияет на экономику, начиная с обеспечения порядка (как основы для экономического взаимодействия) и заканчивая влиянием права на результаты экономической деятельности. В работе Льюэллина «Влияние правовых институтов на экономику» были затронуты многие проблемы, которые впоследствии изучались специалистами в области экономики права, принадлежащими к различным школам. Речь шла не только о роли права в экономической жизни, но и о трансакционных издержках, о распределении ответственности и т.д.

Развитие американского правового реализма стало одним из важнейших условий возникновения экономики права. Несомненная заслуга правового реализма состоит в том, что в рамках этого направления впервые была поставлена под сомнение автономия права. Правовые реалисты заложили фундамент для школы критических правовых исследований (critical legal studies).

Однако сторонники правового реализма считали, что для понимания права необходимо использовать опыт и других общественных наук. В то же время многие представляют себе современную экономику права лишь как использование неоклассической экономической теории. Иногда роль правового реализма в развитии экономики права видят и в том, что переход к экономическому анализу в правовых школах может отражать попытки справиться со сложностью, которую внесли в правовую картину мира реалисты²⁶.

Школа критических правовых исследований начала развиваться в США в 1970-е годы и сформировалась как самостоятельная школа права к 1977 г. Во многом она оказалась преемницей реалистов – работы последователей школы критических правовых исследований называют «зрелым осмыслением методологии реалистов»²⁷. [27] Однако, отличительной чертой школы критических правовых исследований является ее междисциплинарность: она заимствует идеи из философии, психологии и политики. Вслед за реалистами ее последователи хотят «демистифицировать» право, обнаружить «право в действии»²⁸. [28] Преимущество данной школы состоит в удачном переходе от рассмотрения частных случаев (что было характерно для реалистов) к их обобщению. Тем не менее, по мнению многих исследователей, относить школу критических правовых исследований к одному из направлений экономики права было бы неправильно, хотя она, несомненно, способствовала распространению идей экономики права в юридическом сообществе²⁹.

²⁶ Leff A. A. Economic Analysis of Law: Some Realism about Nominalism // Virginia Law Review. 1974. Vol. 60. No 3 P. 451–482.

²⁷ Round and Round the Bramble Bush: from Legal Realism to Critical Legal Scholarship // Harvard Law Review. 1982. Vol. 95, No 7. P. 1677.

²⁸ Wacks R. Understanding Jurisprudence. Oxford: Oxford University Press, 2005. P. 337.

²⁹ См., напр.: А. Бальсевич. Экономика права: предпосылки возникновения и история развития . Доступно: <http://www.institutiones.com/theories/1025-ekonomika-prava.html>.

В литературе высказывается и диаметрально противоположная точка зрения, согласно которой школа критических правовых исследований возникла как негативная реакция на проникновение экономических идей в право³⁰.

Как уже было отмечено, начало целенаправленному и систематизированному изучению взаимозависимостей между правом и экономикой было положено только в конце 1950-х годов.

Однако, рассматривая истоки возникновения экономики права как отдельной дисциплины, нельзя не упомянуть наиболее ранние (помимо уже упомянутой выше марксистской теории) попытки анализа взаимозависимости между теорией права и экономической теорией. Еще Адам Смит рассматривал право как механизм, способствующий общественному благу, а Давид Юм – как набор ограничений, которым люди подчиняются, понимая необходимость сотрудничества. Томас Гоббс в трактате «Левиафан» проводит взаимосвязи между экономическими стимулами и существующей правовой системой. А Иеремии Бентamu, стоящему у истоков современной экономической теории полезности, принадлежат первые работы по анализу уголовного права. Однако целенаправленных попыток систематического применения экономических методов к анализу права не было, как, разумеется, не было и того, что мы сегодня называем современными экономическими методами.

В качестве еще одного теоретического источника экономики права, несомненно, следует указать «новую» историческую школу (В. Зомбарт, Г. Шмоллер, М. Вебер) и старый (американский) институционализм (Т. Веблен, Дж. Коммонс). Оба эти направления социальной и экономической мысли были нацелены на «замещение узкой утилитаристской модели homo economicus более широкой интерпретацией, основанной на междисциплинарном подходе (социальная философия, антропология, психология), и обращение экономической теории к социальным проблемам с целью использовать ее как инструмент реформ»³¹.

Почему же эти начинания так долго не получали дальнейшего развития? Среди причин отмечают отсутствие четкой методологической базы и недостаточное развитие экономического аппарата. Исследователи полагают, что характерный для институционалистов подход к анализу (storytelling, «рассуждения на избранную тему») не привлек ни экономистов, ни юристов.

Понимание необходимости использования знаний, накопленных в других общественных науках, для объяснения правовых феноменов назрело в начале XX в. При этом отмечается, что «...хотя теории права не являются частью экономики права, именно тенденции в сфере правовых теорий открыли этой дисциплине возможности развития. Таким образом, экономическая теория смогла предложить определенный инструментарий для анализа правовой системы, который был востребован юристами. Хотя потребность в эко-

³⁰ Baird D. Op. cit. P. 1146.

³¹ История экономических учений. / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М.: ИНФРА-М, 2003. С. 313.

номическом инструментарию возникла уже в начале XX в., лишь спустя 50 лет юристы действительно начали его использовать. То есть спрос со стороны некоторой части юридического сообщества оказался необходимым, но не достаточным условием для возникновения экономики права»³².

На протяжении 1920–1960 годов влияние экономической теории продолжало распространяться, прежде всего, в таких областях, как антимонопольное регулирование, торговая политика, проблемы предоставления коммунальных услуг, однако в целом экономический анализ институтов, в том числе и правовых, не пользовался популярностью среди экономистов. С одной стороны, именно представители американского институционализма первыми начали целенаправленно изучать правовые институты с экономической точки зрения. Предметом их анализа выступали сделки (рассматриваемые одновременно как юридический и экономический феномен), конфликты между экономическими агентами и пути их разрешения, способы совершенствования законодательства, регулирование естественных монополий, взаимозависимость правовой и экономической систем и т.д. С другой стороны, возможно, именно эти исследования способствовали замедлению развития экономики права. Последовавшее за этим развитие неоклассического подхода, абстрактного экономического моделирования и стремление к формализации и математизации во многом были реакцией на слабые стороны институциональной теории начала XX в.

Становление же современной экономики права началось в 1940-х годах, когда на факультет права университета Чикаго пришел А. Дайректор (ставший вторым после Г. Саймонса экономистом, работавшим на этом факультете)³³. Задачей Дайратора было добиться, чтобы юристы начали всерьез относиться к экономическому анализу и поняли, что инструменты и методы экономической теории способны помочь в решении задач, с которыми сталкиваются юристы. Использование экономических методов в анализе права началось с изучения антимонопольного законодательства. Далее, благодаря усилиям Дайратора, в течение 1940–1950-х годов получили развитие и другие направления исследований – в области корпоративного права, проблематики банкротства и т. д.

Следующим этапом эволюции экономики права и стимулом к дальнейшему развитию этого направления послужили работы Р. Коуза и Г. Беккера, появившиеся в 1960-х годах. Именно в них было положено начало развитию современной экономики права. Огромную роль в этом развитии сыграла статья Р. Коуза «Проблема социальных издержек», в которой автор показал, что в мире положительных трансакционных издержек распределение прав собственности играет важнейшую роль с точки зрения эффективности распределения ресурсов. А Беккер, в свою очередь, продемонстрировал, что аппарат неоклассической экономической теории применим для анализа различных нерыночных форм взаимодействия (благотворительность, любовь, преступления). Также обычно отмечают рабо-

³² Бальсевич А. Экономика права: предпосылки возникновения и история развития. Доступно: <http://www.institutiones.com/theories/1025-ekonomika-prava.html>.

³³ Практика найма экономистов на юридические факультеты (на примере Чикагского университета) проанализирована в материалах круглого стола; Kitch E. W. The Fire of Truth: A Remembrance of Law and Economics at Chicago, 1932–1970 // The Journal of Law and Economics. 1983. Vol. 26, No 1. P. 163–234.

ты Г. Калабреззи (хотя их и нельзя однозначно отнести к чикагской школе экономики права), открывшего юристам дорогу в экономику права, показав, что простые экономические принципы способны создать логичную и понятную базу для анализа права³⁴.

Границы дисциплины были определены в 1970-е годы Ричардом Познером. Именно им были впервые сформулированы основные задачи экономики права: во-первых, объяснение существующих правовых норм или структуры правовой системы в целом и, во-вторых, – объяснение поведения, на которое оказывают влияние эти нормы. Познер также показал, как экономический инструментарий может быть применен для анализа различных отраслей права (таких как, например, контрактное право, семейное право, законодательство о неумышленном причинении вреда, уголовное право, антимонопольное законодательство, трудовое право, финансовое право и др.).

Познер, скорее, лишь обобщил существующие на тот момент попытки анализа права, однако сформулированный таким образом подход смог получить признание не только среди экономистов, но и среди юристов. Тем не менее, сам Ричард Познер «основателями новой экономической теории права» считает Р. Коуза, А. Беккера и Г. Калабреззи. При этом он отмечает, что именно работы Беккера сделали доступными для экономики те области права, которые ранее были для нее недостижимы³⁵.

В свою очередь Р. Коуз считает, что его вклад в развитие экономики права преувеличен, поскольку его интересы всегда лежали в области экономики, и в этом смысле они противоположны интересам и целям Познера³⁶.

Применительно к экономическому анализу права Познер выделяет две основные предпосылки. Во-первых, люди, даже принимая «нерыночные» решения, (например, выбирая скорость вождения автомобиля), проявляют рациональность и максимизируют свою выгоду от того или иного решения, учитывая связанные с таким выбором издержки. А во-вторых, нормы права устанавливают своего рода цены того или иного решения для человека. Изменение цен, таким образом, влияет на «количество» деятельности, которое индивид будет готов осуществить. Также Познер сформулировал условие, задающее направление исследований в области экономического анализа права. Оно заключается в том, что нормы общего права можно объяснить как намеренное или ненамеренное стремление к достижению эффективности (как правило, в соответствии с критериями Парето или Калдора-Хикса)³⁷.

В 1958 г. был создан журнал экономики права (*Journal of Law and Economics*). Это послужило основой для институционализации экономического анализа права как особой дисциплины. Появление этого издания существенно способствовало распространению идей чикагской школы и в юридическом, и в экономическом сообществах. Последующие (1960–1970-е) годы стали периодом доминирования чикагской школы. Этому также спо-

³⁴ Маскаау Е. *Op. cit.* P. 75.

³⁵ Познер Р. *Экономический анализ права*. СПб.: Экономическая школа, 2004. С. 31–32.

³⁶ Coase R. *Law and Economics at Chicago* // *Journal of Law and Economics*. 1993. Vol. 36, N 1. P. 239–254.

³⁷ Posner R, A. *The Law and Economics Movement* // *American Economic Review*. 1987. Vol. 77, N 2. P. 1–13.

собствовали организованные в 1971 году Х. Манне семинары и курсы по экономическому анализу права. Согласно словам самого Манне, он был настолько заинтересован последними исследованиями в области микроэкономики, что был уверен: другие юристы разделят его энтузиазм, когда поймут, что это такое и как это можно использовать. В качестве первых учеников были приглашены известные профессора элитных правовых школ. Уже за первые пять лет своего существования школа приобрела репутацию «обязательного курса» для интеллектуально активных юристов-исследователей³⁸.

Выход первого издания монографии Познера «Экономический анализ права» (1973) и начало издания журнала исследований в области права (*Journal of Legal Studies*, 1972) позволило экономике права получить доступ на факультеты права в США. Подход, изложенный в книге Познера, показался юристам привлекательным, так как теория рационального выбора была представлена понятно, логично и была легко применима для анализа юридических проблем.

На начальном этапе становления экономики права как дисциплины было крайне важно заручиться поддержкой юридического сообщества. Когда Саймоне получил должность на факультете права, отношение профессоров-юристов к экономической теории было или негативным, или безразличным³⁹. Однако курс Дайректора уже пользовался прекрасной репутацией. Его бывшие студенты вспоминают, как на протяжении недели они слушали стандартные курсы по праву, а потом Дайректор за одну лекцию показывал им, почему все это было бесполезно. Ему удалось показать своим студентам, что экономический анализ не только применим к решению юридических проблем, но зачастую позволяет добиться лучших результатов⁴⁰. Сменивший Дайректора Коуз отмечает, что благодаря его предшественнику у юристов появился значительный интерес к экономике⁴¹. И если в 1960–1961 гг. только 6% публикаций в ведущих юридических журналах были посвящены экономике права, то в 1970–1971 гг. эта цифра составила уже 28%⁴².

«Второй волной» в развитии экономики права называют период, характеризующийся утратой чикагской школой лидирующих позиций и появлением новых теоретических направлений. Проблемы, с которыми столкнулась экономика права в 1980-е годы, отражают общее отношение к неоклассической теории в экономической науке.

В 1970-е годы началось развитие периферийных ветвей экономической теории, одной из отличительных черт которых было включение в анализ транзакционных издержек, ставшее возможным благодаря работам Коуза. Одной из причин бурного развития альтернативных направлений, в первую очередь, институционализма, стало то, что

³⁸ См.: Manne H. G. *How Law and Economics Was Marketed in a Hostile World: a Very Personal History* // *The Origins of Law and Economics: Essays By The Founding Fathers* / F. Parisi, C. K. Rowley (eds.). 2005. P. 313–315.

³⁹ См.: Kitch E, W. *The Fire of Truth: A Remembrance of Law and Economics at Chicago, 1932–1970*. P. 65.

⁴⁰ См.: *Ibid.* P. 72–73.

⁴¹ Там же. P. 113.

⁴² Ellickson R.C, *Bringing Culture and Human Frailty to Rational Actors: a Critique of Classical Law and Economics* // *Chicago-Kent Law Review*. 1989. Vol. 65. P. 28.

«норма отдачи» от традиционного экономического анализа снизилась»⁴³. Более того, теория оказалась непригодной для изучения множества важных вопросов. Например, если пренебрегать трансакционными издержками при исследовании ряда проблем, остается непонятным смысл существования института права.

Ситуация, сложившаяся в этот период в экономической науке, отразилась и на развитии экономики права. Развитие новой институциональной экономики в 1970-х годах привело к появлению критики экономического анализа права. И если сначала ее последствия были не очень существенны, то в конце 1970-х годов дебаты относительно роли экономики права в том виде, в котором она существовала на тот момент, усилились⁴⁴. Множество вопросов, как со стороны философов права (например, Р. Дворкин) и представителей школы критических правовых исследований, так и со стороны других направлений экономики права (например, Г. Калабрези) вызвал тезис Р. Познера о том, что «общее право лучше всего объяснять ... как систему, предназначенную для максимизации благосостояния общества»⁴⁵. Этот тезис подвергся и атаке со стороны представителей австрийской школы, которые отрицали возможность оценки социальных выгод и издержек и, следовательно, поставили под сомнение объяснение правовой системы с точки зрения эффективности⁴⁶. Представители теории общественного выбора, в свою очередь, обвинили чикагскую школу экономики права в том, что она не уделяет достаточного внимания политическим процессам, оказывающим значительное влияние на функционирование правовой системы⁴⁷.

Развитие поведенческой экономической теории также нашло отражение в экономике права в попытках учесть влияние поведенческих особенностей людей на функционирование правовых норм. Например, меры предосторожности, предпринимаемые людьми, могут отличаться от оптимального уровня предосторожности в силу недооценки рисков неблагоприятного исхода, с которым лично они могут столкнуться. Это происходит отнюдь не из-за недостатка информации, а в результате субъективной оценки и обработки человеком информации, касающейся непосредственно его самого⁴⁸.

Различия в основных подходах экономики права (чикагская школа, австрийская школа, институционализм) А. Бальсевич иллюстрирует на примере анализа доктрин контрактного права. «Одной из функций судов в рамках контрактного права является решение вопросов, связанных с нарушением и расторжением контракта в случае, когда исполнение контракта становится невыгодным одному из контрагентов. Сторонники чикагской школы утверждают, что в некоторых случаях нарушение контракта может быть эффективным, то есть выгоды одной из сторон в случае отказа от исполнения контракта будут

⁴³ Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001. С. 13.

⁴⁴ См., напр.: Маскаау Е. *Op. cit.* P. 77–81.

⁴⁵ Posner R., A. The Law and Economics Movement // *American Economic Review*. 1987. Vol. 77, N 2. P. 33.

⁴⁶ См., напр.: Rizzo M. J. The Mirage of Efficiency // *Hofstra Law Review*. 1980. Vol. 8. P. 641–658.

⁴⁷ Rowley C. K. Public Choice and the Economic Analysis of Law // *Law and Economics / N. Mercuro (ed.)*. P. 123–174.

⁴⁸ Jolls C., Sunstein C.R., Thaler R. A Behavioral Approach to Law and Economics // *Stanford Law Review*. 1998. Vol. 50. P. 1471–1547.

выше, чем величина потерь второй стороны. Основная задача судей в этой ситуации – создать правильные стимулы контрагентов. Необходимо, чтобы, с одной стороны, у них не было стимулов к «чрезмерному расторжению», то есть, чтобы они не отказывались от исполнения контрактов, приводящих к росту эффективности. Но, с другой стороны, надо установить такие условия, чтобы неэффективные контракты не исполнялись. Во многом стимулы контрагентов к эффективному расторжению контракта определяются тем, какое средство судебной защиты будет выбрано, например возмещение ожиданий (то есть сумма, которую получила бы пострадавшая сторона, если бы контракт не был расторгнут) или заранее оцененные убытки (контрагенты заранее договариваются о том, какая сумма будет выплачена, если одна из сторон не выполнит условия контракта). Предполагается, что возмещение ожиданий создает стимулы для эффективного расторжения контракта. В то время как заранее оцененные убытки позволяют избежать трудностей с оценкой ущерба в суде, однако могут создавать чрезмерные или недостаточные стимулы к эффективному расторжению контракта»⁴⁹.

Представители австрийской школы выделяют три различные ситуации, когда изменения условий могут сделать исполнение контракта невыгодным для одной из сторон: а) когда ни одна из сторон не рассматривала риск изменения условий, и при этом наличие «предпринимательской проницательности» не поменяло бы их точку зрения; б) когда лишь одна из сторон предполагала подобное развитие событий; в) когда ни одна из сторон такой возможности не рассматривала, но «предпринимательская проницательность» одной из них могла бы заставить изменить свою точку зрения⁵⁰.

Согласно позиции данной школы расторжение контракта оправдано только в тех ситуациях, когда предпринимательские способности не играют большой роли, как в первом случае. Сторонники австрийской школы считают, что подход чикагской школы не поощряет предпринимательство и предпринимательскую проницательность, поскольку снижает стимулы к поиску информации *ex ante*. В то время как основная функция контрактов – способствовать получению и распространению информации. Также аргументом в пользу защиты контракта является выполнение ожиданий сторон.

Институционалисты делают акцент на объяснении самого процесса контрактации, а не контрактного права как такового. В рамках подхода, предложенного О. Уильямсоном, изменения в контрактном праве оказывают влияние на величину транзакционных издержек, связанных с выбором сторонами контракта той или иной структуры управления транзакциями⁵¹. Подход чикагской школы Уильямсон считает достаточно ограниченным, так как те условия, которые оправдывают вмешательство суда в исполнение контрактов в рамках этого подхода, редко соблюдаются на практике. Сравнивая две альтернативы –

⁴⁹ Бальсевич А. Экономика права: предпосылки возникновения и история развития. Доступно: <http://www.institutiones.com/theories/1025-ekonomika-prava.html>.

⁵⁰ Wonnell C. T. Contract Law and the Austrian School of Economics // *Fordham Law Review*. 1986. Vol. 54, No 4. P. 507–544.

⁵¹ Williamson O. E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // *Administrative Science Quarterly*. 1991. Vol. 36, No 2. P. 269–296.

принуждение к исполнению контракта и освобождение от исполнения контракта, когда он является экономически невыгодным, Уильямсон приходит к выводу, что первый вариант может оказаться предпочтительным в случае наличия инвестиций в специфические активы, которые представителями чикагской школы в данном контексте, как правило, не учитываются.

Таким образом, исследователями отмечается, что за пятьдесят лет своего существования экономика права не сумела избавиться от внутренних разногласий и противоречий, связанных, в первую очередь, с неопределенностью методологии⁵². Также данное направление до сих пор не сумело справиться с критикой в свой адрес со стороны как юристов и экономистов, так и представителей других наук. Кроме того, в качестве основного подхода указанной дисциплины рассматривается обычно только подход так называемой чикагской школы. Альтернативные подходы в экономике права по-прежнему остаются в тени. Реально существующее многообразие подходов при отсутствии какой-либо системы их применения снижает теоретическую и прикладную ценность экономики права.

Один из специалистов описывает современное состояние экономической теории права следующим образом: «Сегодня в экономическом анализе права множество разногласий. Попытка определить, что представляет собой это направление, столь же безнадежна, как и попытка есть спагетти ложкой. Экономика права может быть позитивной и нормативной, неоклассической, институциональной, австрийской – дисциплина отягощена чрезмерным количеством конкурирующих методологий и подходов, которые не всегда четко идентифицируемы»⁵³. Примерно так же определяет проблему английский исследователь Т. Улен, сравнивая положение, сложившееся в экономике права, с хрестоматийной ситуацией, в которой несколько слепых пытаются описать слона⁵⁴. Очевидно, что многообразие подходов зачастую приводит к противоречащим друг другу выводам. Однако некоторые исследователи полагают, что множество существующих сегодня самостоятельных подходов к экономике права дополняют друг друга, при этом совсем не обязательно выбирать среди них один (или лучший).

В связи с вышеизложенным возрастает актуальность определения и сравнительного анализа существующих направлений в экономике права. Для этого и необходим анализ исторических процессов формирования и развития дисциплины, который во многом определяет ее современное состояние.

До сих пор не существует единого определения экономики права. Определения, приводимые в многочисленных статьях и монографиях, различаются и по широте, и по охвату. Во многом заложенные в этих определениях задачи и возможности дисциплины определяются целями, которые, с точки зрения того или иного автора, преследует экономика права, а также школой, к которой данный автор принадлежит.

⁵² Бальсевич А. Экономика права: предпосылки возникновения и история развития. Доступно: <http://www.institutiones.com/theories/1025-ekonomika-prava.html>.

⁵³ Duxbury N. *Patterns of American Jurisprudence*. Oxford: Clarendon Press, 1995. P. 314.

⁵⁴ Ulen T. S. *Law and Economics: Settled Issues and Open Questions* // *Law and Economics* / N. Mercurio (ed.). Boston, Dordrecht, London: Kluwer Academic Publishers, 1989. P. 201–232.

В самом общем значении предметом экономики права выступает изучение права на основе предпосылок и в рамках методологии экономической науки⁵⁵.

Однако такое определение вызывает ряд очевидных вопросов. Прежде всего, о том, какие области права можно изучать с помощью методов экономической теории. Подход чикагской школы, например, по словам ее основателя, «отличается широтой охвата (почти вся правовая система) и акцентированием правового регулирования нерыночного поведения»⁵⁶. Кроме того, как известно, сама экономическая теория сегодня не является единой и однородной: в рамках различных ее школ и направлений решаются порой абсолютно разные задачи.

В соответствии с подходом, разработанным основателем чикагской школы Р. Познером, «экономика права – это применение методов неоклассической экономической теории для анализа права»⁵⁷. Данное определение существенно ограничивает инструментарий дисциплины, что, в свою очередь, значительно сужает и круг решаемых задач. Например, согласно методологии чикагской школы, предполагается, что моделируемая судебная система эффективна. Это исключает из рассмотрения множество случаев давления на судей, влияние когнитивных искажений при принятии судебных решений и т. д. Тем не менее, Познер убежден, что «экономическая наука является мощным инструментом анализа широкого круга правовых вопросов, использование которого позволило улучшить понимание правовой системы»⁵⁸. Именно так им были оценены результаты развития экономики права на заседании круглого стола, посвященном перспективам развития дисциплины⁵⁹.

Экономика права продолжает развиваться, адаптируя свой подход к новым задачам и требованиям (например, включая в анализ неформальные нормы) и развивая новые методы (в частности, теоретико-игровые). В настоящее время на арене экономики права конкурируют и взаимодействуют различные школы и подходы, что позволило существенно расширить границы дисциплины.

Сегодня в области экономики права работают как юристы, так и экономисты – представители различных школ и подходов, каждый из которых вносит свой вклад в развитие этой дисциплины. Что будет происходить дальше: существующие направления совсем разойдутся или произойдет их конвергенция? Будут ли различные подходы дополнять или заменять друг друга? На эти вопросы ответов пока нет, и они ждут дальнейших исследований.

⁵⁵ Hovenkamp H. Law and Economics in the United States: a Brief Historical Survey // Cambridge Journal of Economics. 1995. Vol. 19. P. 331–352.

⁵⁶ Познер Р. Экономический анализ права. СПб.: Экономическая школа, 2004. С. XVIII.

⁵⁷ Там же. С. 3–4.

⁵⁸ Там же. С. 3.

⁵⁹ См.: Baird D. The Future of Law and Economics: Looking Forward // The University of Chicago Law Review. 1997. Vol. 64, No 4. P. 1129–1165.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ БИЗНЕС-КЛАСТЕРОВ

Бизнес-кластеры – территориально локализованные группы хозяйствующих субъектов, связанных общей инфраструктурой и отношениями функциональной зависимости и дополнительности в сфере производства (реализации) продукции. В ходе их эволюции закрепились основные принципы кластерной организации экономического пространства. В РФ в процессе переходного периода и децентрализации принятия экономических решений сложился ряд условий для их создания в целях развития территорий.

Теоретические работы в данной области опираются в основном на исследования Гарвардской бизнес-школы (The Institute for Strategy and Competitiveness /Harvard Business School) – теорию конкурентоспособности, наиболее популярно изложенную М. Портером (Michael E. Porter) и его партнерами¹. Их главный вывод: современный экономический рост носит точечный характер и во всех, без исключения, регионах, зоны роста соседствуют с зонами депрессии или нулевого роста. Их исследования природы точечного роста привели к описанию такого пространственного феномена, как бизнес-кластер, – концентрации хозяйственных субъектов на основе их взаимодействия, конкурентоспособность которых превышала конкурентоспособность хозяйственных субъектов вне данной территории. М. Портером предложена модель «Диамант», в которой консолидированы четыре группы факторов, отвечающих за вероятность возникновения бизнес-кластеров: стратегии фирм, факторы производства, условия местного спроса, развитость родственных и поддерживающих отраслей. В то же время, остался ряд недостаточно исследованных вопросов. Например. Какие факторы определяют стратегию фирмы? Какие факторы определяют развитие смежных и поддерживающих отраслей? Как поведет себя бизнес-кластер в случае изменения одного или нескольких факторов в модели «Диамант» и параметров внешней среды?

В отличие от сложившегося подхода к анализу бизнес-кластеров с точки зрения влияния внешней среды, перенос акцентов на их внутреннюю среду позволяет выделить виды взаимозависимости хозяйственных субъектов на основе конкуренции, кооперации, дополнительности, как системного признака, обеспечивающие эволюцию бизнес-кластеров, а также экономию на масштабе при использовании общих ресурсов и факторов производства. Проведя декомпозицию описанных в экономической литературе и выявленных в экономическом пространстве РФ бизнес-кластеров автор установил, что их развитие как систем определяется подгруппой конкурирующих хозяйствующих субъектов с близкой специализацией: фермеров-виноделов в Bordeaux (Франция) и Saale-Unstrut (Гер-

¹ *Портер М.* Конкуренция. М.: Издательский дом «Вильямс», 2005.; *Портер М.* Японская экономическая модель: может ли Япония конкурировать?/ М. Портер, Х. Такеути, М. Сакакибаи. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005; *Cho D-S.* From Adam Smith to Michael Porter: Evolution of Competitiveness Theory/ D-S. Cho// Hwuy-Chang Moon. Singapore: World Scientific, 2000; *Competitiveness at the Crossroads: Choosing the Future Direction of the Russian Economy / By Michael E. Porter and Christian Ketels, with Mercedes Delgado and Richard Bryden // http://www.csr.ru/_upload/editor_files/file0029.pdf.*

мания), клиринговых палат и инвестиционных банков в City of London (Великобритания), держателей часовых брэндов в Швейцарии, санаторных учреждений в регионе «Кавказские минеральные воды», кредитных потребительских кооперативов граждан в Волгоградской области (Россия) и т.д. Таким образом, под бизнес-кластером автором понимается локальная экономическая система, представляющей собой:

1) экономически и технологически взаимосвязанную группу хозяйственных субъектов, типологически занимающую промежуточное положение между множеством изолированных (автономных) фирм и интегрированной фирмой, логику развития которой определяет подгруппа субъектов с близкой специализацией – ядро бизнес-кластера (рис. 1).

2) институционально оформленную в определенных пространственных границах группу хозяйственных субъектов, заинтересованных в сотрудничестве с целью обеспечения расширенного воспроизводства и повышения дохода.

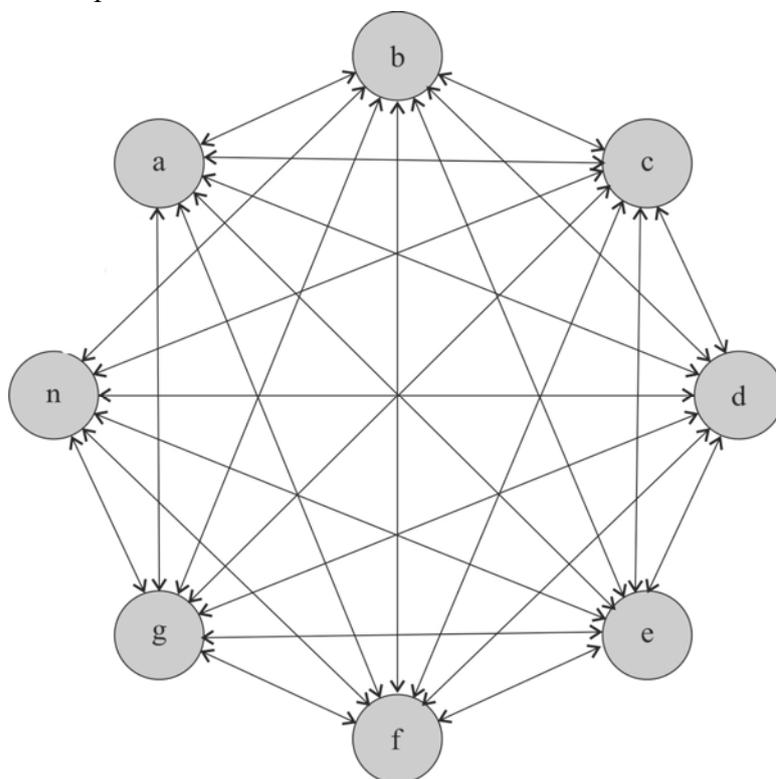


Рис. 1. Ядро бизнес-кластера

Если говорить в терминологии эволюционной экономики, ядро (подгруппа конкурирующих хозяйственных субъектов с близкой специализацией) отвечает за наследственность и изменчивость. Если наследственность позволяет сохранять определяющие бизнес-кластер параметры и присущие ему индивидуальные признаки во времени (исследователям – идентифицировать данный бизнес-кластер во времени и пространстве), то изменчивость позволяет бизнес-кластеру адаптироваться к внешней среде, изменяя внутреннюю структуру, конфигурацию связей, линейку продукции, другие параметры и свойства.

Для данных целей предлагаю использовать теорию естественных иерархий Кена Уилбера (Ken Wilber). Ее основным понятием является холон (англ. holon) – нечто, одно-

временно являющееся целым и частью более сложного целого. Термин введен А. Кестлером в работе «The Grost in the Machine» (1969)². Естественную иерархию, т.е. созданную не директивно, а как результат усложнения системы в процессе ненасильственной самоорганизации холонов, К. Уилбер называет «холархией»³.

Например, количественный рост кредитных потребительских кооперативов граждан (КПКГ) в РФ пришелся на 1999 г. Его предпосылками стали два кризиса: первый – кризис доверия граждан к централизованной банковской системе и государственным финансам, второй – кризис доверия банков к гражданам – потенциальным заемщикам. Дальнейшая история кредитной кооперации в РФ ничем не отличается от мировой: борьба наиболее радикальных вкладчиков за независимость от систем, которые они не в состоянии контролировать. Задача решалась путем объединения людей и их средств на основе принципа доверия. В результате были созданы локальные гражданские сообщества в системе централизованной экономики и жесткой банковской политики. Согласно исследованию «Tacis» (2001), с 1998 по 2000 гг. численность пайщиков КПКГ в РФ выросла в 8 раз, объем выданных займов – в 6 раз. Дальнейший спад деловой активности КПКГ связан с тремя факторами: первый – свойственное российской ментальности усиление контроля со стороны государства; второй – отмена такого барьера, как максимальное число пайщиков (запущен процесс поглощений); третий – укрупнение масштабов деятельности и размеров кооперативов, которое сопровождается отходом системы управления от классических кооперативных принципов, ее сближению с системой управления акционерными обществами, передачей пайщиками полномочий по управлению узкой группе избранных или назначенных менеджеров и снижением собственной активности участия в жизнедеятельности саморегулируемых структур.

С одной стороны, это связано с институциональной спецификой вышеназванных организационно-правовых форм: акционерные общества развиваются, в большей степени, за счет постоянной экспансии во внешние среды (центробежно), кооперативы – за счет усложнения внутренней структуры (центростремительно). Бизнес-кластеры, обладающие рядом признаков первых и вторых – и центростремительно и центробежно. С другой стороны, факты показывают, что бизнес-кластеры и классическая кооперация может существовать и развиваться исключительно в институциональной среде арбитра, проводящего сильную антимонопольную и налоговую политику, поддерживающего высокий уровень экономического разнообразия, препятствующего укрупнениям и поглощениям. Например, в скандинавских странах, благодаря данной политике, сельскохозяйственная кооперация заняла доминирующее положение в области производства и сбыта продуктов питания.

В случае с кредитной кооперацией самостоятельно принимающие решения пайщики находятся в рефлексии и взаимозависимости с самостоятельно принимающими решения КПКГ. В то же время, решение КПКГ может быть двух вариантов:

² Koestler A. The Grost in the Machine. London: Hutchinson, 1969.

³ Уилбер К. Краткая история всего. М. АСТ: Астрель, 2009.

1) равнодействующая решений образующих его пайщиков (холонів более низкого уровня);

2) принято в установленном ими коридоре возможностей.

Таким образом, свобода действий более высшего уровня определяется рамками, которые определены для него низшим. Т.е. холоны – саморегулирующиеся открытые системы, которые демонстрируют как автономные свойства целого, так и зависимые свойства частей.

Кооператив, в свою очередь, как холон более высокого уровня, способен также стать членом холархии – кооператива второго, третьего уровня и т.д. В данной парадигме возможно анализировать связи в структуре, демонстрирующей поведение, подчиненное рефлексивно выработанным правилам. С помощью декомпозиции, используя, например, метод графов, естественные иерархии возможно разложить на составляющие ветви, на которых узлы представлены холонами; линии ветвей представляют собой каналы коммуникации и взаимного контроля. Число образующих иерархию уровней, называется глубиной, а число холонів на данном горизонтальном уровне – объемом.

Практика показывает: классическая кооперация развивается медленнее но, в то же время, она более устойчива и адаптивна в долгосрочной перспективе в силу относительно равномерного распределения идей, средств производства, труда и капитала.

Таким образом, каждый холон имеет двойственную природу поведения. С одной стороны, он сохраняет и утверждает свою индивидуальность как квазиавтономного целого (без этого, как показывает исторический опыт, кооперация невозможна), с другой – функционировать как интегрированная часть большего целого. Полярность самоутверждающей и интегративной тенденций неотделима от концепции иерархического порядка и является, по А. Кестлеру (с чем трудно не согласиться) универсальной характеристикой жизни. Аналогичную полярность можно обнаружить во взаимодействии связывающих и разделяющих сил в стабильных неорганических системах – от атомов до галактик.

Естественные иерархии возможно рассматривать как ветвящиеся снизу вверх структуры, ветви которых переплетаются с ветвями других иерархий на множестве уровней и формируют горизонтальные связи, в которых реализуются принципы дополненности. Каждый сдвиг вверх отражен в более общем и менее точном осознании текущей деятельности и, поскольку с увеличением сложности на высших уровнях убывает альтернативность выбора, каждый сдвиг вверх сопровождается сжатием коридора возможностей. Если вызов системе превышает критический уровень, равновесие может быть нарушено, сверхактивный холон может выйти из-под контроля и самоутвердиться в ущерб целому либо монополизировать его функции. Аналогичный исход событий может случиться, если координирующие институты не способны контролировать холон более низкого уровня.

А. Преобразование инфраструктуры:

непрерывный во времени процесс отбора и закрепления общих для среды бизнес-кластера правил и практик ее использования и развития.

В. Синтез институтов:

непрерывный во времени процесс отбора и закрепления общих для среды бизнес-кластера норм, правил и практик взаимодействия.

Д. Приход новых игроков

(хозяйственных субъектов): процессы создания новых хозяйственных субъектов в поддерживающих отраслях, изменения территориальной специализации, структуры, логики связей и вектора развития бизнес-кластера в зависимости от изменения условий внешней среды.

С. Изменение параметров внутреннего спроса

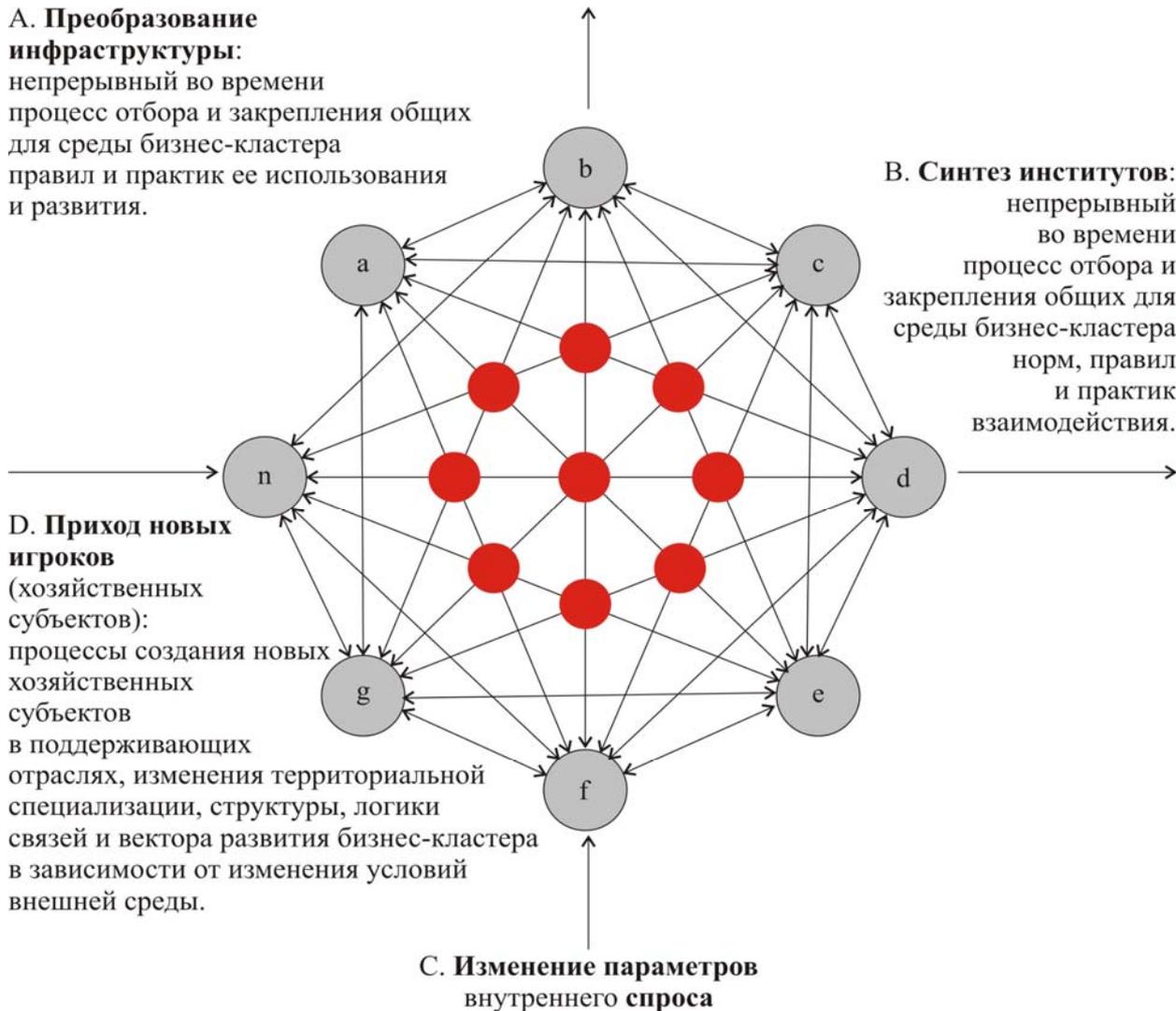


Рис. 2. Эволюционная логика бизнес-кластера

Как видно на рис. 2, под воздействием интеграционных процессов в ядре происходит преобразование инфраструктуры, синтез норм, правил и институтов, приход (образование) новых хозяйствующих субъектов, изменение параметров внутреннего спроса. Можно утверждать, что в бизнес-кластере одновременно протекают два процесса: конкуренция и кооперация. Конкуренция производит отбор и закрепление лучших технологий, управленческих практик, поддерживает инновационную активность, кооперация позволяет получать эффект экономии на масштабе в создании цепочки стоимости и поддерживать общую инфраструктуру и ресурсную базу, например общий брэнд.

Анализ плотности связей, взаимозависимости хозяйствующих субъектов-участников позволил классифицировать бизнес-кластеры как совершенные, переходные и несовершенные. В основе классификации заложено именно такое свойство, как обладание или необладание общим брэндом.

Данная логика позволяет анализировать связи и процессы внутри бизнес-кластера, используя закон иерархических компенсаций Е. Седова: при повышении разно-

образия и уплотнении внутренней среды бизнес-кластера сложность регулирующих институтов как управляющей подсистемы убывает. Верно и обратное утверждение (рис. 3).

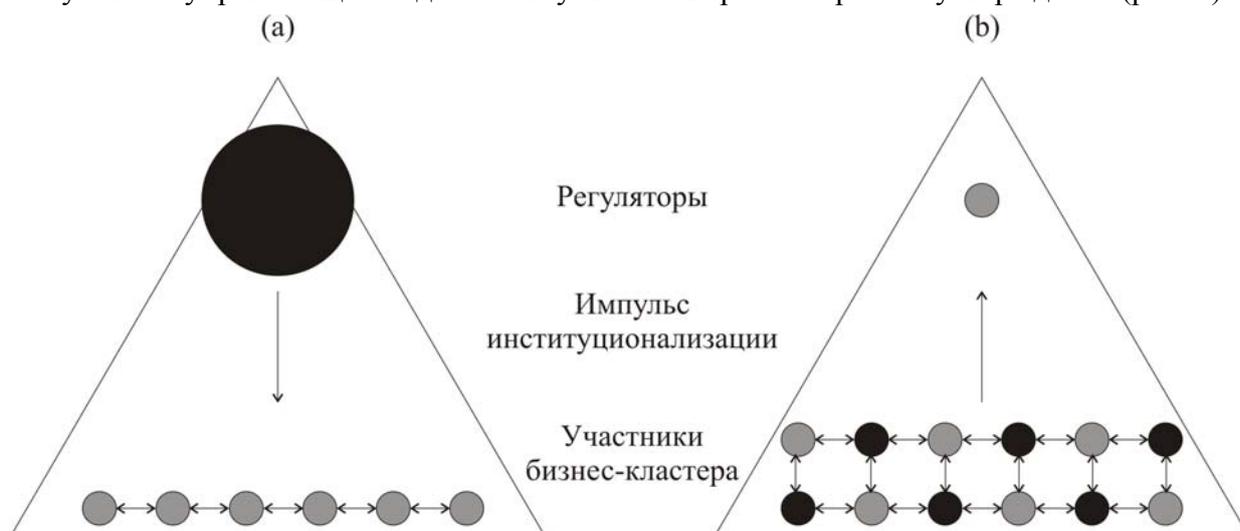


Рис. 3. Вертикальная (а) и горизонтальная (б) модели образования бизнес-кластеров

Отсюда следует, что бизнес-кластер может быть создан как непосредственно хозяйствующими субъектами данной территории, так и органами государственной власти и местного самоуправления, изначально задающими вектор развития территориального хозяйства, специализацию, создающими среду. По мере становления системы воздействие регуляторов уменьшается. Такой логике соответствуют дирижизм, или его американизированная разновидность – менеджериальный подход. Т.е. создается (или импортируется) некая модель, которая внедряется с помощью инфраструктурного проекта и пакета законов. Затем, по мере перехода ставших рутинными норм и правил в разряд традиций, государственное воздействие уменьшается, контрольные, надзорные и регулирующие функции передаются на уровень отраслевого самоуправления, система становится саморегулируемой. Как видно на слайде, в случае возникновения негативных тенденций всегда можно увеличить сложность и функциональную нагрузку управляющей системы, наделив ее рядом дополнительных полномочий. И наоборот, в случае затухания инновационной активности увеличить сложность управляемой системы, вплоть до ее совмещения с управляющей. При этом важно найти баланс соотношения унификации и разнообразия, управляемости и децентрализации, при которых предпринимательская активность и инновационность максимальны.

Инновационное развитие системы протекает на отрезке, когда связи установлены, но не являются жесткими. Тогда бизнес-кластер рассматривается как состояние экономического пространства между атомизацией (когда связи между субъектами хозяйственной деятельности отсутствуют) и иерархией, когда они жестко регламентированы. Кластеризация как процесс заключается в поддержании конкуренции и разнообразия внутри системы.

С учетом ранее изложенного, в данной парадигме возможно рассматривать три основные модели образования и эволюции бизнес-кластеров в экономическом пространстве: дирижистская, когда внутренняя структура и среда бизнес-кластера создаются при

активном участии органов государственной власти (местного самоуправления) по заранее разработанным сценариям; либеральная, когда конкуренция хозяйственных субъектов с близкой специализацией поддерживается различными инструментами экономической политики; рефлексивная, сочетающая основные принципы двух вышеприведенных моделей.

Анализ работ по данной проблематике позволяет сделать вывод: большинство точек роста мирового пространства развивалось по одному сценарию. Отличались только роль и место в данном процессе органов государственной власти и местного самоуправления.

Развивая вышеприведенную логику стоит обратить внимание на следующие аспекты.

Используя модель М. Портера, возможно имплантировать в пустое пространство четыре группы факторов и создать, например, Силиконовую долину. Далее возникает вопрос: что и как нужно делать для того, чтобы Силиконовая долина (или наукоград «Сколково») продолжала развиваться и после того, как закончится, например, бюджетное финансирование. Вероятно, ответ на этот вопрос не так важен для стран с устоявшейся рыночной экономикой, но это очень важно для России, для переходных экономик, где практически отсутствовала практика конкуренции, децентрализованного принятия решений и неплановых инноваций. Важность такого подхода можно проиллюстрировать на примере волгоградского микрофинансового бизнес-кластера, образованного КПКГ: создавшее его Общество международного развития «Дежарден» не работает в регионе уже 11 лет, а система продолжает развиваться.

Автор сознательно использует термин «бизнес-кластер». Это позволяет уйти от возникшей в экономической литературе путаницы. Стоит различать «кластер» как статистическое понятие – группа элементов статистической совокупности, обладающих однородными признаками, и кластер как форму и способ пространственной организации хозяйствующих субъектов, чему посвящена статья. Поэтому в европейской экономической литературе в отношении второго понятия принято использовать термин бизнес-кластер. В Германии используется также термин «экономический кластер» (Wirtschafts Cluster). В России чаще употребляется просто «кластер» в соответствии с традицией Гарвардской школы бизнеса, труды которой, прежде всего, работы М. Портера, переведены на русский язык. В российской литературе можно встретить и термины, указывающие на специализацию («агропромышленный кластер», «финансовый кластер»), на иные признаки («кластер малых предприятий», «промышленный кластер»). Все это вызывает путаницу при определении предмета и объекта исследования.

На мой взгляд, территориально-производственные комплексы представляют собой конкретно-исторические формы развития бизнес-кластеров в хозяйственной практике централизованного хозяйства. Главных отличий бизнес-кластера от ТПК два – решения принимаются: а) децентрализованно, б) на уровне данной системы. Как, например, демократический режим отличается от тоталитарного. Централизованная, иерархическая система эффективна в краткосрочном периоде или при массовом производстве неизменного

во времени (неинновационного) продукта с постоянным спросом, когда нужно получить экономию на масштабе. В долгосрочном периоде такие системы неадаптивны. В бизнес-кластере развитие есть коллективный процесс, его можно описать как равновесие по Нэшу. В современных открытых экономиках важно быстро перестраиваться, изменяя бизнес-практики, технологии и конфигурацию связей в соответствии с внешними вызовами. Но если пользоваться определениями М. Портера, приведенными в книге «Конкуренция», то бизнес-кластер и ТПК абсолютно идентичны. И разница возникает только в трактовке бизнес-кластера при введении понятия ядра.

В советской экономической истории удалось найти пример организации, близкой к кластерной: научный городок Зеленоград на отрезке времени, когда он отвечал стратегии развития и замыслу министра электронной промышленности СССР А.И. Шокина⁴. Там нескольким НИИ ставилась одинаковая задача на разработку и внедрение электронных компонентов. Победителю – государственная премия, проигравшим – стандартное бюджетное финансирование. Но система, в соответствии с предложенной теорией, оказалась малоадаптивной, с уходом А.И. Шокина на пенсию она прекратила существование, т.к. импульс развития генерировался вне данной системы. Плюсы-минусы легко проанализировать в рамках теории Р. Коуза: либо Вы управляете издержками, либо стимулируете инновации и повышаете адаптивность. И с точки зрения адаптивности бизнес-кластер выигрывает перед остальными формами организации.

Что касается происхождения бизнес-кластеров. Думаю, они зародились в процессе разделения труда. Примером может служить средневековый городской цех. Например, цех хлебопекарей. Они конкурировали по цене и качеству, уменьшая издержки. Но стандарты качества и «правила входа – выхода» принимались всем цехом. Как и стандарты, по которым их хлеб отличался от продукции цеха соседнего города. И у них были установлены пределы поглощения: хлебопекарь не мог продать бизнес другому хлебопекарю, только передать сыну или ученику. Т.е. их число оставалось постоянным. Оно могло изменяться только в случае изменения численности населения. Рассчитывалось просто: какой физический объем мог произвести один хлебопекарь при данной технологии. В европейских городах этот реликтовый институт остался до сих пор. И это, несомненно, институт в трактовке Д. Норта (Douglass Cecil North)⁵. Данная форма закрепились в современных аграрных регионах. И так, например, работают мастера художественнойковки в Дагестане.

Процесс кластеризации понимается как формирование конкурентного поля взаимодействий хозяйствующих субъектов в ядре бизнес-кластера, поддержание практики децентрализованного принятия решений и разнообразия внутри системы. Для чего это нужно? Очевидно, регион как открытая система, должен обладать экономическим дуализмом: с одной стороны, владеть приспособляемостью и изменчивостью, адаптируясь к тенденциям глобального окружения, изменениям структуры и особенностей спроса; с другой

⁴ Шокин А. И. Министр невероятной промышленности СССР. Страницы биографии. М.: Техносфера, 2007.

⁵ Норт Д. Функционирование экономики во времени / Нобелевская лекция (9 декабря 1993 года) <http://www.strana-oz.ru/?numid=21&article=981>.

стороны – иметь иммунитет от воздействия глобальных кризисов на финансовых и товарных рынках, противодействуя тенденциям стандартизации и унификации, сохраняя технологическое и инновационное разнообразие.

Система работает так. Реакцией на изменение внешней среды являются новации и инновации. Их количество тем больше, чем больше количество компаний образуют ядро. Одни из них будут успешными, другие нет. Успешные копируются и тиражируются по системе. Этот принцип можно проиллюстрировать на известном маркетингологам примере вывода на рынок первого в мире компакт-плеера «Sony». Через год аналогичную продукцию выпускали все конкуренты компании. Важно отметить: все они, кроме голландской «Phillips» и немецкой «Telefunken» располагались в одном районе Японии. Плюс, децентрализованное принятие решений минимизирует возможность тиражирования ошибок по всей системе.

А достигается кластеризация различными инструментами экономической политики: антимонопольное регулирование, налоговые преференции и др. Во многих странах кластеризация пространства достигается низкими налогами для малого бизнеса. Как только численность сотрудников, оборот, доля рынка или какой-то другой параметр, превышает определенный порог – налогообложение возрастает в разы. И этим поддерживается институт конкуренции.

Почему бизнес-кластер рассматривается как система? Это множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которое характеризуется целостностью. Бизнес-кластер рассматривается как комплекс процессов и явлений (а также связей между ними), существующий объективно, независимо от наблюдателя. Его возможно выделить из окружающей среды, из экономического пространства, определить входы и выходы, произвести структуризацию, выяснить механизм функционирования и, исходя из этого, воздействовать на систему в нужном направлении. Т.е. бизнес-кластер – объект исследования и управления.

Бизнес-кластер – целое, состоящее из взаимосвязанных, взаимодействующих, взаимозависимых частей, причем свойства этих частей зависят от системы в целом, а свойства системы – от свойств ее частей. Во всех случаях имеется в виду наличие среды, в которой существует и функционирует бизнес-кластер. В диссертационном исследовании бизнес-кластер рассматривается и как материальная система и как нематериальная – система потоков денежных средств и информации. Бизнес-кластер – кибернетическая система. И если, например, Э.С. Бир (Anthony Stafford Beer) делит системы на детерминированные и вероятностные⁶, то, полагаю, будет справедливым утверждение, что бизнес-кластеру присущи оба вышеназванных признака.

Наиболее логичная концепция бизнес-кластера как системы возникает в свете теории ненасильственного развития И.Н. Острецова, в основе которой – перенесенная из

⁶ *Stafford B. Decision and Control: The Meaning of Operational Research and Management Cybernetics. John Wiley, London, 1966.*

фундаментальной физики в общественные науки двойственная природа мироздания⁷. Т.е. все процессы имеют либо групповую, либо индивидуальную природу. Второе допущение: и в социальном мире все групповые процессы детерминированы, а индивидуальные имеют случайный характер. Таким образом, бизнес-кластер – система, в которой содержание определяет форму: чем выше степень кластеризации специализированной территории, тем интенсивнее стохастический поиск индивидуальных субъектов, в результате которого вырабатываются и закрепляются правила игры, обеспечивающие детерминированное развитие. В основе методологии исследования заложена системная парадигма, согласно которой экономическое пространство рассматривается как единая система, заключающая в себе множество относительно самостоятельных подсистем, состав и структура которых определяется в соответствии с позицией наблюдателя или группы наблюдателей. Данные аргументы приводятся и в исследованиях ЦЭМИ РАН⁸.

В ряде работ как бизнес-кластер описываются локальные экономические системы, сформированные вокруг одной фирмы. Согласно данной логике бизнес-кластером можно считать любую концентрацию хозяйственных субъектов в экономическом пространстве. В том числе – совокупность сконцентрированных вокруг предприятия фирм-смежников, специализирующихся на выпуске товаров-полуфабрикатов, комплектующих и услуг по заказу данного предприятия и конкурирующих между собою по цене и качеству за право поставки. Данная трактовка противоречит этимологии слова кластер. Например, в астрономии скопление звезд считается кластером, а Солнечная система, где планеты вращаются в поле тяготения одной звезды, нет.

В такой парадигме можно назвать бизнес-кластером и совокупность фирм-поставщиков, борющихся за муниципальный заказ. На мой взгляд, это взаимоотношения по принципу «принципал-агент». Их можно описывать как аутсорсинг, когда предприятие создает для себя сеть более дешевых поставщиков, от которых легко избавляться в случае стагнации на рынке. В такой модели отсутствуют равноправие, децентрализация и кооперация. Вектор развития системы, правила игры задаются одной компанией. Поэтому автор не рассматривает данную модель взаимодействия как бизнес-кластер.

ВЫВОДЫ:

1) Бизнес-кластер – локальная экономическая система, представляющая собой: во-первых, экономически и технологически взаимосвязанную группу хозяйственных субъектов, типологически занимающую промежуточное положение между множеством изолированных (автономных) фирм и интегрированной фирмой, логику развития которой определяет подгруппа субъектов с близкой специализацией (ядро бизнес-кластера); во-вторых, институционально оформленную в определенных пространственных границах группу хозяйственных субъектов, заинтересованных в сотрудничестве с целью обеспечения расширенного воспроизводства и повышения дохода.

⁷ *Острецов И.Н.* Введение в философию ненасильственного развития. Днепропетровск: Комплекс, 2002.

⁸ *Клейнер Г.Б., Качалов Р.М., Нагрудная Н.Б.* Формирование стратегии функционирования инновационно-промышленных кластеров: препринт № WP/2007/216. М.: ЦЭМИ РАН, 2007.

2) В отличие от сложившегося подхода к анализу бизнес-кластеров с точки зрения влияния внешней среды, перенос акцентов на их внутреннюю среду позволил выделить виды взаимозависимости хозяйственных субъектов на основе конкуренции, кооперации, дополнительности, как системного признака, обеспечивающие эволюцию бизнес-кластеров, а также экономию на масштабе при использовании общих ресурсов и факторов производства.

3) Бизнес-кластеры возможно классифицировать по такому критерию как соотношение сложностей управляющей и управляемой подсистем: дирижистская, когда внутренняя структура и среда бизнес-кластера создаются при активном участии органов государственной власти и местного самоуправления по заранее разработанным сценариям; либеральная, когда конкуренция в ядре бизнес-кластера поддерживается инструментами бюджетно-налогового стимулирования, антимонопольного регулирования и др. инструментами экономической политики; рефлексивная, сочетающая основные элементы первых двух моделей, и определены условия их реализации в регионах.

РАЗДЕЛ 2

ПРИКЛАДНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПРАКТИКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РОССИИ

С.Н. Сайфиева

СОПОСТАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ОТРАСЛИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Регулирование налоговой нагрузки – один из важнейших рычагов государственного влияния, позволяющее развивать ключевые секторы экономики и отрасли промышленности.

Отметим, что расчет совокупной налоговой нагрузки целесообразно осуществлять с 2000 г., поскольку основные налоговые реформы произошли в 2001–2004 годах. Существуют определенные трудности, заключающиеся в переводе данных из Общесоюзного классификатора отраслей народного хозяйства (ОКОНХ) в Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД)¹. Поскольку ОКОНХ и ОКВЭД имеют различные объекты классификации, в большинстве случаев нет возможности установить однозначное соответствие между кодовыми позициями двух классификаторов. Ранее автором была предложен критерий перевода из одного классификатора в другой², базирующийся на отраслевом логическом соответствии, но в настоящее время, используя современную статистическую информацию и разработки Росстата, можно установленную ранее область сопоставления существенно уточнить.

Методология перевода некоторых экономических показателей из ОКОНХ в ОКВЭД, а так же методологические комментарии по расчету ретроспективных динамических рядов, приводятся на официальном сайте Росстата в разделе «Метаданные и нормативно-справочная информация»³. Из всех показателей, по которым Росстатом рассчитаны ретроспективные ряды⁴, в данном исследовании применяется только один – «прибыль (убыток) крупных и средних предприятий и организаций на 1 января следующего года по отраслям промышленности». Поскольку в Центральной Базе статистических данных

¹ В связи с окончанием переходного периода с одного классификатора на другой, определенного постановлением Правительства РФ от 17 февраля 2003 г. №108, данные, публикуемые в отраслевом разрезе, в дальнейшем приводятся по видам экономической деятельности. Разработка ОКОНХ с 2005 г. прекращена.

² Сайфиева С.Н. Налоговая нагрузка на российскую экономику: Макроэкономический анализ – М.: Издательство ЛКИ, 2010. Глава 2. С. 49.

³ Методологические положения по статистике. Выпуск 5. 2006. М.: Государственный комитет РФ по статистике. Электронный ресурс <http://www.gks.ru/>

⁴ Объем работ, выполненных по договорам строительного подряда за 1994–2002 гг., индекс цен производителей за 1998–2001 гг., инвестиции в основной капитал за 1994–2001 гг., базовые финансовые показатели за 1998–2002 гг. (сальдированный финансовый результат, прибыль, убыток, просроченная дебиторская и кредиторская задолженность, превышение просроченной дебиторской задолженности над просроченной кредиторской задолженностью, финансовые вложения, иностранные инвестиции).

(ЦБСД) за 2004 г. он приводится в классификациях ОКОНХ и ОКВЭД, именно этот показатель был взят за основу при разработке *обновленного* критерия сопоставления (см. табл. 1).

Таблица 1

Критерий сопоставления⁵

Отрасли промышленности	Вид экономической деятельности	
Электроэнергетика	Производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды	
Нефтедобывающая и газовая промышленность	Добыча сырой нефти и природного газа, предоставление услуг в этих областях	Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых
Угольная и торфяная промышленность	Добыча каменного угля, бурого угля и торфа	
Прочая топливная промышленность	Предоставление прочих услуг, связанных с добычей нефти и газа	
Добыча металлических руд и прочих полезных ископаемых	Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	
Нефтеперерабатывающая промышленность	Производство кокса и нефтепродуктов	
Цветная металлургия	Производство цветных металлов и готовых металлических изделий	
Черная металлургия	Производство чугуна, стали и ферросплавов Производство чугунных и стальных труб Прочая первичная обработка чугуна и стали	
Химическая и нефтехимическая промышленность	Химическое производство. Производство резиновых и пластмассовых изделий	
Машиностроение и металлообработка	Производство машин и оборудования; Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования; Производство транспортных средств и оборудования.	
Промышленность строит. материалов (вкл. стек. и фарф.-фаянс.)	Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	Лесное хозяйство и предоставление услуг в этой области Обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки; Целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	
Легкая промышленность	Текстильное и швейное производство; Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	
Пищевая промышленность	Производство пищевых продуктов, включая напитки и табак	
Другие промышленные производства	Прочие производства	

Автором были предложены две методики расчета совокупной налоговой нагрузки на виды экономической деятельности. Первая из них носила преимущественно оценочный характер⁶, вторая – включала фактические значения выплаченных налогов, включенные в Центральную Базу статистических данных (ЦБСД), и содержала иные методы расчета и распределения выплаченного налога на прибыль и налогов и взносов на социальные нуж-

⁵ Выполнено по Центральной базе статистических данных Росстата. <http://www.gks.ru/>

⁶ Сайфиева С.Н. Налоговая нагрузка на российскую экономику: Макроэкономический анализ М.: ЛКИ, 2010. Глава 3. С. 106–145

ды⁷. Последний из вариантов позволил более точно определить налоговую нагрузку в разрезе основных видов экономической деятельности для оценки ее эффективности.

Расчет совокупной налоговой нагрузки на отрасли промышленности также может быть произведен в двух вариантах. Первый (с 1995 по 2003 г.) – с использованием системы таблиц «Затраты-выпуск»⁸, второй – фактических налоговых выплат из ЦБСД⁹.

Величина валовой добавленной стоимости, прибыли в валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности указаны в статистических сборниках «Национальные счета России в 2000–2007 годах», «Национальные счета России в 2001–2008 годах». Величина отраслевой валовой добавленной стоимости и прибыли в валовой добавленной стоимости рассчитаны по методике, предложенной автором¹⁰. Рассчитанная отраслевая валовая добавленная стоимость по отрасли «промышленность» (в соответствии с ОКОНХ) за 2004–2008 гг. вполне сопоставима с суммарной величиной валовой добавленной стоимости по разделам ОКВЭД: С «Добыча полезных ископаемых», D «Обрабатывающие производства» и E «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды»¹¹. В статистических сборниках «Национальные счета России в 2000–2007 гг. и в 2001–2008 гг.» валовая добавленная стоимость по промышленности (сумма разделов С, D, E) в 2007 г. составила 9226,4 млрд руб.¹² – по расчетам автора – 9132,4 млрд руб. В 2008 г. – 10816,7 млрд руб.¹³ – по расчетам автора – 9974,4 млрд руб. Различие обусловлено, главным образом, отсутствием данных за IV квартал по всем элементам, применяемым автором для расчета отраслевой валовой добавленной стоимости, в ЦБСД.

Для оценки эффективности налогового бремени, предлагаем использовать следующие индикаторы:

1. Коэффициент налоговой нагрузки на вновь созданную стоимость – отношение совокупной налоговой нагрузки к валовой добавленной стоимости. Позволяет определить влияние налогового бремени на процесс производства конечного продукта.

2. Коэффициент налоговой нагрузки на прибыль в валовой добавленной стоимости – отношение совокупной налоговой нагрузки к величине прибыли и смешанных дохо-

⁷ Сайфиева С.Н. «Методика расчета совокупной налоговой нагрузки на основные виды экономической деятельности в российской экономике с 2000 по 2008 гг. Эффективность налогообложения». Принято в печать: Финансы, 2010.

⁸ Сайфиева С.Н. Налоговая нагрузка на российскую экономику: Макроэкономический анализ М.: ЛКИ, 2010. Глава 4. С. 146–175.

⁹ Сайфиева С.Н. «Эффективность налогообложения основного капитала в российской экономике». глава в коллективной монографии «Управление финансами на микро и макроуровне», Центр научных исследований и разработок, г. Тюмень, 2010.

¹⁰ Там же.

¹¹ Методологические положения по статистике. П.4.3.1. Ретроспективные пересчеты динамики производства в разрезе видов экономической деятельности по ОКВЭД. Электронный ресурс: <http://www.gks.ru/>

¹² Национальные счета России в 2000-2007 гг., Федеральная служба государственной статистики, 2008. С. 84.

¹³ Национальные счета России в 2001-2008 гг. Электронный ресурс: <http://www.gks.ru/>

дов в валовой добавленной стоимости,¹⁴ для секторов – включая скрытую ЗП, суммарное значение которой распределить по видам экономической деятельности весьма проблематично. Позволяет определить соотношение налогового бремени и собственных финансовых источников предприятий, включающих амортизацию и прибыль¹⁵.

3. Коэффициент налоговой нагрузки на чистую прибыль, рассчитанную как разница между валовой прибылью и потреблением основного капитала,¹⁶ включая скрытую ЗП. Позволяет определить соотношение налогового бремени и чистой прибыли каждого вида деятельности и отрасли промышленности.

Добавленная стоимость и конечный продукт являются взаимосвязанными экономическими категориями, отражающими две стороны процесса производства, а именно, процесс приращения стоимости, с одной стороны, и прирост массы потребительных стоимостей, с другой. Определим влияние совокупной налоговой нагрузки на производство конечного продукта по секторам экономики (см. табл. 2) и отраслям промышленности (см. табл. 3).

Таблица 2

Отношение совокупной налоговой нагрузки к валовой добавленной стоимости (с учетом перемещения части торгово-посреднической наценки в добывающий сектор*), %

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Всего, в том числе:	51,9	39,2	39,6	37,6	42,2	44,3	43,4	42,8	41,2
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	13,6	13,1	9,8	9,0	8,6	8,0	9,3	11,2	9,9
рыболовство, рыбоводство	0,0	0,0	0,0	69,9	28,7	28,5	24,8	33,4	25,6
добыча полезных ископаемых	54,2	43,0	57,2	56,7	61,2	79,0	63,5	57,6	57,4
обрабатывающие производства	94,7	58,2	64,9	79,5	106,1	111,3	107,1	102,8	105,7
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	44,4	34,6	47,8	31,6	26,3	22,8	24,7	25,9	25,1
строительство	66,6	42,6	31,2	30,7	23,3	22,1	21,5	24,8	21,7
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	22,1	16,7	14,9	22,0	28,6	22,4	25,9	21,4	18,7
транспорт и связь	54,6	35,8	31,0	26,3	23,2	22,2	22,6	25,3	24,4
прочие	60,1	55,3	59,3	46,5	44,7	37,4	39,5	61,7	49,9

* В остальных секторах экономики торгово-посредническая наценка отражает их реальные расходы по реализации продукции¹⁷.

Налоговая нагрузка на валовую добавленную стоимость по экономике в целом с 2000 по 2008 г. сократилась на 10,7 п.п. (см. табл. 2). По видам экономической деятельности наблюдается ее высокая дифференциация: в 2000 г. налоговая нагрузка на обрабаты-

¹⁴ Существуют трудности статистического разделения валовой прибыли и валового смешанного дохода, данные по которым появляются в Системе национальных счетов (СНС) с запозданием на 2 года по отношению к характеризваемому ими состоянию экономики; данные о сумме этих показателей – через год. В настоящей работе указанные показатели не разделяются.

¹⁵ В ряде работ приводится аргументация в пользу единства экономической природы прибыли и амортизации. Напр.: Орлов А. Об экономической сущности амортизации // Вопросы экономики. 2010. №3. С. 86–96.

¹⁶ Величина амортизационных отчислений, Центральная база Росстата. Электронный ресурс: <http://www.gks.ru/>

¹⁷ Методика определения величины торгово-посреднической наценки изложена: Сайфиева С.Н. Налоговая нагрузка на российскую экономику: Макроэкономический анализ – М.: ЛКИ, 2010. Глава 2. С. 50–53.

вающий сектор в 1,7 раза превышала нагрузку на добывающий сектор, в 2002 (даже после введения НДС) – на 7,7 п.п., в 2008 году – в 1,8 раза.

Таблица 3

**Отношение отраслевой совокупной налоговой нагрузки
к валовой добавленной стоимости**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Электроэнергетика	36,9	34,3	29,6	32,1	37,0	34,1	34,6	34,0	31,3
Нефтедобывающая и газовая промышленность	36,9	41,9	39,1	45,4	47,7	62,1	54,4	48,2	48,8
Угольная и торфяная промышленность	50,2	52,1	55,7	59,1	43,1	39,7	35,6	32,7	30,7
Прочая топливная промышленность	47,5	42,7	40,2	38,4	39,3	39,8	49,2	33,1	29,6
Добыча металлических руд и прочих полезных ископаемых	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	35,3	31,7	32,8	33,0	29,8
Нефтеперерабатывающая промышленность	5,2	8,4	7,7	4,8	25,5	29,9	28,6	51,6	25,7
Черная металлургия	37,1	42,3	33,3	27,2	32,3	26,9	26,7	26,1	25,3
Цветная металлургия	43,3	37,9	34,3	31,6	43,7	34,7	30,8	29,3	30,8
Химическая и нефтехимическая промышленность	30,1	33,8	32,2	30,7	34,6	27,6	26,8	26,4	26,6
Машиностроение и металлообработка	45,7	45,4	38,7	37,9	45,6	30,5	29,7	29,3	30,3
Лесная, деревообработ. и целлюлозно-бумажная промышленность	29,5	32,2	27,3	27,9	45,1	27,7	27,0	26,8	27,0
Промышленность строит. материалов (вкл. стек. и фарф.-фаянс.)	35,1	31,9	28,5	27,2	36,9	28,7	27,3	26,4	27,2
Легкая промышленность	40,2	37,4	31,1	28,0	49,4	32,1	31,0	30,1	30,1
Пищевая промышленность	26,0	23,0	19,2	19,5	23,2	14,1	16,7	16,5	16,5
Другие промышленные производства	7,9	7,2	8,7	6,0	27,0	28,3	28,2	27,9	29,6
Промышленность всего:	34,8	36,7	32,9	34,1	42,4	50,1	42,8	40,4	38,7

Налоговая нагрузка на валовую добавленную стоимость в российской промышленности с 2000 по 2008 г. увеличилась на 3,9 п.п., главным образом, за счет ее роста в добывающих и нефтеперерабатывающих отраслях (на 11,9 п.п.) и прочих промышленных производствах, в машиностроении – она снизилась на 15,4 п.п. (см. табл. 3). В 2000 г. налоговая нагрузка на машиностроение в 1,2 раза превышала нагрузку на нефтедобывающую и газовую промышленность, в 2002 (после введения НДС) – налоговое бремя различалось только на 0,4 п.п., в 2008 г. – наоборот, налоговая нагрузка на нефтедобывающую и газовую промышленность в 1,6 раза превысила налоговое бремя на машиностроение. Следовательно, налоговое бремя на производство в отраслях российской промышленности увеличивается за счет налоговой нагрузки на добывающий сектор.

Валовая прибыль измеряет прибыль, полученную от процесса производства, включает чистую прибыль и потребление основного капитала. Поэтому отношение отраслевой совокупной налоговой нагрузки к величине прибыли в ВДС позволяет определить соотношение налогового бремени и собственных финансовых источников предприятий. Определим влияние совокупной налоговой нагрузки на финансовые источники предприятий по секторам экономики (см. табл. 4) и отраслям промышленности (см. табл. 5).

Таблица 4

Отношение совокупной налоговой нагрузки к валовой прибыли и валовым смешанным доходам (с учетом скрытой ЗП и перемещения части торгово-посреднической наценки в добывающий сектор*), %

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Всего, в том числе:	57,1	53,9	60,4	56,3	59,0	63,1	62,4	62,8	60,0
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	12,5	12,6	11,9	10,2	9,8	8,9	10,2	12,3	9,2
рыболовство, рыбоводство	64,5	71,3	89,4	40,7	35,1	36,2	32,1	42,6	33,4
добыча полезных ископаемых	41,7	47,0	64,9	65,1	81,4	96,3	84,5	77,1	76,2
обрабатывающие производства	101,5	109,5	116,4	119,8	119,9	116,9	127,3	113,7	137,2
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	46,7	42,8	70,3	59,9	39,4	44,1	44,1	49,2	46,2
строительство	80,9	56,0	92,9	37,7	34,8	31,1	29,8	30,0	25,7
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	27,6	25,2	22,3	23,8	21,8	23,7	26,3	23,5	20,6
транспорт и связь	79,0	57,7	42,9	37,4	30,8	34,6	32,7	38,5	31,1
прочие	66,7	56,0	68,8	57,0	67,6	53,7	47,1	77,1	52,2

* В остальных секторах экономики торгово-посредническая наценка отражает их реальные расходы по реализации продукции¹⁸.

Налоговая нагрузка на валовую прибыль и валовые смешанные доходы по экономике в целом с 2000 по 2008 г. увеличилась на 2,9 п.п. (см. табл. 4). Здесь дифференциация по видам экономической деятельности еще выше! В 2000 году налогообложение валовой прибыли в обрабатывающем секторе в 2,4 раза превысило аналогичный показатель добывающего сектора; в 2002 и 2008 гг. разрыв составил 1,8 раза.

Таблица 5

Отношение отраслевой совокупной налоговой нагрузки к валовой прибыли в ВДС

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Электроэнергетика	65,8	59,3	50,9	53,2	62,0	55,2	65,3	61,8	63,6
Нефтедобывающая и газовая промышленность	42,9	50,0	45,5	50,8	87,4	142,5	109,4	85,3	91,7
Угольная и торфяная промышленность	209,8	166,9	233,1	289,0	107,4	76,2	93,9	62,5	46,7
Прочая топливная промышленность	150,2	84,3	80,1	84,2	103,5	101,5	87,0	78,5	70,9
Добыча металлических руд и прочих полезных ископаемых	0,0	0,0	0,0	0,0	78,4	51,0	53,0	54,8	50,2
Нефтеперерабатывающая промышленность	5,6	9,0	8,1	5,3	46,2	37,1	33,7	91,3	29,4
Черная металлургия	58,1	90,3	64,5	43,8	41,3	35,7	34,2	33,6	32,5
Цветная металлургия	74,4	64,5	59,0	48,8	66,5	50,6	38,9	35,8	41,9
Химическая и нефтехимическая промышленность	50,8	68,9	80,6	73,6	69,9	47,2	43,5	41,7	39,0
Машиностроение и металлообработка	124,6	161,7	169,4	223,7	119,5	84,2	77,9	73,9	100,7
Лесная, деревообработ. и целлюлозно-бумажная промышленность	60,3	78,9	67,5	72,6	89,6	53,4	52,1	50,3	84,1
Промышленность строит. материалов (вкл. стек. и фарф.-фаянс.)	89,1	88,4	96,8	84,0	79,4	55,7	42,5	38,0	49,5
Легкая промышленность	230,9	377,8	328,8	432,4	145,9	122,3	97,8	95,2	109,8
Пищевая промышленность	52,7	41,9	34,2	36,3	30,4	18,2	23,2	23,2	24,0
Другие промышленные производства	16,9	19,4	25,3	21,9	63,1	58,0	57,4	60,2	92,9
Промышленность всего	50,5	56,6	50,4	50,5	75,9	99,0	75,8	69,4	68,0

¹⁸ Там же.

Налоговая нагрузка на валовую прибыль по промышленности с 2000 по 2008 г. увеличилась на 17,9 п.п., главным образом, за счет ее роста в добывающих и нефтеперерабатывающих отраслях (на 48,8 п.п.) и прочих промышленных производствах, в машиностроении она сократилась на 23,9 п.п. (см. табл. 5). В 2000 г. налоговая нагрузка на прибыль в ВДС на машиностроение в 2,9 раза превышала нагрузку на нефтедобывающую и газовую промышленность, в 2002 (даже после введения НДС) – в 3,7 раза, в 2008 г. – налоговая нагрузка на валовую добавленную прибыль в ВДС машиностроения на 9 п.п. превысила налоговую нагрузку на нефтедобывающую и газовую промышленность.

Чистая прибыль – показатель, характеризующий конечный финансовый результат деятельности отрасли, на предприятиях она является источником выплаты дивидендов и средств, направляемых на образование резервного фонда и на прирост капитала. Определим влияние совокупной налоговой нагрузки на конечный финансовый результат предприятий по секторам экономики (табл. 6) и отраслям промышленности (табл. 7).

Таблица 6

Отношение совокупной налоговой нагрузки к чистой прибыли и чистым смешанным доходам (с учетом скрытой ЗП и перемещения части торгово-посреднической наценки в добывающий сектор*), %

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Всего, в том числе:	58,9	66,2	61,3	63,8	69,7	67,8	69,2	64,7
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	13,2	12,4	10,6	10,1	9,3	10,7	12,8	9,6
рыболовство, рыбоводство	0,0	0,0	0,0	35,7	37,7	33,4	44,7	35,1
добыча полезных ископаемых	49,4	72,4	72,4	95,5	106,2	91,3	84,8	82,3
обрабатывающие производства	123,0	134,3	137,7	131,2	125,8	135,0	122,9	146,9
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	51,5	103,3	84,1	49,9	66,7	52,6	74,9	56,9
строительство	57,4	98,5	39,0	36,1	35,7	33,8	33,9	28,0
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	28,5	22,5	24,1	22,2	26,1	28,7	26,3	22,3
транспорт и связь	84,3	59,9	49,8	38,8	45,0	41,6	49,7	39,2
прочие	57,5	71,0	58,7	69,8	59,8	51,0	79,8	55,4

* В остальных секторах экономики торгово-посредническая наценка отражает их реальные расходы по реализации продукции¹⁹.

Налоговая нагрузка на чистую прибыль и чистые смешанные доходы по экономике в целом с 2000 по 2008 г. увеличилась на 3,9 п.п. (см. табл. 6). В 2000 г. налогообложение чистой прибыли в обрабатывающем секторе в 3,8 раза превысило аналогичный показатель добывающего сектора; в 2002 – в 1,9 раза, в 2008 г. разрыв составил 1,8 раза. Основную часть валовой прибыли и валовых смешанных доходов добывающего сектора составляют амортизационные отчисления, обрабатывающего – чистая прибыль. В работе²⁰ убедительно доказано, избыточная налоговая нагрузка на капитал вызывает его сокраще-

¹⁹ Там же.

²⁰ Сайфиева С.Н., Ермилина Д.А. «Налогообложение и капитал в российской экономике: проблемы стимулирования инвестиционной деятельности». ЭКО. № 5, 2010. С. 29-48

ние и ухудшение структуры. Именно этот процесс сейчас происходит в обрабатывающем секторе экономики.

Таблица 7

**Отношение отраслевой совокупной налоговой нагрузки
к величине чистой прибыли в ВДС**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Электроэнергетика	83,2	73,1	72,7	72,3	86,7	74,1	90,5	91,8	97,8
Нефтедобывающая и газовая промышленность	43,9	51,6	47,8	53,3	94,0	152,4	116,8	91,6	98,0
Угольная и торфяная промышленность	415,8	294,6	600,4	1215,0	144,4	88,6	140,0	82,0	53,6
Прочая топливная промышленность	215,7	99,6	93,6	97,1	129,4	153,9	95,4	104,9	106,2
Добыча металлических руд и прочих полезных ископаемых	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	102,3	57,9	59,7	61,9	58,6
Нефтеперерабатывающая промышленность	5,7	9,1	8,2	5,4	53,3	39,2	35,5	98,6	31,0
Черная металлургия	62,0	106,8	74,7	48,0	43,8	38,3	36,3	36,2	35,1
Цветная металлургия	79,8	71,0	66,8	53,8	78,2	55,0	41,8	38,4	48,4
Химическая и нефтехимическая промышленность	55,6	79,5	102,1	90,9	86,3	54,1	49,7	47,5	44,0
Машиностроение и металлообработка	143,8	199,7	226,2	334,0	143,7	101,3	92,6	85,8	128,5
Лесная, деревообработ. и целлюлозно-бумажная промышленность	66,5	92,1	80,2	87,4	117,9	67,1	67,1	64,5	176,0
Промышленность строит. материалов (вкл. стек. и фарф.-фаянс.)	100,5	102,2	117,3	98,7	92,8	66,1	47,1	41,2	58,4
Легкая промышленность	291,4	562,9	513,6	823,1	178,7	167,7	123,0	122,4	149,7
Пищевая промышленность	57,8	45,8	37,9	41,3	34,7	20,3	26,6	26,4	27,8
Другие промышленные производства	17,3	19,8	26,0	22,5	67,3	68,1	67,0	70,9	122,2
Промышленность, всего	53,3	60,9	55,5	55,1	85,6	108,9	83,2	77,0	75,9

Налоговая нагрузка на чистую прибыль по промышленности с 2000 по 2008 гг. увеличилась на 22,6 п.п. (см. табл. 7). В 2000 г. налогообложение чистой прибыли машиностроения в 3,3 раза превысило аналогичный показатель нефтедобывающей и газовой промышленности; в 2002 – в 4,7 раза, в 2008 г. разрыв составил 1,3 раза.

Сопоставление отношения совокупной налоговой нагрузки и валовой добавленной стоимости по секторам и отраслям промышленности (см. табл. 2 и 3) демонстрирует противоположную динамику. За анализируемый период налоговая нагрузка на производство конечного продукта по экономике в целом сокращается, по промышленности в целом – растет. Для проверки достоверности расчетов суммируем валовую добавленную стоимость по разделам С D и E классификации ОКВЭД и совокупную налоговую нагрузку по секторам для получения суммарных индикаторов (см. табл. 2) для сопоставления с индикаторами по промышленности в целом (см. табл. 3). Результаты расчетов поместим в табл. 8.

Сопоставление *динамики*²¹ индикаторов по разделам С,D,E ОКВЭД (см. табл. 8) и по промышленности в целом (см. табл. 3, 5 и 7) позволяют утверждать о достоверности и научной обоснованности произведенных расчетов: на промышленность в целом налоговая

²¹ Значения индикаторов не совпадают, поскольку методика расчета совокупной налоговой нагрузки на сектора и отрасли существенно различаются.

нагрузка увеличивается, в меньшей степени на конечный произведенный продукт, в большей степени – на собственные финансовые источники предприятий и на конечный результат их деятельности. В разбивке по секторам и отраслям наблюдается высокая дифференциация.

Таблица 8

**Индикаторы эффективности налоговой нагрузки по разделам ОКВЭД:
С «Добыча полезных ископаемых», D «Обрабатывающие производства»
и E «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды»**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Отношение совокупной налоговой нагрузки к ВДС	72,4	50,5	60,7	64,8	78,2	89,2	81,7	76,9	79,5
Отношение совокупной налоговой нагрузки к прибыли в ВДС	65,5	71,3	87,3	87,4	97,2	104,4	104,8	95,6	106,9
Отношение совокупной налоговой нагрузки к чистой прибыли	54,6	77,6	100,6	100,1	110,7	115,5	112,8	105,8	115,8

Сокращение налоговой нагрузки происходит в основном за счет ее уменьшения в сфере услуг и секторах, не связанных непосредственно с процессом промышленного производства: в сельском хозяйстве, в оптовой и розничной торговле, на транспорте и связи, в прочих видах деятельности.

Сопоставление динамики налоговой нагрузки по секторам с отраслевой налоговой нагрузкой, позволяет точно определить, в каких отраслях промышленности наблюдается наиболее тяжелое налоговое бремя, оценить его влияние на отраслевые финансовые результаты.

Увеличение налоговой нагрузки на валовую добавленную стоимость в добывающем секторе происходит как по секторам, так и по отраслям. Вызывает недоумение рост налоговой нагрузки в обрабатывающем секторе (см. табл. 2), при ее существенном сокращении в отраслевом разрезе (см. табл. 3). Налоговая нагрузка увеличилась в основном за счет налогового пресса на нефтеперерабатывающую промышленность, которая по классификации ОКВЭД теперь относится к обрабатывающему сектору экономики, и других промышленных производств. За анализируемый период наименьшее снижение налоговой нагрузки на производство конечного продукта произошло в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности.

Соотношение налогового бремени и собственных финансовых источников деятельности предприятий показывает более высокую дифференциацию. Например, при незначительном росте налоговой нагрузки на валовую добавленную стоимость в добывающем секторе, налоговый пресс на валовую прибыль в ВДС увеличился двукратно. В основном налоговая нагрузка возросла за счет нефтеперерабатывающей; лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, других промышленных производств. Отметим, что если в машиностроении налоговый пресс на валовую прибыль в ВДС сократился на 23,9 п.п., то в черной и цветной металлургии, пищевой отрасли – дву-

кратно. Самая высокая налоговая нагрузка (практически равная валовой прибыли и даже ее превышающая) наблюдается в машиностроении и легкой промышленности.

Отметим, что налоговая нагрузка на конечный финансовый результат предприятий за анализируемый период увеличилась в большей степени. В добывающем секторе – в 2,8 раза, в отраслевом разрезе (нефтедобывающая и газовая промышленность) – в 2,2 раза; в обрабатывающем секторе – на 30,0%. В основном налоговая нагрузка также возросла за счет нефтеперерабатывающей (5,4 раза); лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности (2,6 раза), других промышленных производств (7,0 раза). Во многих отраслях промышленности величина совокупной налоговой нагрузки превышает конечный финансовый результат: в машиностроении – на 28,5%, в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности – на 76,0%, в легкой – на 49,7%, в других промышленных производствах – на 22,2%.

Какие же экономические результаты будут достигнуты указанными отраслями при существующем налоговом режиме? Какая часть амортизации будет использована ими для возвращения в производство новых средств труда? Какая величина чистой прибыли остается у них после выплаты всех налогов? Ответы на эти вопросы очевидны.

]Существенная разница в тяжести налогового бремени на валовую добавленную стоимость, на валовую прибыль в ВДС и чистую прибыль в ВДС обусловлена спецификой структуры их валовой добавленной стоимости. Например, в обрабатывающей промышленности оплата труда наемных работников составляет ее основную часть. В добывающих отраслях, наоборот, валовая прибыль. Так, в 2000 г. валовая прибыль нефтедобывающей и газовой промышленности составляла 86,0% от ВДС, в 2008 г. – 53,2%; чистая прибыль – 84,1% и 49,8%; в машиностроении соответственно валовая прибыль – 36,6% и 30,1%, чистая прибыль – 31,8% и 23,6%.

В заключении хотелось бы отметить, что налоговые реформы 2001-2004 гг. оказали противоречивое влияние на российскую экономику: отчасти вызвали перераспределение налоговой нагрузки с обрабатывающего на добывающий сектор и со сферы услуг – на промышленность. По видам экономической деятельности наблюдается высокая дифференциация, во многих отраслях промышленности совокупная налоговая нагрузка превышает конечный финансовый результат.

ЛИТЕРАТУРА

1. Методологические положения по статистике. Выпуск 5. 2006. М.: Государственный комитет РФ по статистике. Электронный ресурс <http://www.gks.ru/>
2. Национальные счета России в 2000-2007 гг., Федеральная служба государственной статистики, 2008.
3. Национальные счета России в 2001-2008 гг. Электронный ресурс: <http://www.gks.ru/>
4. Постановление Правительства РФ от 17 февраля 2003 г. №108.
5. Центральной базе статистических данных Росстата. Электронный ресурс: <http://www.gks.ru/>.
6. Орлов А. Об экономической сущности амортизации // Вопросы экономики. 2010. №3.
7. Сайфиева С.Н. Налоговая нагрузка на российскую экономику: Макроэкономический анализ – М.: Издательство ЛКИ, 2010.

8. Сайфиева С.Н. «Методика расчета совокупной налоговой нагрузки на основные виды экономической деятельности в российской экономике с 2000 по 2008 гг. Эффективность налогообложения». Принято в печать: Финансы, 2010.
9. Сайфиева С.Н. «Эффективность налогообложения основного капитала в российской экономике». глава в коллективной монографии «Управление финансами на микро и макроуровне», Центр научных исследований и разработок, г. Тюмень, 2010.
10. Сайфиева С.Н., Ермилина Д.А. Налогообложение и капитал в российской экономике: проблемы стимулирования инвестиционной деятельности // ЭКО. 2010. № 5.

СИСТЕМНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

В современных условиях хозяйствования в целях повышения конкурентоспособности экономических субъектов особое внимание уделяется управлению трудовыми ресурсами, что предполагает реализацию следующих конкретных мер:

– выявление и привлечение необходимого количества людей с подходящими навыками;

– стимулирование их развития для достижения высоких показателей работы;

– создание взаимных связей между стратегией бизнеса и кадровой политикой.

Реализация политики планирования и управления человеческим капиталом неизбежно затрагивает категорию «трудовой потенциал», формализация которой не только дает качественную характеристику трудовых ресурсов, но и позволяет осуществлять их количественную оценку, которая может быть использована при определении уровня конкурентоспособности персонала.

Трудовой потенциал (*LP (labour potential)*) характеризует психофизиологические возможности человека (коллектива) участия в общественно-полезной деятельности и, по мнению профессора Генкина Б.М. [1], включает в себя здоровье (*H (health)*), нравственность и умение работать в коллективе (*M_{or} (morality)*), творческий потенциал (*C_rP (creative potential)*), активность (*A_{ct} (activity)*), организованность и асертивность (*O_{rg} (organization)*), образование (*E_d (education)*), профессионализм (*P_{rof} (professionalism)*) и ресурсы рабочего времени (*RWT (resources of working time)*):

$$LP = f(H; M_{or}; C_{r}P; A_{ct}; O_{rg}; E_{d}; P_{.rof}; RWT). \quad (1)$$

Поскольку по отношению к индивидууму трудовой потенциал – это часть потенциала человека, который формируется на основе природных данных (способностей), образования, воспитания и жизненного опыта, по мнению авторов, для комплексной оценки трудового потенциала целесообразно исследование еще нескольких дополнительных параметров.

Так, первоначально¹ в формулу (1) был добавлен параметр, характеризующий социальный статус работника (*SS (the social status)*) [2]:

$$LP = f(H; M_{or}; C_{r}P; A_{ct}; O_{rg}; E_{d}; P_{.rof}; RWT; SS). \quad (2)$$

Поскольку результаты развития всего трудового коллектива, также как и отдельного работника, могут подвергаться воздействию объективных, зачастую негативных факторов (неблагоприятные семейные обстоятельства, болезнь), а также субъективных (отсутствие желания продолжать карьеру на данном предприятии, смена места жительства), для более полной характеристики трудового потенциала целесообразно ввести дополни-

¹ Параметр был добавлен под руководством Харитоновой Е.Н. в исследованиях 2005–2006 гг. Медведевым А.Ю. (соискателем кафедры экономики и менеджмента МИСиС) [2].

тельные параметры, такие как риски (R (*risrs*)), стабильность состояния (SC (*stability of a condition*)) и перспектива развития (PD (*potential of development*)) [3]:

$$LP = f(H; Mor; CrP; Act; Org; Ed; P.rof; RWT; SS; R; SC; PD). \quad (3)$$

Гармоничному развитию трудового потенциала человека (коллектива) во многом способствует социальное партнерство – взаимодействие работодателей, государства и профессиональных объединений работников (табл.).

По мнению авторов, для оценки эффективности управления человеческими ресурсами необходим анализ соответствующих параметров по каждой компоненте трудового потенциала коллектива в целом и сотрудника организации в частности.

В расчетах целесообразно уделять внимание анализу традиционных, как абсолютных в натуральном выражении показателей (численность трудящихся (по категориям, полу, возрасту, образованию, время работы, отдыха и простоев, количество используемых метров жилья и т.д.), так и относительных (производительность труда, уровень качества продукции и проч.). Кроме того, необходима комплексная оценка текущих и капитальных затрат предприятия для развития каждой компоненты трудового потенциала используемых человеческих ресурсов.

В ходе анализа первоначально исследуется трудовой потенциал отдельных сотрудников (LP_i), затем – подразделений, и всего коллектива организации.

Исходя из оценки уровня трудового потенциала каждого сотрудника экономического субъекта, формируется комплексная оценка трудового потенциала коллектива подразделений предприятия и всей организации:

$$LP_{Ent(Div)} = \sum_{i=1}^n LP_i, \quad (4)$$

где $LP_{Ent(Div)}$ (*labour potential, enterprise, division*) – трудовой потенциал коллектива организации (подразделения предприятия); LP_i (*labour potential*) – индивидуальный трудовой потенциал i -го работника; n – численность сотрудников организации (подразделения предприятия).

Средний трудовой потенциал коллектива организации (подразделения предприятия) ($LP_{Ent(Div)/Q}$) определяется следующим образом:

$$LP_{Ent(Div)/Q} = \frac{LP_{Ent(Div)}}{Q_W}, \quad (5)$$

где Q_W (*quantity of workers*) – общее количество работников организации (подразделения предприятия).

Развитие трудового потенциала (ТП)²

№ п/п	Компоненты ТП	Объекты анализа и соответствующие им показатели		Направления деятельности социального партнерства
		Человек	Предприятие	
1	2	3	4	5
1	Здоровье	Трудоспособность. Время отсутствия на работе из-за болезней	Потери рабочего времени из-за болезней и травм. Расходы для обеспечения здоровья персонала	Система обязательного и добровольного социального и медицинского страхования. Охрана труда. Обеспечение здоровья (лечение и отдых) персонала, а также членов их семей
2	Нравственность	Отношение к окружающим	Взаимоотношения между сотрудниками. Потери от конфликтов. Мошенничество. Воровство	Организация праздничных и культурных мероприятий. Система внутренней безопасности
3	Творческий потенциал	Творческие способности	Количество изобретений, патентов, рационализаторских предложений, новых изделий на одного работающего. Предприимчивость	Выплаты за изобретения, патенты, рационализаторские предложения. Производство новых изделий. Применение инновационных технологий. Осуществление НИОКР. Социальные и промышленные инвестиции
4	Активность	Стремление к реализации способностей. Предприимчивость		
5	Организованность и ассертивность	Аккуратность, рациональность, дисциплинированность, обязательность, порядочность, доброжелательность	Потери от нарушений дисциплины. Чистота. Исполнительность. Эффективное сотрудничество	Повышение трудовой дисциплины. Модернизация рабочего места
6	Образование	Знания. Количество лет учебы в школе и вузе. Наличие ученой степени, специальных сертификатов (дипломов)	Доля специалистов с высшим и средним образованием, с ученой степенью, со специальными сертификатами (дипломами) в общей численности работающих. Затраты на повышение квалификации персонала	Система повышения квалификации работающих. Затраты на образование сотрудников и членов их семей. Система образовательного кредитования
7	Профессионализм	Умения. Уровень квалификации	Качество продукции. Потери от брака	Система менеджмента качества. Наставничество
8	Ресурсы рабочего времени	Время занятости в течение года	Количество сотрудников. Количество часов работы за год одного сотрудника	Организация эффективного использования рабочего времени (минимизация потерь и простоев)
9	Социальный статус	Наличие собственного жилья, другого движимого и недвижимого имущества. Использование различных социальных благ	Доля сотрудников, обеспеченных собственным жильем (по нормам). Затраты на предоставление займов сотрудникам и различных социальных благ	Пенсионное страхование. Материальная помощь. Система жилищного и прочего кредитования. Система социальной поддержки трудящихся и членов их семей

² Для заполнения строк 1–8, столбцов 3 и 4 использовалась информация из таблицы «Примеры характеристик трудового потенциала» (с изменениями) из кн.: Генкин Б.М. Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях: Учебник для вузов. – 3-е изд., изм. и доп. М.: НОРМА, 2005.

№ п/п	Компоненты ТП	Объекты анализа и соответствующие им показатели		Направления деятельности социального партнерства
		Человек	Предприятие	
1	2	3	4	5
10	Риски	Вероятность потери человеком вышеперечисленных качеств или снижения значений показателей из-за внешних факторов	Вероятность потери трудовым коллективом вышеперечисленных качеств или снижения значений показателей из-за внешних факторов	Система страхования рисков (социальное, медицинское, пенсионное и обычное страхование)
11	Стабильность состояния	см. п.10: ...из-за внутренних факторов	см. п. 10: ...из-за внутренних факторов	Система развития персонала. Система страхования рисков (социальное, медицинское, пенсионное и обычное страхование)
12	Перспектива развития	Возможность человека улучшить характеристики своего ТП	Возможность трудового коллектива улучшить характеристики своего ТП	Система развития персонала

При более глубоком исследовании психологических факторов и результатов взаимодействия в коллективе трудовой потенциал будет определяться с учетом результатов «командной работы» (*WIC (work and interactions in command)*):

$$LP_{Ent(Div)} = \sum_{i=1}^n LP_i + WIC, \quad (6)$$

$$WIC \in \left[-2 \sum_{i=1}^n LP_i; 2 \sum_{i=1}^n LP_i \right], \quad (7)$$

где коэффициент 2 принят исходя из допущения возможности «работать за двоих».

Расчет большинства параметров, формирующих трудовой потенциал, требует сравнения фактических данных (x_f) с оптимальным (эталонным) значением (x_{opt}):

$$\frac{x_f}{x_{opt}} \rightarrow 1. \quad (8)$$

Соответствие исследуемого показателя эталонному значению может свидетельствовать о высокой конкурентоспособности персонала по конкретному направлению оценки трудового потенциала. Интерпретация результатов возможна по 100-балльной шкале:

- до 40 баллов (40% соответствия эталонным значениям параметра) – персонал не конкурентоспособный;
- от 41 до 60 баллов (41–60%) – низкий уровень конкурентоспособности персонала;
- от 61 до 80 баллов (61–80%) – средний уровень конкурентоспособности персонала;
- от 81 до 90 баллов (81–90%) – высокий уровень конкурентоспособности персонала;

– от 91 до 100 баллов (от 91 до 100%) – очень высокий уровень конкурентоспособности персонала.

В качестве эталонных значений трудового потенциала конкурентоспособного персонала, учитывающих индивидуальную специфику деятельности конкретного хозяйствующего субъекта, при отсутствии законодательно утвержденных отраслевых нормативов, могут выступать максимально возможные требования работодателя относительно различных компонент, характеризующих трудовой потенциал персонала:

$$LP_{Ent(Div)} \rightarrow \max. \quad (9)$$

В качестве ограничения целевой функции развития трудового потенциала целесообразно использовать следующий показатель:

$$SRB^P = W + SG + WT^{VP} + SRB_{Soc}, \quad (10)$$

где SRB^P (*social responsibility of the business, personnel*) – расходы экономических субъектов, отражающих социальную ответственность перед персоналом организации; W (*wage*) – расходы организаций на оплату труда персонала; SG (*social guarantees*) – расходы организаций на «социальный пакет» и развитие своего персонала; WT^{VP} (*wages tax, voluntary payment*) – сумма расходов организаций по добровольной дополнительной уплате взносов во внебюджетные фонды, включая негосударственные; SRB_{Soc} (*social responsibility of the business, social*) – расходы организаций в целях осуществления своей социальной политики.

Указанное ограничение развития конкурентоспособного персонала определяется, в первую очередь, лимитом финансовых средств, выделяемых экономическим субъектом на реализацию своих политик в области социально ответственной деятельности.

В целом, все расходы, направленные на социальное, медицинское и пенсионное страхование персонала, должны соответствовать некоторой оптимальной величине, устанавливаемой для каждой организации расчетным путем, исходя из следующего условия: расходы, связанные с поддержанием конкурентоспособности персонала на высоком уровне не ухудшают финансового положения экономического субъекта.

Таким образом, усовершенствованная авторами методика комплексной оценки трудового потенциала организаций позволяет рассматривать не только параметры исследуемого показателя, но и их взаимосвязь с расходами, обусловленными проводимой кадровой и социальной политикой экономического субъекта, что может быть использовано в практической деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Генкин Б.М. Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях: Учебник для вузов. 3-е изд., изм. и доп. М.: НОРМА, 2005.
2. Медведев А.Ю. Социальное партнерство как фактор повышения конкурентоспособности предприятий горно-металлургического комплекса / автореферат дис... к.э.н. М.: МИСиС, 2006.
3. Харитоновна Е.Н. Управление социально ответственной деятельностью промышленных предприятий (на примере черной металлургии) / автореферат дис... д.э.н. М.: МИСиС, 2009.

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ РЕФОРМ

«... Каждый человек рождается с индивидуальным комплексом генов, определяющим его врожденный **человеческий потенциал**. Приобретенные человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями, мы называем **человеческим капиталом**».

Т. Шульц

Человеческий потенциал – главная движущая сила общественного прогресса. Он формируется на основе тесного влияния и взаимодействия как внутренних, так и внешних факторов: семья, экономика, общественные отношения, связи и многие другие. Особое место в числе этих факторов занимает государство, которое обладает широкими возможностями и рычагами воздействия на человека. Этот институт несет ответственность по созданию и поддержанию благоприятного социального климата, иными словами, ответственность за благоприятные условия жизнедеятельности человека. В период проведения радикальных изменений и решения сложнейших проблем реформирования социальных и экономических основ жизни общества резко возрастает роль управления на всех уровнях – от общенационального и государственного до уровня отдельных организаций и самоуправления. Понимание важности управленческой составляющей приводит к тому, что проблемы, связанные с совершенствованием управления, постоянно находятся в центре внимания. Об этом свидетельствуют множественные изменения, проводимые в управлении – и страной, и отдельными организациями.

Человеческий потенциал является важнейшей частью национального богатства многих стран современного мира. Что такое человеческий потенциал сегодня, в век глобализации и резкого расширения человеческих возможностей? Это умение ставить сложные, рекордные цели и задачи, готовность к современным формам мобильности, мышление в геокультурных, геоэкономических и геополитических координатах, способность искусственного, проектного отношения к собственным перспективам. Вместе с тем в последнее время аналитики отмечают стремительно растущий дефицит в российском обществе таких, казалось бы, очевидных человеческих качеств, как воля, устремленность, самостоятельность в принятии решений, наличие устойчивых интересов и целей. Зачастую люди, будучи в той или иной степени талантливыми и одаренными от природы, оказываются неспособными не по уровню подготовки, а по своим социально-антропологическим качествам и ментальным установкам, к удержанию на протяжении жизни высокой индивидуальной «планки» и высоких стандартов деятельности.

Структура понятия человеческого потенциала включает два уровня: базовый, куда входят физическое, психическое, социальное здоровье, и деятельностный, включающий физиологический, психологический, интеллектуальный, социальный и культурный потенциалы. В результате длительного процесса развития представлений о человеке как субъекте

екте экономической жизни возник целый ряд понятий: «рабочая сила», «трудовые ресурсы», «трудовой потенциал», «человеческий фактор», «человеческий капитал».

Проблематика социальной политики оформлялась в течение XIX–XX веков в связи с ростом масштабов государственного вмешательства в общественные процессы, что способствовало выделению социальной политики из всего комплекса общественного регулирования в качестве самостоятельного направления. Характер и содержание социальной политики зависят от степени вмешательства государства в управление социальными процессами.

Появление социальной политики во второй половине XIX века было связано с двумя основными факторами:

– с формированием в Европе особого типа государства – социального государства, активно вмешивающегося в общественные процессы с целью их регулирования и стабилизации. В Германии в последней четверти XIX века впервые через проведение широкомасштабных социальных реформ были сделаны конкретные шаги по формированию социально ориентированного государства.

– с институционализацией экономической и социологической теорий как самостоятельных областей научного знания. В первую очередь это касалось использования на практике таких классических социологических учений, как теория социального неравенства, теория социальной стратификации и социальной мобильности, теория социального взаимодействия и социальной девиации. Социальная политика включалась в социальную теорию в качестве раздела, определяющего сферы и механизмы ее прикладного использования.

В современных условиях эффективность работы организации зависит от:

- благоприятной деловой окружающей среды;
- правильной стратегии организации;
- качества человеческих ресурсов.

Переход России к рыночной экономике поставил вопрос о необходимости создания эффективных систем, обеспечивающих высокое качество человеческих ресурсов, особенностью которых в том, что:

– во-первых, чем больше люди включены в профессиональную деятельность, тем больше у них накапливается жизненного и профессионального опыта, тем меньше времени им требуется для качественного решения профессиональных задач, тем большую ценность они представляют для организаций;

– во-вторых, это самый сложный объект социального управления;

– в-третьих, профессионализация видов деятельности требует большой капиталоемкости для становления профессионалов;

– в-четвертых, высокая эффективность деятельности профессионалов в организации достигается созданием рационального управления их возможностями.

Концепция «человеческих ресурсов» признает необходимость капиталовложений в формирование и развитие людских ресурсов, исходя из экономических целесообразно-

стей, имеющих своей целью привлечение более качественного в профессиональном плане работника, создание условий для творческого и профессионального развития каждого сотрудника, что влечет за собой необходимость более полного использования знаний, навыков работников. Отсюда изменяются и акценты работы с персоналом, в частности делаются усилия по развитию и раскрытию «скрытых» возможностей работника. Проблема в том, что люди наиболее консервативная составляющая организация, и требуется обязательная адаптация человеческих ресурсов к новым целям, методам и отношениям.

На современном этапе развития Российского государства объективной реальностью стало обострение социальных проблем. В период экономических реформ и социально-политических преобразований произошло резкое ограничение деятельности государства в социальной сфере, что поставило большую часть населения на грань выживания. И это несмотря на то, что Конституция РФ 1993 г. в статье 7 провозгласила Россию социальным государством. В связи с этим в ряду актуальных общетеоретических проблем, имеющих важное научно-практическое значение, существенное место принадлежит социальной функции государства.

Осуществление этой функции обеспечивает достойное существование и развитие каждого человека, создает условия для самореализации личности. Этим определяется ее особое положение в системе внутренних функций государства. В настоящее время социальная функция наполнилась новым содержанием, что связано с движением России к социальному правовому государству.

Социальный принцип государственности актуален как для мирового, так и для российского политического развития. Практика большинства демократических стран (Германия, Франция, Дания) показывает, что у государства есть реальные возможности обеспечить достойный уровень жизни своим гражданам в рамках функционирования социального государства.

Из социальной практики стран с развитой рыночной экономикой можно сделать следующие выводы:

- Степень социальной поддержки населения, в первую очередь это касается бесплатного или льготного предоставления социально значимых услуг (образование, здравоохранение, культура), не является прямой функцией уровня экономического развития, хотя является зависимым от него.
- Существует прямая зависимость между уровнем многих социальных индикаторов развития нации и масштабами перераспределительной деятельности государства – это подтверждается многочисленными в последние годы исследованиями международных организаций.
- Общество всегда стоит перед выбором – рост личных доходов (низкий уровень налогов и других изъятий из личных доходов) или повышение уровня удовлетворения на льготных условиях социально значимых потребностей всего общества (или его значительной части).

- Идеология государственной политики в социальной сфере по отношению к центральному вопросу – степени вмешательства государства в социальную сферу – претерпевает циклические изменения не только в зависимости от экономических возможностей общества, но и в соответствии с реакцией массового избирателя на изменение акцентов в политике, затрагивающей его интересы.

Следует заметить, что социальная государственность в России должна строиться с учетом специфики страны. Важнейшей нашей особенностью в этой области является острое противоречие между сформировавшимися представлениями людей о высокой социальной защищенности, существовавшей во времена командного социализма, и ограниченными возможностями современного государства в выполнении социальной функции.

Социальная политика есть органичный элемент существования и стабилизации общества, его консолидации и развития. В условиях рыночной экономики она устремлена на сокращение неравенства в распределении доходов, на уменьшение дифференциации в различных областях жизнедеятельности человека и на ослабление социальных рисков. Приоритеты социальной политики России определены ст.1 Конституции РФ, согласно которой Российская Федерация – это социальное государство, цель которого – создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Конституционные социальные гарантии установлены в сферах охраны труда и здоровья людей, минимальной оплаты труда, государственной поддержки семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов, пожилых граждан и т.д.

Главными причинами разрушения человеческого потенциала в России сегодня являются не экономические факторы, обуславливающие низкий уровень жизни народа, а факторы социально-психологические, обуславливающие качество жизни. При этом доминируют два основных фактора: озлобленность и агрессивность, а также чувства безысходности и потери смысла жизни. Именно эти факторы на 70–80% и определяют сегодня жизнестойкость российского общества.

Система образования может стать одним из главных факторов сохранения и развития человеческого потенциала нашей страны. Прежде всего, это касается качества развития человеческого потенциала и уровня интеллектуализации российского общества в соответствии с новыми вызовами XXI века.

Для решения этой проблемы необходимо:

1. Активизировать уже идущий в России процесс развития университетского образования, имея в виду повышение его качества и соответствия основным вызовам XXI века, а также требованиям интеграции с фундаментальной наукой на приоритетных направлениях развития научно-технологической революции.

2. Всемерно поддерживать и развивать инновационную ориентацию системы образования. При этом имеется в виду ее ориентация на проблемы и методы инновационной экономики и инновационной деятельности.

3. По образцу Китая ввести и широко использовать систему государственного кредитования студентов вузов, лицеев и колледжей. При этом в первую очередь должны

учитываться государственные потребности и приоритеты страны в области подготовки и переподготовки кадров.

4. Система образования России должна рассматривать в качестве своей главной цели формирование высокодуховной и нравственной личности, воспитание человека, который знает и любит свою родину и служение ей считает основным долгом своей жизни. Она должна воспитывать патриота и гражданина, осознающего свою личную ответственность за судьбу страны. Решение этой проблемы для России – сегодня уже не гуманитарная задача, а основной вопрос выживания российской нации. Именно поэтому актуальность и важность данной проблемы особенно подчеркивается в Доктрине информационной безопасности Российской Федерации.

К сожалению, Россия до сих пор не переломила ситуацию и по-прежнему находится в группе стран с пониженным индексом развития человеческого потенциала, поэтому ей приходится не столько организовывать рост, сколько противостоять спонтанному падению человеческого потенциала, особенно в ряде российских регионов.

ОСОБЕННОСТИ МИРОВОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В ПРОЦЕССЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

На рубеже XX–XXI вв. процесс глобализации выступает объективной тенденцией развития, которая, как социально-экономический процесс, сопровождается кризисами и противоречиями, ускорением и замедлением темпов, изменением форм и проявлений. Всё это оказывает влияние на развитие национальных хозяйств.

Инвестиционная активность как фактор экономического развития характеризуется потенциальными возможностями экономики и достигается посредством увеличения инвестиционных ресурсов и более эффективного использования в приоритетных отраслях производства, услуг и социальной сферы. Влияние инвестиционной активности на реализацию долгосрочной стратегии развития – одна из важнейших проблем обеспечения условий экономического роста, от решения которой во многом зависит эффективность производства, устранение дефицита инвестиционных ресурсов, модернизация и обновление производственных мощностей.

Классики, создавшие систему экономических взглядов капитализма, видели в качестве основного фактора экономического развития накопление капитала. Смит А. доказал, что путь к богатству нации проходит через накопление, которое неизбежно ведет к формированию рынка капитала, где накопления превращаются в промышленный капитал [1].

В формировании теории инвестиций большой вклад внес Дж.М. Кейнс, который определил равенство инвестиций и сбережений, отделив покупки в целях потребления от покупок в целях инвестирования [2]. Из этого равенства следует, что без накопления сбережений невозможно инвестирование, а величина инвестиций определяет будущие доходы, являющиеся источником сбережений. В его теории просматривается отнесение капитала к факторам производства, а инвестиций – к способу формирования капитала. Результатом этого самовоспроизводящегося процесса является экономический рост.

В теориях посткейнсианцев Р. Харрода, Е. Домара, Д. Робинсон ведущим фактором роста является норма накопления. По мнению Харрода отправным пунктом роста является инвестирование нового капитала, расширение производственной мощности национальной экономики. В модели Харрода–Домара центральное место занимает автономная капиталоотдача, не зависящая от динамики бизнеса, роста цен.

Для неоклассических моделей характерна взаимосвязь инвестиций и экономического роста. Для поддержания экономического роста требуется не только расширение капитала, но и его «углубление» – новые технологические средства, процессы и методы производства, обеспечивающие прирост.

Причинно-следственная связь между инвестициями и экономическим развитием в монетаристской и кейнсианской моделях выглядит по-разному. Так, в первой – инвестиции являются основным фактором экономического развития: чем больше страна накапли-

вает и инвестирует, тем выше темпы роста ее экономики. Во второй – наоборот: высокий спрос ведет к росту производства, что стимулирует фирмы инвестировать.

Современные исследователи, анализируя механизмы развития и роста, также отмечают связь капитала и инвестиций, как функции приложения капитала и экономического богатства. Темп накопления капитала является основным фактором, обеспечивающим экономический подъём. В то же время сам капитал создаётся в процессе экономического роста и развития, причём более активно это происходит в развитых странах и является базой для нового этапа развития.

Теория международной конкуренции (М. Портер) рассматривает уровни экономического развития стран как стадии развития конкуренции, различающихся масштабами использования детерминант конкурентных преимуществ: факторных условий, условий внутреннего спроса, родственных и поддерживающих отраслей, стратегий фирм и характера конкуренции [3].

На первой стадии конкурентные преимущества обеспечиваются благодаря производственным факторам: природным ресурсам, избыточной и дешёвой рабочей силе. На второй стадии конкуренция развивается на основе инвестиций. Конкурентоспособность обеспечивается тремя детерминантами: производственными факторами, растущим внутренним спросом, стратегией и соперничеством фирм.

Третья стадия развития конкуренции на основе нововведений достигается при наличии всех детерминант. На этой стадии развиваются новые специализированные факторы, усложняется структура спроса, развиваются родственные и поддерживающие отрасли, фирмы переходят к разработке глобальных стратегий. Круг сегментов конкуренции расширяется во многом за счёт сферы услуг. То есть, развитие экономики на этом уровне так же требует инвестиционного обеспечения. Этим критериям соответствует хозяйственное поведение постиндустриальных стран.

В индустриальном обществе, в основе которого лежало производство материальных благ, существовала чёткая зависимость между объёмом используемых факторов производства и конечным результатом, поэтому понятия «рост» и «развитие» были тождественны. Зарождение экономики знаний, информации, услуг способствовало формированию постиндустриального общества, в основе которого – производство информационной продукции.

Использование интеллектуальных технологий позволили США и странам Западной Европы стать лидерами мировой экономики, хотя темпы роста их экономик в 1991–1996 гг. не превышали 2,8%. В это же время темпы роста экономик новых индустриальных стран достигали 6–10% в год (в некоторых странах АТР в начале 90-х гг. он превысил 50%, в Китае – 136%, Индонезии – 124%), которые, тем не менее, не позволили миновать кризис 1997–1998 гг.[4] Приведённые данные свидетельствуют о возможности развития (стран-лидеров) при низких темпах роста. В то же время, экономический рост в индустриальных странах скорее является фазой экономического развития, которая ещё не изменила

положения стран в системе мирового разделения труда и не обеспечила их стабильное и комплексное развитие.

В рамках экономической теории индустриального общества сокращение инвестиций является фактором снижения темпов роста и показателем хозяйственного неблагополучия. Но в информационной экономике использование традиционных методов не всегда приемлемо. Существует мнение, что в новых условиях сам по себе уровень инвестиционной активности не даёт представления об экономическом росте, как и экономический рост не говорит о масштабах инвестиций – то есть в постиндустриальном обществе экономический рост и инвестиционная активность становятся независимыми и взаимно нейтральными.[5] Так, индустриальное развитие стран Юго-Восточной Азии базируется на высоких показателях инвестиционной активности: в 90-е гг. они составили в Японии – 28,5%, Южной Корее – 36,6 %, Китае – 42% от ВВП, причём кризис 1997 г. вызвал увеличение этого показателя. В то же время в США инвестиции не превышали 18%, в Великобритании – 15%, Канаде – 17%, во Франции – 18%. [6].

Выявляется специфика инвестиционного обеспечения развития стран: в постиндустриальных – при норме сбережений 3–5% национального дохода инвестиции составляют 16–18% ВВП, в индустриальных странах эти показатели сбалансированы: 20–47% и 28–42%, соответственно.[7] Это объясняется тем, что источник инвестиций в развитых странах отличается от сбережений в традиционном понимании. В 90-е годы основным источником их развития становится реинвестируемый интеллектуальный капитал, аккумулируемый промышленными и сервисными компаниями. То есть, темпы роста увеличиваются не за счёт увеличения количества ресурсов, а за счёт лучшего использования имеющихся.

Таким образом, промышленно развитые страны на рубеже XX–XXI вв. отличаются качественно новым характером развития: если традиционно инвестиции – часть ВВП, направляемая на расширение производства, то на современном этапе – это накопление человеческого капитала, являющееся важнейшим элементом экономического развития.

Судя по статистике развивающихся стран, кроме сокращения текущего потребления (что ведёт к уменьшению возможностей аккумулирования интеллектуального капитала) источники финансирования развития в них отсутствуют [8].

В транзитивных странах зависимость между инвестициями и экономическим ростом имеет свои особенности. Для устранения структурных и воспроизводственных диспропорций, как следствия плановой экономики (межотраслевые перекосы, высокая энергоёмкость производства, неэффективное размещение предприятий, неконкурентоспособная продукция) требуется длительный срок [9]. В этом случае инвестиции обеспечивают переподготовку кадров, переход к управленческой технологии, производству новой продукции.

Теория экономического роста в процессе глобализации обогатилась множеством факторов и параметров экономической динамики. Важным аспектом инвестиционного развития является региональный. Мировая экономика является сейчас многополюсной

структурой, развивающейся неравномерно. Взаимосвязи между частями структуры асимметричны, разные группы стран втянуты в интеграционные процессы по-разному. Региональная интеграция способствует сращиванию отдельных национальных хозяйств в единый экономический организм, образуя опорные точки. Специфика обеспеченности регионов инвестиционными ресурсами проявляется по-разному и зависит от многих факторов.

Классическая и кейнсианская модели инвестиционной политики разрабатывались для отдельных государств, без учета формирования единого мирового инвестиционного пространства, формирующегося в процессе глобализации. Глобализация инвестиционных рынков способствовала мобильному перемещению денежных потоков при значительном сокращении издержек на проведение операций. Стираются грани между источниками инвестирования, поэтому нет необходимости рассматривать происхождение инвестиций по признаку «резидент-нерезидент». Произошла глобализация инвестиций: часть факторов экономического развития, считавшихся ранее внешними, приобретает статус внутренних и для ТНК, и для национального предпринимательства.

Современное развитие глобализации характеризуется всеобщей взаимозависимостью экономических субъектов в рамках целостной системы мирового хозяйства, что превратило ПИИ в ключевую форму международных экономических отношений. Центр мирового инвестиционного процесса переместился в область ПИИ. Так, если в 1970-80 гг. мировой объём ПИИ в процентах от ВВП составлял в среднем 0,4%, в следующее десятилетие – 0,7%, то с 1996 г. по 2007 г. – 2,5% (табл. 1) [10]. Цикличность развития мировой экономики влияет на обеспеченность прямыми иностранными инвестициями. Так, например, в 2002 г. поступление ПИИ по миру (в развитые и развивающиеся страны) заметно уменьшилось (табл. 1).

Таблица 1

Поступление ПИИ в % от ВВП [11]

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Весь мир	1,3	1,6	2,4	3,5	4,3	2,6	1,9	1,5	1,8	2,1	2,9	3,6	2,8
Развитые страны	1,0	1,2	2,2	3,4	4,5	2,4	1,7	1,2	1,3	1,8	2,7	3,5	2,3
США	1,1	1,2	1,9	3,0	3,1	1,6	0,7	0,5	1,2	0,8	1,8	1,9	2,2
Япония	0,0	0,1	0,1	0,3	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,0	-0,1	0,5	0,5
ЕС	1,3	1,6	3,1	5,4	8,0	4,4	3,3	2,3	1,7	3,6	4,0	5,0	2,7
Транзитивные страны	1,1	1,8	1,8	1,8	1,8	2,5	2,2	3,1	3,6	2,8	3,9	5,0	4,9
Россия	0,7	1,2	1,0	1,7	1,0	0,9	1,0	1,8	2,6	1,7	3,0	4,2	4,2
Развивающиеся страны	2,3	2,9	3,1	3,7	3,8	3,2	2,4	2,4	3,3	3,1	3,6	3,7	3,6
Китай	4,7	4,6	4,3	3,7	3,4	3,5	3,6	3,2	3,1	3,1	2,6	2,4	2,5
Индия	0,6	0,9	0,6	0,5	0,8	1,1	1,1	0,7	0,8	0,9	2,2	2,2	3,3
Сингапур	10,5	14,3	8,9	20,1	17,8	18,3	8,2	12,6	18,5	12,9	20,3	19,5	12,9

Из 195 исследованных стран понижательная тенденция отмечалась в 108. Это объясняется замедлением экономического роста во многих регионах мира и неблагоприятными краткосрочными перспективами, а также замедлением реструктуризации многих корпораций, снижением уровня прибылей [12]. То есть, не только инвестиционное обеспечение способствует развитию, но и развитие (в частности цикличное) влияет на инве-

стиционное обеспечение. Кроме того, появились значительные различия между реципиентами ПИИ по степени уязвимости от мирового спада, на которые повлияли: устойчивость экономики в условиях замедления развития стран-лидеров, возможность эксплуатации природных ресурсов и повышение эффективности хозяйственной деятельности, результативность внутри- и внешнеполитических инициатив. Следовательно, обеспеченность зарубежными инвестициями зависит от внешней конъюнктуры и внутреннего экономического состояния территории.

До начала 1990-х гг. отмечалась сильная дифференциация в обеспеченности ПИИ между развитыми странами и остальным миром, а страны Восточной Европы и СНГ вообще не рассматривались как объекты обеспечения ПИИ. В 2000–2002 гг. при сохранении доли развитых стран в общемировых ПИИ (70%) их поступление в развитые страны было дифференцированным. Объем ПИИ в развитых странах сократился почти на 50% – в первичном секторе, обрабатывающей промышленности, сфере услуг. На это повлияло сокращение инвестиционной деятельности корпораций США и Великобритании, вызванное общеэкономической конъюнктурой и падением цен на акции многих компаний. В то же время, в Японии в результате приобретения американскими фирмами финансовых компаний и удвоение притока капитала из ЕС в автомобилестроение отмечался 50%-й рост ПИИ [13] Но к 2004 г. ситуация изменилась: возросла обеспеченность зарубежными инвестициями развитых стран (особенно в США и ЦВЕ). В это же время вырос приток ПИИ в развивающихся странах (Африка, Азия, Тихоокеанский регион) и странах переходной экономики (Албания, страны бывших СССР и Югославии). Так, по обеспеченности ПИИ Китай занимает второе место после США, значительно меняется и положение России. Быстрый рост обеспеченности ПИИ транзитивных и развивающихся стран, позволяет говорить о включённости этих стран в мировой инвестиционный процесс (табл. 1, 2).

Целью региона является максимальная реализация социально-экономического потенциала. В новых условиях они конкурируют за обладание специфическими экономическими ресурсами через создание на своей территории благоприятного предпринимательского климата. С ПИИ в страну реципиента приходят современные технологии, менеджмент, маркетинг. Трансферт технологий во многом содействовал появлению новых индустриальных стран – Южной Кореи, Гонконга, Сингапура, Тайваня, Аргентины, Мексики, Бразилии (табл. 2). В этот процесс в середине 90-х гг. включилась и Россия [15] А поскольку ресурс привлечения инвестиций за счет открытия экономик и общей либерализации режима их регулирования был в основном исчерпан, усилилась конкуренция за ПИИ.

Таким образом, глобализация мирового инвестиционного процесса обеспечивает необходимое перемещение инвестиционных, технологических, сырьевых, кадровых и информационных ресурсов, что способствует зарождению и развитию мировых факторов производства. Инвестиции, имеющие различное национальное происхождение, переплетаются и взаимодействуют между собой, образуют международные потоки и перерастают в мировые инвестиционные ресурсы, что обеспечивает экономическое развитие территорий по многим направлениям.

Распределение реципиентов ПИИ (в млрд долл.) [14]

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Весь мир	390	485	705	1078	1381	820	629	565	734	973	161	1978	1697
Развитые страны	237	284	506	841	1117	595	442	361	414	613	972	1358	962
США	84	103	174	283	313	159	74	53	135	104	237	271	316
ЕС	125	144	283	494	680	378	308	259	223	498	590	842	503
Япония	228	3,2	3,2	12,7	8,3	6,2	9,2	6,3	7,8	2,7	-6,5	22,5	24,4
Транзитивные страны	5,8	10,3	8,0	8,4	6,9	9,7	11,2	19,9	30,3	30,9	54,5	90,8	114
Россия	2,5	4,8	2,7	3,3	2,7	2,7	3,4	7,9	15,4	12,7	29,7	55,0	70,3
Развивающиеся страны	147	190	190	228	256	215	175	183	290	329	433	529	620
Китай	41,7	45,2	45,4	40,3	40,7	46,8	52,7	53,5	60,6	72,4	72,7	83,5	108
Индия	2,5	3,6	2,6	2,1	3,5	5,4	5,6	4,3	5,7	6,6	20,3	25,1	41,5
Сингапур	9,6	13,7	7,3	16,5	16,4	15,0	6,3	11,8	20,0	14,3	27,6	31,5	22,7

ЛИТЕРАТУРА

- Ищенко Е.Г. Россия в мировом инвестиционном процессе. М.: Изд-во РАГС, 2006. – С. 22.
- Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 2002. – С. 63-65.
- Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993. – С. 585-608.
- Hampden-Turner Ch. Trompenaars F. Mastering the Infinite Game. How East Asian Values are Transforming Business Practices. Oxford, 1997. P. 32.
- Елизаренко Т.П. Интернационализация накоплений как материальная основа современной глобализации. М.: Научная книга, 2005. – С. 52.
- Madrack J. The End of Affluence. The Causes and Consequences of America's Economic Dilemma. N.Y., 1995. P. 81.
- Елизаренко Т.П. Интернационализация накоплений как материальная основа современной глобализации. М.: Научная книга, 2005. – С. 57.
- Елизаренко Т.П. Интернационализация накоплений как материальная основа современной глобализации. М.: Научная книга, 2005. – С. 57.
- Crosfeld I., Ronald G. Difensive and strategic restructuring in central European enterprises. CEPR Discussion Paper № 1135. London, 1995. CEPR.
- <http://stats.unctad.org/FDI/TableView/tableView.aspx>
- <http://stats.unctad.org/FDI/TableView/tableView.aspx>
- Елизаренко Т.П. Интернационализация накоплений как материальная основа современной глобализации. М.: Научная книга, 2004. – С. 115.
- Елизаренко Т.П. Интернационализация накоплений как материальная основа современной глобализации. М.: Научная книга, 2004. – С. 116-117.
- <http://stats.unctad.org/FDI/TableView/tableView.aspx>
- Ищенко Е.Г. Россия в мировом инвестиционном процессе. М.: Изд-во РАГС, 2006. – С.38.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИИ*

Эффективность национальной экономики является одним из важнейших критериев развития как собственно экономики, так и государства в целом. На сегодняшний день мы можем наблюдать процессы глобализации и международной интеграции экономических связей во всем мире, и для того чтобы занять достойное и значимое место в структуре данных связей, любой экономике нужно быть конкурентоспособной. А что это значит в нынешних условиях? Имеется целый спектр ответов на этот вопрос. Среди них можно отметить следующие категории, которые у многих исследователей являются определяющими для уровня конкурентоспособности экономики: инновационный потенциал и уровень научно-технического развития и оснащения национальной экономики; человеческий капитал и его развитие; эффективная реализация конкурентных преимуществ в условиях мировой интеграции и разделения труда.

В экономической теории при определении эффективности экономики большинство научных школ опирается на методы, определяющие эффективность через показатели конечного выпуска и потребления продукции в экономике. Так, например, суть показателя совокупной факторной производительности (СФП) сводится к общеизвестной схеме определения эффективности – отношение полученного результата к затратам, понесенным для получения данного результата. В качестве числителя данного отношения принимаются различные показатели – ВВП, ВНД и др. В качестве знаменателя – затраты труда и капитала с соответствующими историческими и статистически обоснованными весами.

Определенную на основании только конечных результатов функционирования экономики (ВВП, например) эффективность можно назвать «статической», поскольку она не дает полного представления о возможностях дальнейшего развития системы. Вместе с тем, как было указано выше, признано, что инновационный потенциал, его укрепление и рациональное использование – это важнейшие условия успешного участия страны в международной конкуренции. Роль, отводимую экономической наукой инновациям, трудно переоценить. Более того, можно сказать, что в сегодняшних реалиях сам процесс общемирового экономического развития носит инновационный характер. На примере отечественной экономики мы можем убедиться, что отсутствие современных технологий производства в купе с неэффективной институциональной средой ведет к существенным перекосам в экономике и, как следствие, огромным потерям.

Таким образом, современная экономическая мысль признает ключевую роль как уровня эффективности, так и инноваций для экономического развития. Рассмотрим с точ-

* Исследование выполнено в рамках Научной школы «Теория эффективности социально-экономического развития в динамике взаимодействия технологических укладов и общественных институтов» (рук. Глазьев С.Ю. НШ-65557.2010.6).

ки зрения отражения факторов инновационного развития понятие эффективности и некоторые экономические течения, дающие различные трактовки понятия и его критериев.

Понятие эффективности в экономической науке. В основе экономической теории лежат два постулата: 1) материальные потребности общества безграничны; 2) экономические ресурсы ограничены. Из них вытекает базовая проблема: распределение ограниченных ресурсов для удовлетворения потребностей общества. Очевидно, что одним из ключевых аспектов данной проблемы является не просто распределение ресурсов, а наиболее эффективное и оптимальное распределение. Таким образом, проблема экономической эффективности – одна из центральных проблем экономической науки.

На микроуровне эффективность отражается в совокупности общеизвестных финансовых показателей – рентабельности, отдачи основных фондов, активов в целом, оборачиваемости собственного и инвестированного капитала и т.п. Поскольку целью функционирования фирмы является получение прибыли, постольку вышеуказанная совокупность показателей может рассматриваться в качестве характеристик эффективности фирмы. Но при рассмотрении экономических субъектов на уровне национальных экономик появляются дополнительные аспекты и критерии эффективности, которые обусловлены сложными социально-экономическими связями, присутствующими в любой экономике.

Классическая школа. Классическая политэкономия исходила из того, что частная собственность на средства производства, свободное предпринимательство, непосредственной целью которого служит получение прибыли, позволяют наилучшим образом использовать все ресурсы для производства продукции и удовлетворения потребностей людей. «Дергая за ниточки марионеток-предпринимателей, «рука» заставляет их действовать в соответствии с неким «идеальным» планом развития экономики, безжалостно вытесняет фирмы, занятые производством ненужной рынку продукции» [1, с.13]. «Невидимая рука» – желание фирм и поставщиков ресурсов получить наибольшую выгоду на конкурентных рынках с целью наилучшего обеспечения интересов общества в целом (максимального удовлетворения потребностей). Концепция «невидимой руки» состоит в том, что когда фирмы и предприниматели максимизируют свою прибыль, общественный продукт также максимизируется [2, с. 185] Совершенная конкуренция предполагает такой уровень организации экономики, при котором общество извлекает максимум полезности из наличных ресурсов и технологий. Ресурсы эффективно распределяются и в сфере производства, и в сфере потребления. Фирмы выпускают такой набор продукции, который является наиболее предпочтительным, полезным для потребителя, а издержки производства становятся минимальными [3, с. 264] При совершенном и, соответственно, эффективном рынке сочетаются аллокативная и производственная эффективность.

Аллокативная эффективность означает эффективность распределения и размещения ресурсов. При этом цена товара (услуги) не превышает его предельных издержек. Равенство цены предельным (маржинальным) издержкам свидетельствует о том, что ресурсы общества распределены таким образом, чтобы максимизировать удовлетворение общественных потребностей. Совершенно конкурентный рынок производит не любую со-

вокупность товаров, а такую их структуру, которая соответствует структуре совокупного спроса, то есть предпочтениям потребителей.

Производственная эффективность предполагает, что каждый необходимый обществу товар производится наименее дорогостоящим способом. Это достигается благодаря механизму свободного перераспределения ресурсов в ходе конкуренции. Однако это справедливо лишь для краткосрочного периода. Как только в результате перелива капитала и труда в обоих производствах устанавливается равновесие цены и маржинальных издержек, и прибыль и убытки исчезают. Производители в долгосрочном периоде будут получать только нормальную прибыль. Именно равенство цены с долгосрочными средними издержками обеспечит равновесие на рынке [4, с. 128–129].

Не вдаваясь в спорные детали теоретических конструкций классической школы (как то: отсутствие совершенной конкуренции и т.д.) можно сказать, что инновационный характер современного экономического развития не находит отражения в трактовке эффективности согласно данной школе. Ведь ресурсы могут быть распределены оптимально, а производство иметь максимально возможный на данном уровне технологического развития показатель эффективности. Однако способствует ли это обновлению технологий и побуждает ли экономических субъектов искать инновационные пути развития, с учетом того факта, что в долгосрочном периоде, согласно классической школе, предприниматель не получает экономической прибыли (цена равна предельным издержкам производства), а получает лишь «нормальную» прибыль?

Парето-эффективность. В конце 19-го в. широкое распространение стала получать маржиналистская экономическая теория, поздним представителем которой был В. Парето. Труды В. Парето в области определения оптимального и эффективного состояния экономики внесли большой вклад в развитие теории эффективности.

Принцип Парето, по его собственным словам гласит: «Всякое изменение, которое не приносит убытков, а которое некоторым людям приносит пользу (по их собственной оценке), является улучшением». Следовательно, Парето-оптимальным является состояние экономики, при котором невозможно изменить производство и распределение таким образом, чтобы благосостояние одного или нескольких субъектов увеличилось без уменьшения благосостояния других. Понятие Парето-оптимальности состоит из ряда составляющих, которые являются условиями достижения эффективного состояния по Парето: эффективность в распределении благ между потребителями (эффективность в обмене), эффективность в производстве и эффективность в структуре выпуска продукции.

Состояние экономики называется Парето-эффективным в распределении благ между потребителями, если невозможно перераспределить блага таким образом, чтобы благосостояние хотя бы одного из потребителей увеличилось без уменьшения благосостояния других. Состояние экономики называют Парето-эффективным в производстве, если невозможно увеличить производство одного или нескольких продуктов, не сокращая производства других. Структура выпуска благ является Парето-эффективной, если невозможно увеличить благосостояние хотя бы одного индивида, не уменьшая благосостояния

других, путем изменения структуры выпускаемых благ. Это условие требует равенства предельной нормы продуктовой трансформации предельным нормам замены благ обоих потребителей. И все они выполняются при совершенной конкуренции, причем не только для двух потребителей или двух предприятий, но и для сколь угодно большого их числа [5].

Целесообразно дать также определение Парето-предпочтительности. Состояние экономики называется таковым по отношению к другому ее состоянию, если в первом случае благосостояние хотя бы одного субъекта выше, а всех остальных не ниже, чем во втором. Таким образом, можно сказать, что Парето-эффективное состояние экономики – это состояние, относительно которого не существует Парето-предпочтительных. В то же время, таких Парето-эффективных состояний может быть множество.

Вопрос выбора того или иного состояния относится больше к нормативной экономике и теории общественного благосостояния, где есть опора на некоторые нормативные и моральные суждения, тогда как разработки Парето можно отнести к позитивистским. При разных Парето-эффективных состояниях экономики распределение благосостояния между субъектами может быть различным, однако принципы Парето не дают ответа на вопрос, какое именно из данных состояний наиболее предпочтительно – все они в рамках принципа Парето одинаково эффективны. Условия Парето-эффективности предполагают эффективное распределение ресурсов и благ, эффективную структуру выпуска благ с точки зрения предпочтений индивидов и их эффективное производство. Но и здесь вопрос об учете инновационного характера экономического развития не получает явного ответа.

Вклад Морриса Алле в развитие теории экономической эффективности. Существенный вклад в развитие теории предельной полезности внес нобелевский лауреат, французский экономист Моррис Алле. В своей первой экономической работе Алле сосредоточил внимание на обосновании двух фундаментальных положений: 1) в рыночной экономике состояние равновесия есть одновременно состояние оптимума (максимальной эффективности); 2) состояние максимальной эффективности является состоянием равновесия (так называемая теорема эквивалентности).

Продолжая традиции Л. Вальраса и В. Парето, Алле дал более точные математические формулировки рыночного равновесия и социального оптимума, определил общие условия рыночного равновесия. Независимо от других Алле доказал первую и вторую теоремы теории благосостояния. Он показал, что ситуация при наличии равновесия цен социально эффективна в том смысле, что никто не может стать богаче без того, чтобы кто-то другой стал беднее. Более того, такое эффективное в социальном смысле состояние может быть достигнуто путем перераспределения ресурсов и через систему равновесия цен. Алле был достаточно осторожен и не допускал, чтобы его выводы подрывали принципы свободы конкуренции. Вместе с тем он показывал, что анализируемая им рыночная экономика неэффективна именно вследствие далекой от совершенства конкуренции. Он отчетливо осознавал, что равновесное распределение дохода в целях достижения макси-

мальной социальной эффективности может по разным соображениям оказаться неприемлемым для частного сектора. Алле отстаивал тезис, что вопросы распределения должны четко отделяться от рассмотрения эффективности, утверждая, что если общество нуждается в изменении распределения дохода, то его следует осуществлять через систему налогообложения и ценовую политику, не затрагивая механизма конкуренции.

Выводы Алле, несмотря на достаточно абстрактный характер их изложения, нашли практическое применение в практике индикативного планирования во Франции, в частности, в замене в госсекторе экономики методов прямого регулирования методами ценовой политики. Своим анализом рыночного равновесия и социальной эффективности Алле заложил основы для формирования во Франции в послевоенный период так называемой французской маргиналистской школы. Воспитанные на трудах Алле французские экономисты младшего поколения анализировали не только условия эффективного использования ресурсов на предприятиях государственного сектора (например, на железных дорогах), но и разносторонне использовали теорию Алле в управлении частным бизнесом.

Во второй монументальной работе «Экономика и процент» (1947) ученый принял систематический анализ межвременного распределения инвестиций и денег в закрытой конкурентной экономике. Наряду со многими важными положениями относительно механизма функционирования динамической (как монетарной, так и немонетарной) экономики в условиях конкуренции новый труд Алле содержал ряд оригинальных идей. По оценке самого автора, главный научный результат этой работы заключался в четком доказательстве того факта, что в немонетарной экономике при неизменной численности населения стационарное состояние, при котором достигается максимум благосостояния (максимум реального дохода – Алле назвал это состояние «капиталистическим оптимумом» или «максимумом социальной эффективности»), характеризуется нулевой ставкой процента. Это была первая формулировка того, что в неоклассической теории роста называется золотым правилом накопления, открытие которого обычно приписывается Т. Свану или Э. С. Фелпсу. В лекции, прочитанной в Эконометрическом обществе в 1961 г., Алле развил аргументацию своей книги для экономики, находящейся в стадии роста, и показал, что оптимальность в этом случае достигается тогда, когда норма процента равна норме роста. Таким образом, он дополнил свою теорию оптимального распределения ресурсов теорией капиталистического оптимума [7].

Теория предельной полезности внесла существенный вклад в определение макроэкономической эффективности, в понимание сущности данной категории. Однако, практический потенциал данной теории является крайне труднореализуемым в силу определенных причин, таких как: 1) структура потребностей общества чрезвычайно многообразна и изменчива под влиянием различных факторов, поэтому определение структуры потребностей общества на как конкретный период, так и в целом, является крайне затруднительным; 2) в отличие от категории потребления, которая может быть измерена, потребности являются категорией субъективной и количественно неопределяемой, по крайней мере, в масштабах государства и общества; 3) определение оптимума по Парето также яв-

ляется затруднительным в силу того, что учесть изменение благосостояний всех субъектов при тех или иных изменениях практически невозможно.

Данные недостатки определили проблемы в применении теории предельной полезности в аспекте определения уровня экономической эффективности на макро-уровне. Более того, рассматривая принципы данной теории можно сказать, что она не уделяет внимания учету инновационных факторов развития, сосредотачивая основное внимание вопросам оптимального распределения и производства ресурсов, удовлетворения потребностей индивидуумов. Таким образом, даже при установлении оптимума согласно теории предельной полезности, достигается максимальный уровень «статической» эффективности, тогда как современный инновационный характер развития экономики не находит должного отражения в трактовках данной школы.

Повышение эффективности экономики РФ. В связи с необходимостью модернизации экономики, приоритетное значение приобретает стратегия развития экономики РФ и повышения ее эффективности в долгосрочном периоде.

Среди приоритетов можно отметить развитие национальной инновационной системы и технологий. На сегодняшний день частично приняты меры, которые способствуют развитию инноваций в РФ. Это создание госкорпорации «Роснано», Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и др. Однако эти меры фрагментарны и не создают достаточного фундамента для комплексного развития и внедрения инноваций в экономику. Требуется поддержка инноваций по всей цепочке – от генерации знаний до их коммерциализации и налаживания серийного производства. Важнейшей задачей является увеличение спроса на инновации со стороны предприятий, а также повышение конкурентоспособности отечественной науки.

Отметим также те инфраструктурные изменения и проекты, которые намечены государством. Инфраструктура является одним из определяющих факторов, формирующих возможности осуществлять долгосрочные проекты инвестирования и модернизации экономики. В качестве необходимого условия снятия инфраструктурных ограничений экономического роста необходимо обеспечить ускоренное развитие энергетической и транспортной инфраструктуры, сектора телекоммуникаций. Намеченные изменения могут стать существенным фактором в повышении эффективности национальной экономики.

Еще одним приоритетом, способным существенно повысить эффективность национальной экономики, является снижение энергоёмкости российской экономики. Необходимо учитывать, что неэффективное использование энергии является непозволительным для стран, стремящихся экспортировать технологичную продукцию с высокой добавленной стоимостью, и ведет к неконкурентоспособности товаров, произведенных с сравнительно большими издержками энергии. По расчетам Минэкономразвития, в результате использования имеющегося потенциала энергосбережения можно обеспечить снижение энергоёмкости ВВП страны к 2020 г. не менее чем на 40% по отношению к 2007 г.

Остается также актуальным вопрос учета инновационного характера развития современной экономики при определении уровня ее эффективности. Хотя роль инноваций в

экономическом развитии общепризнанна, факторы, отражающие уровень и степень влияния инноваций на эффективность в самих показателях не учитываются.

Динамическая эффективность означает совершенствование с ходом времени товаров и технологии производства.[12] В отличие от аллокативной и производственной эффективности, динамическую эффективность измерить непросто. Еще сложнее сравнить относительную величину статической неэффективности (аллокативной или производственной) с величиной динамической неэффективности. По этой причине экономисты всегда были склонны обращать большее внимание на статическую неэффективность, нежели на динамическую. Аллокативная эффективность требует, чтобы объем производства имел соответствующую величину. Производственная эффективность требует, чтобы этот объем производился (с учетом доступных технологий) с наименьшими затратами [12, с. 40-41].

Таким образом, разработка путей отражения и определения уровня динамической эффективности экономических систем является важной задачей модернизации экономики.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. –М., 2000.
2. Вечканов Г.С. Микро- и макроэкономика / Энциклопедический словарь. – СПб: Изд-во «Лань», 2001.
3. Вечканов Г.С. Микро- и макроэкономика / Энциклопедический словарь. – СПб: Изд-во «Лань», 2001.
4. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. – М., 2000.
5. Гальперин В. М., Игнатъев, С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика. – СПб.: Институт «Экономическая школа», 2004.
6. Энтов Р.М. Луговой О. и др. Факторы экономического роста российской экономики. ИЭПП, Научные труды №70. – М.: ИЭПП, 2004
7. Нобелевские лауреаты по экономике: библиографический словарь. 1969-1992. – М. 1994.
8. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М.: Экон. наука, 2007.
9. Fagerberg, J. Technology and competitiveness // Oxford Review of Economic Policy. 2006. Vol 12. N 3. P. 39-51.
10. Fischer, V. Globalization and the Competitiveness of Regional Blocks in Comparative. Hamburg: Perspective, 2007.
11. Антикризисное управление: Учебник /Под ред. проф. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2005.- 620 с.
12. Кабраль Луис М.Б. Организация отраслевых рынков: вводный курс / Луис МБ. Кабраль; Пер. с англ. А.Д. Шведа. – Мн.: Новое знание, 2003.

МОДЕЛЬ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ДЛЯ СЫРЬЕВЫХ ГОСКОРПОРАЦИЙ*

В сырьевых отраслях промышленности в процессе производства участвуют не только труд и капитал, как в обрабатывающих отраслях промышленности, но и природный фактор. Причем в большинстве случаев производительность труда в гораздо большей степени зависит от продуктивности используемых месторождений полезных ископаемых, чем от капитала. Учесть же влияние на качество и количество добываемого сырья природных условий довольно сложно.

СССР представлял собой «ассоциацию трудящихся»¹, в которой общество по сути дела не делилось на элементарные экономические клетки (ЭЭК). Предприятия не были экономически обособлены от государства. Уровень среднемесячной заработной платы на предприятиях в обрабатывающих отраслях промышленности не зависел от того, насколько эффективно использовались средства, направляемые на инвестиции в развитие производства. На предприятиях же в сырьевых отраслях промышленности на уровень среднемесячной заработной платы не оказывало влияние и то, насколько рационально использовались месторождения полезных ископаемых, на которых вели добычу сырья. Проще говоря, «ассоциация трудящихся» – это одна фабрика в масштабах всей страны, в которой предприятия выступают в роли цехов этой фабрики.

При переходе в 1992 г. на рыночные условия работы предприятия сырьевых отраслей промышленности оказались «под прикрытием» природного фактора. Дело в том, что, если рыночные цены на продукцию предприятий обрабатывающих отраслей промышленности устанавливаются на уровне средней цены производства всех производителей данного вида продукции (в цену производства кроме себестоимости входит и средняя прибыль на вложенный капитал), то на продукцию сырьевых отраслей промышленности рыночные цены регулируются ценами производства тех производителей, которые ведут производство в худших природных условиях, поскольку количество лучших и средних по продуктивности месторождений полезных ископаемых ограничено. В СССР же в цены на продукцию предприятий обрабатывающих отраслей промышленности прибыль включалась в процентах не к фондоемкости единицы продукции, поскольку последняя не исчислялась, а в процентах к самой среднеотраслевой себестоимости. В качестве базы для включения прибыли в цены на продукцию предприятий сырьевых отраслей промышленности тоже использовалась себестоимость единицы продукции, а не её фондоемкость, но при этом для нивелирования природного фактора существовала система двойных цен. Для всех потребителей данного вида сырья устанавливалась единая так называемая оптовая цена промышленности, а для каждого предприятия, добывающего данный вид сырья, ус-

* Работа выполнена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда проект № 09-02-00531а «Новая модель хозяйствования для государственных корпораций».

¹ Этот вопрос более обстоятельно рассмотрен в статье: Живица В.И. Теоретическое обоснование модели хозяйствования для государственных предприятий и корпораций. / Оценка эффективности инвестиций / Сборник статей под ред. д.э.н. Лившица В.Н. Выпуск 4. М.: ЦЭМИ РАН, 2009.

танавливалась своя цена предприятия (в угольной отрасли оптовая цена промышленности не устанавливалась и расчеты с потребителями шли непосредственно по соответствующим ценам предприятий).

Несоответствие между методологией формирования цен на сырье в СССР и той методологией их формирования, которая используется в рыночных условиях, и исходя из которой складываются цены на мировом рынке, привело к тому, что предприятия сырьевых отраслей промышленности, ориентируясь на соответствующие мировые цены, стали повышать цены на добываемое ими сырье. Причем следует учесть, что в 1992г. не только освободили цены и ввели конвертируемость рубля, но и предоставили всем предприятиям право самостоятельно решать вопрос о том, сколько из полученной выручки можно направить средств на оплату труда своих работников, а сколько оставить на прибыль. Предприятия сырьевых отраслей промышленности воспользовались этим правом, прежде всего для того, чтобы увеличить заработную плату своим работникам. Предприятиям же обрабатывающих отраслей промышленности не только пришлось «обнулять» свою прибыль, но и после этого они оказывались неплатежеспособными, и возникла так называемая проблема неплатежей. При системе двойных цен на сырье, существовавшей до 1992 г., предприятия обрабатывающих отраслей промышленности получали необходимое им сырье, по сути, по заниженным ценам; оплачивать его по мировым ценам они были не в состоянии.

Рост цен на сырье, который начался в 1992 г., сначала сдерживали путем специального налога по прогрессивной шкале и установления предельного уровня рентабельности, но в 1995 г. отменили норматив предельной рентабельности и перешли к системе налогообложения, включавшей в себя акцизные сборы от объема добытого сырья, плату за пользование недрами и отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, которые взимались в виде налога от цены производителей на месте добычи по ставке 10%. В 2002г. все три упомянутых налога были заменены одним налогом на добычу полезных ископаемых (НДПИ). При этом работы по созданию разведанных запасов минерального сырья были переданы самим предприятиям, добывающим сырье.

Ставки НДПИ установлены одинаковыми для всех предприятий, добывающих данный вид сырья. На нефть базовая ставка НДПИ в расчете на тонну добытой нефти принята равной 419 руб. Значение этой ставки умножается на коэффициент, характеризующий динамику мировых цен на нефть (Кц), и на коэффициент, характеризующий степень выработанности конкретного участка недр (Кв). С учетом обоих упомянутых коэффициентов ставка НДПИ с одной тонны добытой нефти равна: $419 \times \text{Кц} \times \text{Кв}$. По природному газу ставка НДПИ принята равной 147 руб. за 1000 куб.м. газа, добытого из всех видов месторождений углеводородного сырья.

По всем остальным видам сырья, кроме нефти и природного газа, налоговая база определяется как стоимость добытых полезных ископаемых. Сама же налоговая ставка устанавливается в процентах к налоговой базе и дифференцируется по видам добываемого сырья. Например, при добыче калийных солей налоговая ставка принята равной 3,8%; торфа, угля каменного и бурого – 4,0%; кондиционных руд черных металлов – 4,8%; не-

металлического сырья, используемого в основном в строительной индустрии – 5,5%; горнорудного неметаллического сырья – 6,0%; концентратов и других полупродуктов, содержащих драгоценные металлы (за исключением золота) – 6,5%; минеральных вод – 7,5%; кондиционных руд цветных металлов 10,8%.

Установление одинаковых ставок НДС независимо от того, на каком месторождении добывается сырье, в какой то степени логично, если учесть, что мировые цены на сырье (особенно на нефть, газ, цветные металлы) намного выше производственных и коммерческих затрат на добычу сырья в России и его транспортировку на рынки сбыта. А отсюда с фискальной точки зрения напрашивался вывод, что можно «не мелочиться» и установить такие ставки НДС, при которых и в бюджет будут поступать значительные средства и в то же время они (ставки) не будут обременительными для предприятий, добывающих сырье. Но такой подход привел к тому, предприятия сырьевых отраслей промышленности и после введения НДС остались в привилегированном положении по сравнению с предприятиями обрабатывающих отраслей промышленности. К тому же сами предприятия сырьевых отраслей промышленности при применении для них одинаковой ставки НДС независимо от того, какие по своей продуктивности они эксплуатируют месторождения полезных ископаемых, оказались в неравном экономическом положении.

Г. Шмаль, президент Союза нефтегазопромышленников России, на VIII съезде этого союза отметил, что введение плоской шкалы НДС существенно увеличило поступления в бюджет, но что оно «благоприятствует немного численным компаниям, работающим на наиболее продуктивных месторождениях или пластах» (1, с. 21). Там же было сказано и о том, что коэффициент нефтеизвлечения – основной показатель рационального использования сырьевой базы – уменьшился по сравнению с 1960 г. с 51 до 28% и продолжается его снижение, что у недропользователей преимущественно разрабатывающих участки, содержащие трудноизвлекаемые запасы, с каждой извлеченной тонной сырья растет себестоимость, падает рентабельность и увеличивается фонд выведенных из эксплуатации скважин.

Ю.Бобылев, приводит данные о том, что по расчетам Института экономики переходного периода (ИЭПП) в результате введения НДС доля налогов в выручке нефтяного сектора возросла с 28% в 2000 г. до 62,7% в 2006 г. Вместе с тем, он обращает внимание на то, что налоговая система, основанная на единой ставке НДС, не учитывает объективных различий в условиях добычи сырья, обусловленных горно-геологическими характеристиками месторождения, его расположением, а также стадией разработки. Это привело к тому, что ухудшилась экономика углеводородных проектов с повышенными затратами и стимулировался выборочный отбор наиболее эффективных запасов и досрочное прекращение разработки истощенных запасов (2, с. 73). По мнению Ю. Бобылева, можно было бы ввести понижающие коэффициенты к ставке НДС по регионам добычи и при разработке новых месторождений. Но ведь и в регионах то же не одно месторождение и у каждого свои особенности.

В Думе акцент делается на том, что в конце 1990-х – начале 2000-х годов ставка в отечественной нефтяной промышленности была сделана на интенсификацию добычи сырья, а не на внедрение методов увеличения нефтеотдачи (МУН). Для увеличения объемов применения МУН предлагается дифференцировать налогообложение (З, с. 55). Но дифференциация налогообложения опять же связана с тем, на каком месторождении и какие МУН применяются. Значит, вновь необходим индивидуальный подход.

Таким образом, через НДС у компаний, работающих на наиболее продуктивных месторождениях или пластах изымается далеко не вся рента, а у недропользователей преимущественно разрабатывающих участки, содержащие трудноизвлекаемые запасы, не только изымается вся природная рента (хоть и незначительная, но все-таки есть), но в придачу к ней прихватывается и прибыль, что приводит к остановке эксплуатации значительного количества скважин. Следует заметить, что при той хозяйственной системе, которая основана на частной собственности, заведомо считается приемлемым, что часть природной ренты остается у недропользователей. Речь идет лишь о том, чтобы эта часть не была слишком значительной. Поэтому ни в одной стране мира природная рента, которая связана с добычей полезных ископаемых, не исчисляется.

Для сравнения можно отметить, что также относятся и к исчислению земельной ренты для сельхозпроизводителей. Имеются земельные кадастры, в которых земли делятся на классы и разряды и для каждого из них устанавливается своя ставка земельного налога. Но через земельный налог изымается далеко не вся рента, связанная с разным естественным плодородием различных земельных участков. Та часть ренты, которая не изымается у частных сельхозпроизводителей, попадает в состав прибыли, которая облагается налогом. Тем самым частично компенсируется недоизъятие земельной ренты. При этом учитывается то, что та часть прибыли, которая остается сельхозпроизводителям после уплаты налога на прибыль, используется ими на инвестиции в развитие производства, а не на их личное потребление, поскольку в противном случае они не выдержат конкуренцию с другими сельхозпроизводителями.

В СССР, как «ассоциации трудящихся», средства производства вообще выпали из хозяйственной системы. Фондоемкость единицы продукции не исчислялась и в качестве базы для включения прибыли в цены использовалась себестоимость единицы продукции, а не ее фондоемкость. Как отмечалось выше, природная рента нивелировалась с помощью системы двойных цен, а земельная рента устранялась путем дифференциации закупочных цен по почвенно-климатическим зонам. Между тем, безусловного, и при одном собственнике средств производства в лице государства общество не может не делиться на элементарные экономические клетки (ЭЭК), которые и должны отвечать за эффективность использования производственных фондов, месторождений полезных ископаемых и земельных участков, пригодных для сельскохозяйственного производства.

Современный уровень развития производительных сил требует применения новой хозяйственной системы по сравнению с той хозяйственной системой, которая сложилась в условиях частной формы собственности. Создание государственных корпораций следует

рассматривать как шаг, отвечающий упомянутому требованию. Иначе говоря, появление новых ЭЭК общества в лице не частных, а государственных предприятий происходит в соответствии с действием закона перехода количества в качество. Но вместе с этим необходимо обеспечить соответствие и двум другим законам диалектики: закону единства и борьбы противоположностей и закону отрицания отрицания².

В соответствии с законом единства и борьбы противоположностей новое состояние должно иметь черты противоположные существующему состоянию. Это говорит о том, что из выручки государственных предприятий следует вычитать не текущие издержки производства (себестоимость), а нормативную прибыль, величину которой через среднюю норму прибыли можно определять прямо в процентах от стоимости производственных фондов данного госпредприятия (под стоимостью производственных фондов понимается стоимость основных фондов по последней переоценке и среднегодовая сумма собственных оборотных средств, вместе взятые). В соответствии с законом отрицания отрицания новое состояние должно быть подобным тому состоянию, которое было до существующего в настоящее время состояния. Иначе говоря, модель хозяйствования для государственных предприятий должна быть подобной той модели хозяйствования, которая применялась еще в феодальных поместьях. Нетрудно заметить, что при вычитании из выручки не текущих издержек производства (себестоимости), а нормативной прибыли такое подобие будет обеспечено. Ведь, если крепостные крестьяне отдавали своему феодалу оброк, то государственные предприятия будут выделять из своей выручки в пользу государства нормативную прибыль.

Если вспомнить Гегелевскую триаду: тезис-антитезис-синтез и за тезис принять ту модель хозяйствования, которая использовалась в феодальных поместьях, то модель хозяйствования применяемая частными предприятиями, должна выступать в качестве антитезиса, а модель хозяйствования для государственных предприятий должна представлять собой синтез. Поскольку феодалы получали от своих крестьян оброк, а частные предприниматели сами оплачивают труд нанимаемых ими рабочих, то это подтверждает, что модель хозяйствования? применяемая на частных предприятиях, действительно, выступает в качестве антитезиса по отношению к модели хозяйствования, использовавшейся в феодальных поместьях. А то, что государственные предприятия будут выделять из своей выручки в пользу государства нормативную прибыль, безусловно, свидетельствует о том, что модель хозяйствования для государственных предприятий будет представлять собой синтез между той моделью хозяйствования, которая использовалась в феодальных поместьях и той моделью хозяйствования, которая применяется частными предприятиями. При этом замена оброка нормативной прибылью и составит обогащение той модели хозяйст-

² То, что модели хозяйствования ЭЭК, предшествовавших государственным предприятиям, менялись в соответствии с законами диалектики показано в: Живица В.И., Иманов Р.А. Государственные корпорации и новая модель хозяйствования. / Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 1 / Материалы Девятого всероссийского симпозиума. Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. М. ЦЭМИ РАН, 2009.

ования, которая использовалась в феодальных поместьях, за счет отрицания той модели хозяйствования, которая применяется частными предприятиями.

Разумеется, на государственных предприятиях в сырьевых отраслях промышленности из выручки необходимо вычитать, не только нормативную прибыль, но и природную ренту. Причем следует учесть, что, если частные предприниматели конкурируют между собой за высокую норму прибыли на вкладываемый ими в производство капитал, то та модель хозяйствования, которую следует применить для государственных предприятий в соответствии с законами диалектики, поставит их в такие условия, что между ними развернется экономическое соревнование за высокую заработную плату их работников. А это, естественно, потребует решения вопроса о том, как исчислять природную ренту. Какими то весьма приблизительными налогами, как это происходит в условиях частной формы собственности, отделаться не удастся.

Известно, что рента представляет собой разность между ценой, которая устанавливается на рынке, и ценой производства в данных конкретных условиях. Сами же рыночные цены устанавливаются на уровне цен производства производителей, добывающих данный вид сырья в худших природных условиях. Отсюда понятно, что для определения природной ренты необходимо располагать данными об уровне цены производства в худших природных условиях, которая должна служить ориентиром для регулирования рыночной цены, и ценой производства в данных конкретных условиях. Следует еще учесть, что цена производства – это текущие издержки производства (себестоимость) плюс средняя прибыль на вложенный капитал.

Данные о себестоимости добычи сырья в существующей отчетности имеются. Что же касается стоимости производственных фондов, приходящихся на одну тонну добываемого сырья (по природному газу на 1000 м³), то она на практике пока не исчисляется³. Между тем, в сырьевых отраслях промышленности исчисление фондоемкости единицы продукции не представляет затруднений. В большинстве случаев достаточно всю стоимость производственных фондов предприятия (или подразделения предприятия), которое ведет добычу на том или ином месторождении, разделить на годовой объем добываемого сырья и это даст фондоемкость в расчете на одну тонну (по природному газу на 1000 м³).

В данные же об отчетной себестоимости следует внести существенные коррективы. Прежде всего, это касается расхода заработной платы на одну тонну добываемого сырья (по природному газу на 1000 м³). Дело в том, что уровень среднемесячной заработной платы в сырьевых отраслях промышленности завышен по сравнению с уровнем среднемесячной заработной платы в других отраслях экономики. Об этом можно судить, сравнив данные о различиях в уровне среднемесячной заработной платы в разных отраслях промышленности в 1990 и 2004 г. Соответствующие данные представлены в табл. 1. При этом

³ Теоретическое обоснование необходимости использования в качестве базы при формировании прибыли в ценах фондоемкости единицы продукции дано в статье Живицы В.И., Иманова Р.А. «Формирование цен на продукцию госкорпораций с учетом ее фондоемкости» – оценка эффективности инвестиций / Сборник статей под ред. д.э.н. Лившица В.Н. Вып.4. М.:ЦЭМИ РАН, 2009.

в графе 3 табл. 1 данные приведены из статистического сборника «Народное хозяйство Российской Федерации. М., 1992, с. 372, а в графе 4 – из статистического сборника «Промышленность России» 2005, с. 142.

Чтобы несколько уменьшить превышение среднемесячной заработной платы в сырьевых отраслях промышленности по сравнению со среднероссийским уровнем по экономике в целом, целесообразно установить рекомендуемые почасовые ставки оплаты труда для каждой из сырьевых отраслей промышленности. Располагая такими ставками, можно будет определить прогнозируемый расход заработной платы на одну тонну добываемого сырья (по природному газу на 1000 м³). При этом, разумеется, необходимо будет учесть северные надбавки и надбавки по районному коэффициенту, предусмотрев их значительное увеличение.

Таблица 1

Уровень среднемесячной заработной платы в сырьевых отраслях промышленности по отношению к уровню среднемесячной заработной платы во всей промышленности к среднероссийскому уровню по экономике в целом.

№№ пп	Наименование отраслей промышленности	1990 г., % к уровню по всей промышленности	2004 г., % к среднероссийско- му уровню по эконо- мике в целом
1	2	3	4
	Вся промышленность из нее	100	112
	Топливная промышленность в т.ч.	144	284
	Нефтедобывающая	161	358
	Нефтеперерабатывающая	95	211
	Газовая	178	495
	Угольная	154	156
	Черная металлургия	114	141
	Цветная металлургия	142	201

В состав себестоимости продукции сырьевых отраслей промышленности целесообразно будет включить специальную статью отчислений (как амортизационных отчислений по основным фондам) на воспроизводство минерально-сырьевой базы. По добыче нефти ставка отчислений на ВМСБ может быть принята равной 5–7% от выручки, как это предлагается специалистами (4, с. 77; 5, с. 46). По добыче твердых полезных ископаемых, естественно, ставки на ВМСБ могут быть приняты другие, исходя из специфики конкретных сырьевых отраслей.

Подготовив данные о себестоимости и фондоемкости в расчете на одну тонну добываемого сырья (по природному газу на 1000 м³) в тех или иных конкретных условиях далее для определения соответствующей цены производства останется лишь задаться значением средней нормы прибыли. Для сырьевых отраслей промышленности нормы прибыли на уровне 8–10% будет вполне достаточно. Добавив к себестоимости прибыль в размере, скажем, 10% от фондоемкости, мы и определим соответствующую цену производства в данных конкретных условиях.

Для определения природной ренты следует из рыночной цены вычесть цену производства в данных конкретных условиях. По тем видам сырья, которые идут на экспорт, конечно, в качестве рыночной цены можно принимать цену на мировом рынке. Но внутри страны рыночная цена может быть и ниже мировой. Тогда и природную ренту необходимо определять отдельно по той части сырья, которая идет на экспорт, и по той части сырья, которая реализуется внутри страны. Причем внутренние цены должны регулироваться ценами производства в худших природных условиях. Поэтому цены производства в худших природных условиях должны определяться, чтобы служить ориентиром для внутренних рыночных цен.

В печати отмечается, что, например, в случае нефти и газа общественным интересам отвечают рост показателя конечной нефреотдачи, т.е. степени извлечения запасов из недр, и уменьшение объемов низконапорного газа, остающегося в залежах, но что в России в последние годы и коэффициент нефтеизвлечения и показатели объема низконапорного газа ухудшаются из-за неэффективности институциональной системы освоения и использования нефтегазовых ресурсов (6, с. 33). Предлагаемая замена НДС непосредственным изъятием природной ренты у предприятий, добывающих нефть и газ, будет выступать в качестве именно такого институционального преобразования, которое будет способствовать устранению упомянутого выше недостатка.

Для того чтобы появилась возможность апробировать новую модель хозяйствования на практике целесообразно крупные ОАО с госучастием, в которые входят несколько бывших ранее самостоятельными предприятий, преобразовать в сырьевые госкорпорации. При этом, как это делалось и при создании государственных корпораций в обрабатывающих отраслях промышленности в 2005-2006 гг. государство может выкупить акции у физических лиц. Но после выкупа акций у физических лиц предприятия не должны оставаться в форме ОАО, как это получилось при создании госкорпораций в обрабатывающих отраслях промышленности (имеются ввиду объединенная авиастроительная и объединенная судостроительная госкорпорации). Ведь даже, если 100% акций принадлежат государству, но предприятие остается в форме ОАО, то для него применяется та же модель хозяйствования, которая сложилась в условиях частной формы собственности. Поэтому при создании госкорпораций в сырьевых отраслях промышленности нужно сразу ввести новую организационно-правовую форму предприятий, которая соответствовала бы государственной форме собственности. Причем, если в состав сырьевых госкорпораций будут включаться федеральные государственные унитарные предприятия (ФГУПы), то их не нужно будет преобразовывать в форму ОАО, как это сделали в госкорпорациях в обрабатывающих отраслях промышленности. Просто для ФГУПов необходимо будет применить новую организационно-правовую форму.

В госкорпорациях никаких акций и никаких дивидендов не должно быть. В самой организационно-правовой форме для государственных предприятий должно быть предусмотрено, что выручка делится на ее составные части, идя «сверху» от нормативной прибыли, а не «снизу» от текущих затрат (себестоимости). А на предприятиях в сырьевых от-

раслях промышленности из выручки, прежде всего, должна выделяться природная рента. Затем из оставшейся части выручки следует вычитать все материальные и приравненные к ним затраты. После этого полученный остаток выручки будет представлять собой сумму средств, предназначенных на оплату труда и прибыль к производственным фондам. Если из этой суммы, оставшейся после выделения из выручки природной ренты и всех материальных и приравненных к ним затрат, вычесть нормативную прибыль, то тем самым и будет найдена сумма средств, остающаяся на оплату труда работников данного госпредприятия, т.е. его фонд заработной платы.

После определения фонда заработной платы из него, прежде всего, будут вычитаться расходы на оплату труда рабочих как по сдельным расценкам, так и по повременной премиальной системе. Затем будут вычитаться расходы на оплату труда руководящих работников, специалистов и служащих в размере их месячных должностных окладов. После этого из оставшейся части фонда заработной платы будет резервироваться некоторая незначительная сумма средств на выплату разовых премий, связанных с выполнением особо важных работ. Наконец, та часть фонда заработной платы, которая останется после всех вышеперечисленных выплат, будет распределяться между руководящими работниками, специалистами и служащими по коэффициентам, установленным к их месячным должностным окладам. Например, могут быть установлены такие коэффициенты: руководящие работники – 1,0; специалисты – 0,8; служащие – 0,6. При этом целесообразно установить предельный размер превышения заработной платы директоров госпредприятий по сравнению со средней заработной платой на их предприятии. В зависимости от численности работников предприятия превышение заработка директоров по сравнению со средней заработной платой на предприятии можно принять в пределах от 3 до 5 раз.

Из нормативной прибыли после ее выделения из выручки госпредприятия в сырьевых отраслях промышленности будут вносить плату за производственные фонды в региональные бюджеты. Из оставшейся после этого части прибыли будет выплачиваться налог на прибыль в федеральный бюджет. После выплаты обоих упомянутых налогов оставшаяся часть прибыли будет направляться на инвестиции в развитие производства.

На примере нефти можно проиллюстрировать как будет стимулировать новая модель хозяйствования в сырьевых отраслях промышленности рациональное использование природных ресурсов. Выше отмечалось какое важное значение имеет повышение КИН (коэффициента извлечения нефти). Известны и методы, способствующие увеличению нефтеизвлечения (МУН). Но применение этих методов требует увеличения затрат на тонну добываемой нефти. Поэтому при применении НДПИ предприятия стремятся снимать «сливки», а не вычерпывать до дна. Однако, если в проекте добычи нефти на данном месторождении, а при необходимости, то и на каждом его участке, предусмотреть расходы на МУН, то тем самым будет снята невыгодность выполнения таких работ. Ведь сумма природной ренты в расчете на тонну добываемой нефти, которая должна выделяться из выручки, при этом уменьшится. Разумеется, если такие работы не будут выполняться, то тогда нужно будет пересчитать в сторону увеличения сумму природной ренты, которую

следует выделять из выручки. Так что вычерпывание до дна можно сделать достаточно выгодным и тем самым решить вопрос экономного использования запасов нефти.

Создание государственных корпораций в сырьевых отраслях промышленности на базе соответствующих госпредприятий целесообразно с точки зрения объединения средств на НИОКР и на инвестиции в развитие производства. При этом на содержание подразделений прикладной науки и самого управления госкорпорации средства должны выделять из своей выручки госпредприятия, входящие в состав госкорпорации. Выделение таких средств может быть предусмотрено в составе себестоимости добычи полезных ископаемых. А значит, эти расходы вместе с другими расходами по добыче сырья попадут в соответствующие цены производства, которые будут рассчитываться на каждом госпредприятии по конкретным месторождениям полезных ископаемых, а при необходимости и по их отдельным участкам. Иначе говоря, госпредприятия, занимающиеся добычей полезных ископаемых, смогут производить соответствующие отчисления из своей выручки на содержание подразделений прикладной науки и аппарата управления госкорпорацией без какого то ни было ущерба для себя, так как все будет учтено при расчете суммы выплачиваемой ими природной ренты.

Система использования средств, которые будет получать управление госкорпорации от своих предприятий, должна быть подобной той, которая будет применяться на самих предприятиях. Проще говоря, заработок, как работников подразделений прикладной науки, так и работников аппарата управления госкорпорации, должен состоять из оклада и переменной части, зависящей от результатов работы. Что понимать под результатами работы в подразделениях прикладной науки и в аппарате управления госкорпорации они решат сами. Причем, естественно, должно будет учитываться то, как сработали все предприятия, входящие в состав госкорпорации.

Применение новой модели хозяйствования на предприятиях сырьевых отраслей промышленности выравнивает их экономическое положение. Предприятия, которые ведут добычу полезных ископаемых на лучших по продуктивности месторождения (это, естественно, в первую очередь будет касаться нефтедобывающих предприятий) будут отдавать государству большую сумму природной ренты по сравнению с выплачиваемой ими в настоящее время суммой НДС. При этом изъять у них природную ренту на все 100% все равно не получится. Хорошо будет, если изъятие природной ренты удастся довести до 90-95%. У предприятий, которые ведут разработку средних по продуктивности месторождений полезных ископаемых сумма природной ренты окажется близкой к сумме выплачиваемого НДС. На предприятиях эксплуатирующих худшие месторождения сумма природной ренты будет меньше суммы взимаемого НДС. Расчеты покажут по каким предприятиям природная рента вообще не должна изыматься в связи с наименее благоприятными природными условиями.

Что же касается выделения из выручки суммы нормативной прибыли, связанной со стоимостью производственных фондов, то практически все или во всяком случае подавляющее большинство предприятий в сырьевых отраслях промышленности смогут это

делать. Ведь при определении природной ренты расчеты будут идти от данных по тем предприятиям, выручки которых позволяет выделять нормативную прибыль, а сверх нее уже остаются средства только на оплату труда. Так что и при применении новой модели хозяйствования предприятия сырьевых отраслей промышленности останутся под прикрытием природного фактора.

Если предприятия сырьевых отраслей промышленности при переходе в 1992г. к рыночным условиям оказались под прикрытием природного фактора, то для сельскохозяйственных предприятий этот фактор сработал не в пользу их, а против них, так как климатические условия для ведения сельского хозяйства в большинстве регионов Российской Федерации гораздо хуже, чем в странах Западной Европы, откуда идет экспорт продовольствия в РФ. Это привело к тому, что, если среднемесячная заработная плата в конце 80-х годов в сельском хозяйстве была всего на 5–10% ниже чем в среднем по промышленности и соответствовала среднему уровню оплаты труда по экономике в целом, то в 2008 г. среднемесячная заработная плата в сельском хозяйстве составила 8478,8 руб., в то время как в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых она оказалась равной 39051,3 руб., а в экономике в целом получилась на уровне 17290,1 руб. (7, с. 172).

Как видим, в 2008 г. среднемесячная заработная плата в сельском хозяйстве была в 4,6 раза ниже, чем в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых, и составляла всего 49% к уровню оплаты труда по экономике в целом. Такой перекося в превышении уровня оплаты труда в сырьевых отраслях промышленности по сравнению с уровнем оплаты труда в сельском хозяйстве привел к тому, что худшие по плодородию земли перестали обрабатываться и зарастают кустарником. поголовье скота сократилось в 2 раза. Для восстановления продовольственной безопасности сельскому хозяйству нужны значительные дотации, чтобы можно было вести производство кормов для животноводства на худших по естественному плодородию землях. Взять средства на такие дотации, кроме как в сырьевом секторе, пока неоткуда.

По мере восстановления животноводства сельское хозяйство обойдется без дотаций. Но там тоже, как и в сырьевых отраслях промышленности, следует ввести исчисление природной ренты. Причем это вполне возможно, если делить земли не на классы и разряды, а на конкретные виды почв. Но выделить таких видов почв не 1200, как это было в РСФСР в конце 80-х годов, а всего 50 или самое большее 100, отобрав только те почвы, которые занимают значительный удельный вес в пашне или в сенокосах и пастбищах. А для учета различий в климате целесообразно ввести гораздо большее количество земельно-оценочных районов, чем это было в РСФСР. Тогда у тех хозяйств, которые ведут производство на лучших по естественному плодородию землях, можно будет изымать земельную ренту и за счет этого выделять дотации тем хозяйствам, которые ведут производство на худших землях или в худших климатических условиях.

На уже упоминавшемся выше VIII съезде нефтегазопромышленников России (март 2009 г.) президент этого союза Г. Шмаль высказал мысль о том, что стоило бы предложить нашим академическим кругам разработать «Новый экономический курс» для Рос-

сии (1, с. 23). Такой новый экономический курс мог бы состоять в постепенном увеличении во всех отраслях экономики количества государственных корпораций с применением на предприятиях, включаемых в их состав, новой модели хозяйствования. Это было бы достаточно серьезным институциональным преобразованием. Но оно бы обеспечило и ощутимые результаты в развитии экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шмаль Г. Нефтяная отрасль – не скатерть-самобранка//Нефть России, 2009, № 5.
2. Бобылев Ю. Реформу надо продолжить//Нефть России, 2008, № 1.
3. Дума В. Когда кончатся «сливки»//Нефть России, 2008, № 1.
4. Орлов В. Сломленная тенденция//Нефть России, 2009, № 5.
5. Завьялов Д. Требуется реанимация//Нефть России, 2010, № 1.
6. Григорьев Л., Крюков В. Мировая энергетика на перекрестке дорог: какой путь выбрать России?//Вопросы экономики, 2009, № 12.
7. Российский статистический ежегодник. М. 2009.

ЛИСТ АННОТАЦИЙ

Дементьев В.Е. Влияние факторов глобализации на современный экономический кризис // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 18. – М: ЦЭМИ РАН, 2010. С. 6–19.

С учетом волнообразного характера интернационализации инновационных процессов исследуется влияние, оказываемое факторами глобализации, на нынешний экономический кризис.

Ерзнкян Б.А. Тупики двузначной логики: между государством и рынком // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 18. – М: ЦЭМИ РАН, 2010. С. 20–31.

Раскрывается ограниченность и бесперспективность радикального подхода к управлению экономикой на основе двузначной логики «либо государство, либо рынок» и освещаются вопросы существования оптимума государственного присутствия в рыночной экономике.

Ерзнкян Б., Гюрджян А., Егиазарян Н. Человеческий капитал как главный фактор и инструмент общественного администрирования // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 18. – М: ЦЭМИ РАН, 2010. С. 32–38. (англ.).

Представлены в сжатом виде особенности человеческого капитала, рассматриваемого в качестве главного фактора и средства общественного управления (публичного администрирования).

Егиазарян Б., Гюрджян А., Егиазарян Н., Ерзнкян Б. К исследованию стратегий развития организации // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 18. – М: ЦЭМИ РАН, 2010. С. 39-45 (англ.).

Обсуждаются методологические особенности исследования стратегий развития организаций, понимаемых в самом широком смысле, в Республике Армения.

Зиновьева А.Ф. Институциональная составляющая инновационной модели тезауруса речи менеджера // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 18. – М: ЦЭМИ РАН, 2010. С. 46-52 (англ.).

Обсуждаются особенности институциональной компоненты инновационной модели тезауруса речи менеджера.

Арутюнов А.Л. Методические подходы к оценке и прогнозу конъюнктурных циклов макро- и микроэкономических временных рядов. // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 18. – М: ЦЭМИ РАН, 2010. С. 53–68.

В статье рассматриваются вопросы совершенствования методов прогнозирования показателей сельскохозяйственного производства; метод выбора наиболее рациональных прогнозных оценок среди прочих, обеспечивающих своевременное принятие управленческих решений.

Соловьёва С.В. Российский вариант финансово-экономического кризиса и некоторые теоретические разработки ученых-экономистов // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 18. – М: ЦЭМИ РАН, 2010. С. 69–75.

Перед мировым кризисом финансово-денежная политика в России не соответствовала потребностям развития экономики. Сжатие денежной массы в целях борьбы с инфляцией и систематическое повышение ставки рефинансирования привели к недоступности финансовых ресурсов внутри страны и огромному росту зарубежных долгов. Предложенные учеными-экономистами в 1998 году меры по обеспечению курса минимальной экономической безопасности населения и страны от реальных угроз разразившегося финансового кризиса не были учтены в стратегии экономического роста, поэтому кризис 2008-2009 годов в России был более разрушительным, чем в других странах. В настоящей статье предпринята попытка сформулировать комплекс мер, касающихся банковской системы, по выходу из кризиса и переходу к устойчивому экономическому росту.

Сухинин И.В. Выявление особенностей историко-институционального развития экономики России в контексте проводимых реформ, связанных с модернизацией экономики // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 18. – М: ЦЭМИ РАН, 2010. С. 76–87.

Выявлены особенности исторического и институционального развития экономики России в рамках историко-институционального анализа предпосылок и результатов реформ в России.

Колесникова М.В. Экономика и право: к истории взаимодействия и формирования основ междисциплинарных исследований // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 18. – М: ЦЭМИ РАН, 2010. С. 88–102.

На основе взаимодействия экономики и права как отраслей науки рассмотрены в историческом ракурсе и предложены подходы к формированию основ междисциплинарных исследований.

Грушевский Л.В. Теоретические принципы формирования бизнес-кластеров // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 18. – М: ЦЭМИ РАН, 2010. С. 103–113.

Рассмотрены теоретические принципы формирования бизнес-кластеров, их экономическая специфика, уточнены характеризующие их признаки, возникающие в процессе возникновения и эволюции.

Сайфиева С.Н. Сопоставление эффективности налоговой нагрузки на сектора российской экономики и отрасли промышленности // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 18. – М: ЦЭМИ РАН, 2010. С. 114–125.

Оценена и сопоставлена налоговая нагрузка на виды экономической деятельности и отрасли российской промышленности с помощью разработанных автором индикаторов эффективности налогового бремени.

Харитонова Н.А., Харитонова Е.Н. Системное моделирование трудового потенциала персонала организации // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 18. – М: ЦЭМИ РАН, 2010. С. 126–130.

Предложен системный учет в модели разнообразных факторов трудового потенциала персонала организации.

Капусто Т.С. Проблемы реализации человеческого капитала в условиях реформ // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 18. – М: ЦЭМИ РАН, 2010. С. 131–135.

Рассмотрены проблемы реализации человеческого капитала в условиях реформирования экономики.

Орлова В.Г. Особенности мирового инвестиционного развития в процессе глобализации // Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 18. – М: ЦЭМИ РАН, 2010. С. 136–141.

Исследованы факторы, влияющие на инвестиционное развитие индустриальных, транзитивных и постиндустриальных стран, специфика их обеспеченности инвестиционными ресурсами.

Сехян С.А. Эффективность национальной экономики: сущность понятия и перспективы России // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 18. – М: ЦЭМИ РАН, 2010. С. 142–148.

Рассмотрены подходы к эффективности экономики в условиях глобализации и обсуждены перспективы развития российской эффективной экономики.

Живица В.И., Иманов Р.А. Модель хозяйствования для сырьевых госкорпораций // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 18. – М: ЦЭМИ РАН, 2010. С. 149–160.

Предложена модель хозяйствования для российских сырьевых государственных корпораций.

ANNOTATION LIST

Dementev V.E. The Globalization Factors Impact on the Present Economic Crisis // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 18. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. P. 6–19.

With account of the wave-formed character of the innovation processes internationalization the impact of the globalization factors on the present economic crisis is studied.

Yerznkyan B.H. Dead-streets of Two-Dimension Logic: State vs. Market // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 18. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. P. 20–32.

Limitations of a radical approach to the economy's governance based on the two-dimension logic 'state vs. market' is unclosed and issues of the optimum presence for governing the market economy are studied.

Yerznkyan B., Gyurjyan A., Yeghiazaryan N. Human Capital as Main Factor and Means of Public Administration // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 18. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. P. 32–38.

Human capital is considered, and in reality is, the main means for the development of the society. The article touches upon the economic essence and characteristic specifics of the human capital (in combination with other types of capital). Using these as a base, methodological issues for the characterization of human capital have been presented, a uniform definition of the concept has been formulated. The article shows that human capital is a public feature in its essence, as well as enumerates ways of its factual expression. Special attention has been attached to the formulation, specialization of human capital, as well its possible comprehensive use. Human capital will be an effective and actual means for the development of the society only if a scientifically based solution and applicable approaches are found to the above mentioned issues.

Yeghiazaryan B., Gyurjyan A., Yeghiazaryan N., Yerznkyan B. On the Elaboration of Development Strategies for Organization // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 18. – Moscow: CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. P. 39–45.

Methodological specificities of an approach to the organization understood in very large sense in the Republic of Armenia.

Zinovieva A.F. The Institutional Component of the Innovational Model of the Manager's Speech Thesaurus // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 18. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. P. 46–52.

Issues of institutional aspects of an innovation-based model of manager's speech thesaurus are discussed.

Arutyunov A.L. Methodical Approaches to an Estimation and the Forecast of Tactical Cycles in the Economy // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 18. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. P. 53–68.

In this paper the methods of perfection forecasting of parameters an agricultural production are considered? and the method of a choice the most rational forecast's estimations among other, administrative decisions providing duly acceptance.

Soloveva S.V. Russian Version of the Financial and Economic Crisis and Some of the Theoretical Developments of Academic Economists // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 18. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. P. 69–75.

An attempt to formulate a set of measures related to the banking system, to overcome the crisis and the transition to sustainable economic growth is offered. It is shown that the 2008-2009 crisis in Russia has been more devastating than in other countries.

Sukhinin I.V. Revealing the Features of Historical-Institutional Development of the Russia's Economy in a Context of Ongoing Reforms Connected with Economy's Modernization // Theory and

Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 18. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. P. 76–87.

The features historical and institutional development of economy of Russia in frameworks of historical-institutional analysis of the preconditions and results of reforms in Russia connected to modernization of economy are revealed.

Kolesnikova M.V. Economics and Law: On History of Interactions and Forming the Interdisciplinary Studies Foundations // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 18. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. P. 88–102.

Approaches to the interdisciplinary studies foundations based on the economics and law interactions are considered and are offered.

Grushevsky D.V. Theoretical Principles of Business-Clusters' Formation // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 18. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. P. 103–113.

Theoretical principles of business-clusters' formation and their economic specificities are considered. Their characteristics that are founding during the process of emerging and evolution are checked.

Sayfieva S.N. Theoretical Comparing the Taxation Efficiency of Russian Economy's Industries // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 18. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. P. 114–125.

Taxation efficiency of variety of Russian economic activities and industries based on the author's indicators is estimated and compared.

Kharitonova N.A., Kharitonova E.N. System Imitation of the Organization Personnel Labor Potential // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 18. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. P. 126–130.

A system accounting of a lot of organization personnel labor potential factors is offered.

Kapusto T.S. Problems of Human Capital Realization under Reforms // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 18. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. P. 131–135.

Human capital realization problems under economic reforms are considered.

Orlova V.G. Features of World Investment Development in the Course of Globalization // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 18. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. P. 136–141.

Economic views on the investment as the factor of economic development are systematized: from classics to modern writers. The factors influencing investment development of the industrial, transitive and postindustrial countries, specificity of their security are investigated by investment resources.

Sekhyan S.A. Efficiency of the National Economy: the Essence of Notion and Perspectives of Russia // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 18. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. P. 142–148.

Approaches to national economy efficiency under nowadays conditions of globalization are considered, definitions of the efficiency notion are given and perspectives of Russian efficient economy development are discussed.

Zhivitsa V.I., Imanov R.A. An Economic Model for the Mineral State-Owned Corporations // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 18. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. P. 149–160.

An economic model for mineral state-owned corporations is offered.

АВТОРЫ / AUTHORS

Арутюнов Арсен Леонович – аспирант ЦЭМИ РАН; научный сотрудник ИПУ им. В.А.Трапезниокова РАН, тел.: (495) 334 -9339, e-mail: arsenrea@mail.ru

Грушевский Дмитрий Валерьевич – кандидат экономических наук, Институт региональной экономики и социального проектирования, г. Волгоград

Дементьев Виктор Евгеньевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией ЦЭМИ РАН, тел. (499) 724-25-28, dementev@cemi.rssi.ru

Ерзнкян Баграт Айкович – доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией ЦЭМИ РАН, тел. (499) 129-35-44, yearz@cemi.rssi.ru

Живица Виктор Игнатьевич – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института проблем рынка РАН, тел. 8-499-724-29-61 (раб), 8-499-249-01-81 (дом.).

Иманов Рафаэль Арифович – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник ЦЭМИ РАН

Капусто Татьяна Сергеевна – аспирант кафедры Институциональной экономики Государственного университета управления, Москва, тел. 377-68-02, ieguu@mail.ru

Колесникова Марина Валерьевна – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник ЦЭМИ РАН, тел. (495) 718-17-55, mvel@mail.ru

Орлова Влада Георгиевна – кандидат экономических наук, доцент Технологического института ЮФО, Таганрог, тел.: 8(8634)371-706; 7(918)535-57-21, vlada22@pisem.net

Сайфиева Светлана Николаевна – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник ИПР РАН, Москва, тел. (499) 724-29-61, ssn71@mail.ru

Сехян Сергей Арменович – аспирант кафедры Институциональной экономики Государственного университета управления, Москва, тел. 377-68-02, ieguu@mail.ru

Соловьёва Светлана Викторовна – кандидат экономических наук, заведующий лабораторией Института проблем рынка РАН, Москва, remezova@cemi.rssi.ru

Сухинин Игорь Васильевич – кандидат экономических наук, доцент Государственного университета управления, тел. 377-68-02, ieguu@mail.ru

Харитоновна Екатерина Николаевна – доктор экономических наук, профессор кафедры «Менеджмент» Финансового университета при Правительстве РФ, alt12@rambler.ru

Харитоновна Наталия Анатольевна – доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и антикризисное управление» Финуниверситета, consulting1992@rambler.ru

Gyurjyan, Ara – Dr of Science (Econ.), Prof., Presidency of the Republic of Armenia, Deputy Chief of Staff, Yerevan, Armenia, tel. +(374 10) 52-38-87, ag@president.am.

Yeghiazaryan, Benjamin – Dr of Science (Econ.), Chief Scientific Researcher, National Academy of Sciences, Institute of Economics, Yerevan, Armenia, tel. +(374 10) 24-51-82

Yeghiazaryan, Nune – Ph.D. (Econ.), Country Director, The Armenian EyeCare Project, MPA, Yerevan, Armenia, nuney@cornet.am.

Yerznkyan, Bagrat (see **Ерзнкян Баграт Айкович**) – Dr of Science (Econ.), Prof., Head of Lab., Russian Academy of Sciences, Central Economics & Mathematics Institute, Moscow, Russia, 7(499)129-35-44, yerz@cemi.rssi.ru.

Zinoviveva, Avgustina Fedorovna – PhD in Linguistics, Professor, State University of Management, Moscow, Russia.

ИЗДАНИЯ ЦЭМИ РАН

2010 г.

Препринты. Новая серия

1. **Клейнер Г.Б.** Развитие теории экономических систем и ее применение в корпоративном и стратегическом управлении / Препринт # WP/2010/269. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – 59 с. (Рус.)
2. **Бушанский С.П., Онучак Т.С.** Компьютерная система для прогнозирования системы межотраслевых балансов России и регионов / Препринт # WP/2010/270. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – 50 с. (Рус.)
3. Рекомендации к проведению эксперимента в Боровичском, Валдайском и Старорусском муниципальных районах Новгородской области по формированию инновационных социально-производственных комплексов (СПК) / Препринт # WP/2010/271. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – 59 с. (Рус.)
4. **Тарасова Н.А., Васильева И.А.** Реализация семиотического подхода к корректности использования госстатистики / Препринт # WP/2010/272. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – 126 с. (Рус.)
5. **Ерзнкян Б.А.** Индивидуальные предпочтения в сложных социально-экономических системах / Препринт # WP/2010/273. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – 78 с. (Рус.)
6. **Айвазян С.А., Кругляк М.В.** Типология потребительского поведения российских домашних хозяйств (методология исследования, информационное обеспечение, экспериментальная апробация) / Препринт # WP/2010/274. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – 75 с. (Рус.)
7. **Макаров С.В.** Социально-экономические аспекты облачных вычислений / Препринт # WP/2010/275. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – 108 с. (Рус.)
8. **Устюжанина Е.В., Евсюков С.Г., Петров А.Г.** Состояние и перспективы развития корпоративного сектора российской экономики / Препринт # WP/2010/276. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – 129 с. (Рус.)
9. **Бабат Л.Г.** Октаэдрические алмазы и ϵ -оптимальные круглые бриллианты / Препринт # WP/2010/277. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – 120 с. (Рус.)
10. **Айвазян С.А., Ушкова В.Л.** Каталог экономико-математических моделей. / Препринт # WP/2010/278. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – 27 с. (Рус.)

Книги

1. **Стратегическое планирование и развитие предприятий** / Пленарные доклады Десятого всероссийского симпозиума. Москва, 14–15 апреля 2009 г. Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – 125 с.
2. **Стратегическое планирование и развитие предприятий** / Материалы Одиннадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 13–14 апреля 2010 г. Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. В 4-х т. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – 853 с.
3. **Теория и практика институциональных преобразований в России** / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 16. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – 169 с. (Рус.)
4. **Микерин Г.И., Смоляк С.А.** Оценка эффективности инвестиционных проектов и стоимостная оценка имущества: возможности конвергенции. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – 120 с. (Рус.)
5. **Теория и практика институциональных преобразований в России** / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 17. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – 169 с. (Рус., англ.)
6. **Анализ и моделирование экономических процессов** / Сборник статей под ред. В.З. Беленького. Вып. 7. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – 161 с. (Рус.)
7. **Оценка эффективности инвестиций** / Сборник статей под ред. В.Н. Лившица. Вып. 4. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – 226 с. (Рус.)
8. **Развитие технологий и инструментальных средств информационной безопасности.** Вып. 1. / Сборник статей под ред. А.М. Терентьева. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – 72 с. (Рус.)
9. **Теория и практика институциональных преобразований в России** / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 18. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – 159 с. (Рус., англ.)

Central Economics and Mathematics Institute Russian Academy of Sciences
Publications

2010

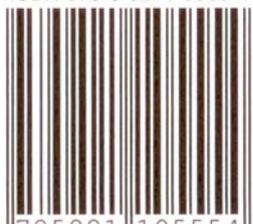
Working papers

1. **Kleiner G.B.** The Development of the Economic Systems Theory and Its Applications on Corporate Governance and Strategic Management / Working paper # WP/2010/269. – M.: CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. – 59 p. (Rus.)
2. **Bushanskij S.P., Onuchak T.S.** Computer System for Forecasting System of Input/Output Model of Russia and Regions / Working paper # WP/2010/270. – M.: CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. – 50 p. (Rus.)
3. Recommendations to the Experiment in Borovichi, Valdai and Starorusskiy Municipalities Novgorod Region on the Formation of Innovative Social-Industrial Complex (SEC) / Working paper # WP/2010/271. – Moscow, CEMI RAS, 2010. – 59 p. (Rus.)
4. **Tarasova N.A., Vasilieva I.A.** Realization of Semiotic Approach to Correct Using of State Statistical Data / Working paper # WP/2010/272. – M.: CEMI RAS, 2010. – 126 p. (Rus.)
5. **Yerznkyan B.H.** Individual Preferences in the Complex Socio-Economic Systems / Working paper # WP/2010/273. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. – 78 p. (Rus.)
6. **Aivazian S.A., Kruglyak M.V.** Typology of the Russian Household's Consumption Behaviour (Methodology of Investigation, Informational Maintenance and Experimental Approbation) / Working Paper # WP/2010/274. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. – 75 p. (Rus.)
7. **Makarov S.V.** Cloud Computing Management Practices / Working paper # WP/2010/275. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. – 108 p. (Rus.)
8. **Ustjuzhanina E.V., Evsjukov S.G., Petrov A.G.** The State of the Corporate Sector of Russian Economy and the Outlook for Its Development / Working paper # WP/2010/276. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. – 129 p. (Rus.)
9. **Babat L.G.** Octahedral Raw Diamonds and ε -optimal Round Polished Diamonds / Working paper # WP/2010/277. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. – 120 p. (Rus.)
10. **Aivazian S.A., Ushkova V.L.** Catalogue of the Economics-Mathematics Models / Working Paper # WP/2010/278. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. – 27 p. (Rus.)

Books

1. **Strategic Planning and Evolution of Enterprises** / 10th Russian Symposium. Moscow, April 14–15, 2009. Ed. by G.B. Kleiner. – Moscow, CEMI RAS, 2010. – 125 p.
2. **Strategic Planning and Evolution of Enterprises** / Materials. Eleventh Russian Symposium. Moscow, April 13–14, 2010. Ed. by G.B. Kleiner. 4 issues. – Moscow, CEMI RAS, 2010. – 853 p.
3. **Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia** / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 16. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. – 169 p. (Rus.)
4. **Mikerin G.I., Smolyak S.A.** Efficiency Assessment of Investment Projects and Property Valuation: Opportunities for Convergence. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. – 120 p. (Rus.)
5. **Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia** / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 17. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. – 169 p. (Rus., Eng.)
6. **Analysis and Modelling of Economic Processes** / The Collection of Articles, ed. V.Z. Belenky. Issue 7. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. – 161 p. (Rus.)
7. **Investments Efficiency Evaluation** / The Collection of Articles, ed. V.N. Livshits. Issue 4. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. – 226 p. (Rus.)
8. **Development of Information Security Technologies and Toolkits**. Book 1. / Collected articles edited by A.M. Terentjev. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. – 72 p. (Rus.)
9. **Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia** / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 18. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. – 165 p. (Rus., Eng.)

ISBN 978-5-8211-0555-4



9 785821 105554

Заказ №

Объем 10,3 п.л.

Тираж 120 экз.

ЦЭМИ РАН