

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ РАН
CENTRAL ECONOMICS AND MATHEMATICS INSTITUTE RAS

РОССИЙСКАЯ
АКАДЕМИЯ НАУК

RUSSIAN
ACADEMY OF SCIENCES

**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ
ПРЕОБРАЗОВАНИЙ
В РОССИИ**

Сборник научных трудов

Выпуск 30

МОСКВА
2014

Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 30. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 174 с. (Рус., англ.)

Коллектив авторов: **Бороздин И.И., Гребенников В.Г., Дубовик М.В., Ерзнкян Б.А., Зарнадзе А.А., Зотов В.В., Иванов М.Ю., Иманов Р.А., Жильцова Е.С., Манешина Н.В., Овсиенко В.В., Пономарева О.С., Пресняков В.Ф., Розенталь В.О., Ставчиков А.И., Сумбатьян А.Л., Туганов В.Ф., Туманов А.Ю., Yerznkyan В.Н.**

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

Ключевые слова: экономика и система социальных ценностей, экономическая методология, институциональные преобразования, институты, экономическое развитие, технологические изменения, экономические системы.

Классификация JEL: A13, B41, B52, F50, O00, P00.

Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by В.Н. Yerznkyan. Issue 30. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2014. – 174 p. (Рус., Eng.)

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

Keywords: relation of economics to social values, economic methodology, institutional transformation, institutions, economic development, technological change, economic systems.

JEL classification: A13, B41, B52, F50, O00, P00.

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

Рецензенты: доктор экономических наук, профессор О.С. Сухарев;
доктор экономических наук, профессор Ю.В. Овсиенко

ISBN 978-5-8211-0680-3

© Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Центральный экономико-математический институт РАН, 2014 г.

СОДЕРЖАНИЕ / CONTENT

ОТ РЕДАКТОРА	4
FROM THE EDITOR.....	5
РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ.....	6
<i>Ерзнкян Б.А., Иманов Р.А., Овсиенко В.В., Ставчиков А.И.</i> К построению и использованию индикаторов институциональных сдвигов и длинноволновой динамики.....	6
<i>Гребенников В.Г.</i> Формы собственности, альтернативные частной (исторический очерк)	28
<i>Зарнадзе А.А.</i> Целостная парадигма системы управления и особенности ее институциональной составляющей	65
<i>Розенталь В.О., Пономарева О.С.</i> Модернизация российской экономики: необходимость поиска новых институциональных решений.....	74
<i>Зотов В.В.</i> Экономика и бизнес: симбиоз и антагонизм	82
<i>Зотов В.В., Пресняков В.Ф., Гребенников В.Г.</i> Зоны формирования избыточных транзакционных издержек на предприятии	89
<i>Туганов В.Ф.</i> Естественнонаучный подход к экономике: степенные спектры и метод нахождения интегралов столкновений в системе многих частиц с неизвестным законом их взаимодействия	114
<i>Yerznkyan В.Н.</i> Institutional Choice and Its Consequences	120
РАЗДЕЛ 2. ПРИКЛАДНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПРАКТИКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РОССИИ	124
<i>Дубовик М.В.</i> Моделирование контрагентской конкурентоспособности предприятий промышленности	124
<i>Аветисян А.Г., Аветисян Г.А., Ерзнкян Б.А.</i> Транзакционные издержки защиты прав собственности (на примере банковской системы Армении)	133
<i>Жильцова Е.С.</i> Патентная система: правовые и экономические аспекты	140
<i>Туманов А.Ю., Манешина Н.В., Иванов М.Ю.</i> Управление непрерывностью бизнеса – ключевой фактор снижения рисков в банковском секторе России.....	146
<i>Бороздин И.И.</i> Почему так мучается Европа?	156
<i>Сумбатян А.Л.</i> О необходимости развития системы управления инновационными процессами в нефтегазовом комплексе	163
ЛИСТ АННОТАЦИЙ	166
ANNOTATION LIST.....	170
ОБ АВТОРАХ.....	174

ОТ РЕДАКТОРА

30-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 *Б.А. Ерзнкяна, Р.А. Иманова, В.В. Овсиенко, А.И. Ставчикова*, посвященной институциональным сдвигам и длинноволновой динамике и выявлению их индикаторов, в особенности в части поведения экономических агентов. В статье *В.Г. Гребенникова* дается исторический очерк возникновения и развития форм собственности вообще и частной в частности. В статье *А.А. Зарнадзе* внимание уделяется методологическим проблемам институциональных отношений в целостной парадигме системы управления. В статье *В.О. Розенталя и О.С. Пономаревой* обосновывается необходимость поиска новых институциональных решений модернизации российской экономики. В статье *В.В. Зотова* рассматриваются вопросы экономики и бизнеса через призму их неоднозначных взаимоотношений, а в статье *В.В. Зотова, В.Ф. Преснякова и В.Г. Гребенникова* – вопросы избыточных транзакционных издержек на предприятии и учете соответствующих рисков. Статья *В.Ф. Туганова* развивает идеи естественнонаучного подхода к экономике. Завершается раздел англоязычной статьей *Б.А. Ерзнкяна*, в которой дается анализ импорта институтов с учетом рисков рассогласования и последствий институциональных решений.

Раздел 2 открывается статьей *М.В. Дубовик*, посвященной моделированию конкурентоспособности на предприятии. В статье *А.Г. Аветисяна, Г.А. Аветисяна и Б.А. Ерзнкяна* анализируются транзакционные издержки защиты прав собственности в банковской системе Армении. В центре внимания статьи *Е.С. Жильцовой* патентное право и патентная система в различных странах. В статье *А.Ю. Туманова, Н.В. Манешиной и М.Ю. Иванова* рассматривается проблема управления непрерывностью бизнеса. В статье *И.И. Бороздина* исследуются проблемы валютной политики в странах ЕЭС. Завершается раздел статьей *А.Л. Сумбатяна*, в которой говорится о необходимости развития системы управления инновационными процессами в НГК.

Благодарю авторов за участие в сборнике, а также рецензентов – доктора экономических наук, профессора *Олега Сергеевича Сухарева* (ИЭ РАН) и доктора экономических наук, профессора *Юрия Валентиновича Овсиенко* (ЦЭМИ РАН).

Б.А. Ерзнкян

FROM THE EDITOR

30th 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 practice of institutional reforms in Russia».

Section 1 starts with a paper of *B.H. Yerznkyan, R.A. Imanov, V.V. Ovsienko, A.I. Stavchilov* devoted to the institutional change and long-wave dynamics and findings their indicators especially in connection of economic agents' behavior. In a paper of *V.G. Grebennikov*, a brief historical review of emergence and evolution of property in general and private property in particular is given. In his paper, *A.A. Zarnadze* pays attention to the methodological problems of the institutional relations in the integral paradigm of the system of governance. In a paper of *V.O. Rozental* and *O.S. Ponomareva*, necessity for finding the new institutional solutions for Russian economy' modernization is argued. In a paper of *V.V. Zotov*, some issues of economy and business regarded into the prism of their complicated relations are considered. In a paper of *V.V. Zotov, V.F. Presnyakov and V.G. Grebennikov*, an attention is concentrated on the excessive transaction costs at the enterprise. A paper of *V.F. Tuganov* develops the ideas of natural-scientific approach to the economy. A section is finished by an English-language paper of *B.H. Yerznkyan* which is devoted to the import or formation of institutions taking into account the possible risks of disconnection and consequences of the chosen institutional decisions.

Section 2 begins with a paper of *M.G. Dubinina*, devoted to the modeling the competitiveness of industrial enterprises. In a paper of *A.G. Avetisyan, G.A. Avetisyan and B.H. Yerznkyan*, transaction costs of property rights protection at the Armenian banking system is analyzed. In a center of attention in a paper of *E.S. Zhiltsova*, are patent law and patent system in different countries. In a paper of *A.Yu. Tumanov, N.V. Maneshina and M.Yu. Ivanov*, problems of the business continuity management are considered. In a paper of *I.I. Borozdin*, problems of currency policy in different countries are studied. The section is finished by a paper of *A.L. Sumbatyan*, which deals with necessity of developing the system of innovative processes management at oil and gas complex.

I **acknowledge** the authors for taking participation in the collection, as well as two referees for their comments – Dr. of Sci. (Econ.), Prof. *Oleg S. Sukharev* (IE RAS) and Dr. of Sci. (Econ.), Prof. *Yury V. Ovsienko* (CEMI RAS).

B.H. Yerznkyan

РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Б.А. Ерзнкян, Р.А. Иманов, В.В. Овсиенко, А.И. Ставчиков

К ПОСТРОЕНИЮ И ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ИНДИКАТОРОВ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ СДВИГОВ И ДЛИННОВОЛНОВОЙ ДИНАМИКИ

1. ВВЕДЕНИЕ

Институциональные сдвиги и длинноволновая динамика суть два динамических феномена, которые могут рассматриваться независимо друг от друга, но также в их взаимосвязи. Так или иначе, но для их рассмотрения нужно опираться на некую информационную базу, показатели (индикаторы), указывающие на состояние институтов и экономики во времени. Первые характеризуют институциональные изменения, или сдвиги, вторые – волнообразное развитие экономики.

Важно то, что институциональные сдвиги и длинноволновые изменения в экономике имеют значение. Чтобы оперировать этими понятиями и практически пользоваться ими, необходимо иметь в наличии их индикаторы. Есть ли они в наличии, и если да, то какими из них предпочтительнее пользоваться, в частности в макроэкономическом анализе? Если же их нет либо они недостаточны или нуждаются в модификации, то следует их построить. Вопрос лишь в том, как и с помощью каких методов?

Традиционно исследования в области микро- и макроэкономики – как в статике, так и в динамике – проводятся автономно друг от друга, не пересекаясь. Актуальной остается задача взаимной увязки поведения экономических агентов микроэкономического уровня с показателями экономики на макроуровне. Ряд теорий, изучающий длинноволновую динамику, пытается дать на это ответ. Так, в технико-экономической парадигме К. Перес (Перес, 2011) такие вопросы рассматриваются с единых методологических позиций. Представляется целесообразным дополнить идею технологических укладов Д.С. Львова и С.Ю. Глазьева (Львов, Глазьев, 1987) понятием движущих сил этих укладов. Вместе с тем остается вопрос об индикаторах поведения движущих сил инновационного развития и институциональных сдвигов в макроэкономическом анализе. Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо в первую очередь дать классификацию экономических агентов – участников инновационного развития, выявить индикаторы институциональных сдвигов, определить место и роль органов регулирования данного процесса и т.п.

А каковы требования к этим индикаторам? Если нас интересует инновационное развитие страны, то необходимо, чтобы построенные методы учитывали бы инновационные возможности экономических субъектов и их поведенческие особенности, поскольку они суть движущие силы социально-экономического развития. Важным при этом является

возможность достижения одновременно двух целей: первая (социально устойчивое распределение доходов) является в то же время средством достижения другой – экономического роста. Эту взаимосвязь неолиберальная экономическая мысль в упор не замечает (Kolodko, 2014, p. 141). Но именно об этом говорил не раз академик Д.С. Львов. И еще: желание и способности – различные категории, экономический субъект должен быть деятельным, иначе, он должен не столько желать, сколько иметь способности претворить свои желания в жизнь. Как говорит Гжегож Колодко, если я хочу купить iPad, это желание (*needs*), если же у меня есть деньги на его покупку, то это уже спрос (*demand*) (Ibid., p. 145).

Применительно к инновационному потенциалу это означает следующее: субъектам мало иметь новаторские идеи, должны быть еще механизмы и средства на их построение или приобретение, доведение до уровня инноваций. Принципиально важным являются структуры, в которых реализуются инновации: одно дело разрозненные структуры, другое – технологические уклады.

Другой подход реализуется в новой теории воспроизводства капитала В.И. Маевского с *переключающимся режимом воспроизводства*, согласно которому экономик в состоянии воспроизводить саму себя и потребительские блага одновременно и где фигурируют не совокупности идентичных агентов, а их разновозрастные популяции (Маевский, Малков, 2014).

И в первом, и во втором случае технологические или разновозрастные производственные подсистемы могут реализовываться только при соответствующем институциональном обеспечении. В связи с этим, возникает задача определения методов построения и использования в макроэкономическом анализе индикаторов институциональных сдвигов и длинноволновой динамики с учетом инновационного потенциала и поведенческих особенностей экономических субъектов как движущих сил социально-экономического развития. Но сначала необходимо выяснить, а каковы движущие силы социально-экономического развития, какого типа агенты задействованы в институциональных сдвигах и длинноволновой динамике, как соотносятся институты и развитие и пр.

2. ТИПЫ АГЕНТОВ

Экономические агенты, будь то люди или корпоративные сущности, могут быть весьма разнообразными и принадлежать к различным типам. Для нас интерес представляют два типа людей – *экономических* и *институциональных*. Первый тип – *homo economicus (HE)* – широко известен из неоклассики, и он является на сегодняшний день доминирующим в ортодоксии, второй тип – *homo institutus (HI)* – известен в несравненно меньшей степени, что не умаляет, однако, его значения для теории и практики, в частности рыночных и нерыночных трансакций и интеракций (Ерзнкян, 2013а; 2013б).

Существует ряд трактовок концепции *HI*. Так, по Б.А. Ерзнкяну, поступки принимающих решения людей, характеризующихся как *HI*, обуславливаются и/или детермини-

руются скорее институциональной средой, в которую они погружены, чем соображениями максимизации собственной (абстрагированной от среды) полезности. Такая концепция, противопоставляемая *HE*, страдает тем же радикализмом, ибо обе концепции исходят из предположения, что социум состоит либо из *HE*, либо из *HI*. Подобной точки зрения придерживаются сторонники неоклассики, для которых нет ничего кроме *HE*, равно как и радикальные приверженцы институциональной экономики, не признающие за *HE* права на существование. В определенном смысле *срединное* положение между этими двумя крайностями занимает концепция Г.Б. Клейнера (Клейнер, 2005), согласно которой в экономике задействованы две группы людей: те, которые ориентированы на достижение [максимума] выгоды для себя, относятся к типу *HE*, те, кто преследуют цель получения высокого статуса в социуме, – к типу *HI*. При этом «принадлежность к тому или иному типу является устойчивой чертой личности», могущей дать сбой разве что в экстремальных обстоятельствах, связанных, скажем, с выживанием личности (Там же, с. 96).

Не вдаваясь в детали обсуждения этих концепций, посмотрим, *как* в них трактуется активность / пассивность [типов] агентов:

- *HI* Клейнера – существо активное (не говоря уж о *HE*), и ориентировано оно на достижение определенного места в социуме, им движет желание получения достойного социального статуса;

- *HI* Ерзнкяна – существо пассивное: оно «плывет по течению», по институциональному (добросовестному, но стереотипному) течению; в то же время эта пассивность приносит ему определенные дивиденды, хотя бы в виде возможности сэкономить на трансакционных издержках (нет выбора – он ему вменен – нет и издержек его осуществления).

Сказанное можно обобщить и на предприятия: некоторые из них предпочитают строить свои взаимоотношения с другими на основе формальных рыночных правил, другие, наоборот, на основе неформальных социальных норм или доверительных отношений. Так, в ситуации формальных и неформальных контрактных взаимодействий порою приходится прибегать к комбинированному использованию различных механизмов управления ими, как-то: формальных контрактов, гарантий и доверия, что может быть вызвано стремлением к нахождению оптимальной (в данном случае: комбинированной) формы контрактации с целью эффективной координации трансакций / интеракций. Это означает, что предприятие как контрагент, независимо от своих предпочтений, ведет себя и как *HE*, и как *HI*, что, к слову, может создавать и дополнительные трудности, обусловленные необходимостью состыковки трудно стыкуемых в рамках одного контракта управленческих механизмов различной природы (Ерзнкян, 2007).

В работе Б.А. Ерзнкяна (Ерзнкян, 2013а) высказана гипотеза о том, что люди рождаются со склонностями, которые можно идентифицировать как предрасположенность к совершению рыночных действий либо предрасположенность противоположного характера – тяготеть к социальным взаимодействиям. В терминах трансакций / интеракций можно сказать, что у них доминируют либо трансакционные способности (личность

склонна вести себя как *HE*), либо интеракционные (склонность к типу *HI*). В пользу этой гипотезы говорит тот факт, что одни люди рождаются «технарями», другие – «гуманитариями» – в зависимости от особенностей устройства полушарий их мозга, одни проявляют себя интровертами, другие – экстравертами, одни люди живут рассудком, другие – страстями и т.п.

Там же подчеркивается, что на генетику «накладывается специфика социума: в целом западные цивилизации с присущей им двузначной логикой мышления и доминированием в социуме порядков свободного доступа более склонны к экономическим рынкам, восточные же (с многозначной логикой и порядками ограниченного доступа), напротив, – к социальным обменным процессам. Речь идет о склонности (вероятности), а не об определенности: западные люди в определенных обстоятельствах могут предпочесть социальные рынки экономическим, равно как и наоборот – люди на Востоке могут отдать предпочтение рынкам экономическим, а не традиционным для них социальным» (Ерзнкян, 2013а).

Это не совсем согласуется с ранее приведенным мнением Г.Б. Клейнера об устойчивости типов личности, но и не противоречит ему: если снять ограничения по экстремальности и придать личностям больше гибкости, то люди типа *HE* могут вести себя *ad hoc* как *HI*, и, наоборот.

3. ИНСТИТУТЫ И РАЗВИТИЕ

Институты могут оказывать [положительное] влияние на экономическое развитие, связанное, как правило, с ростом, хотя их причинно-следственные связи в общем случае могут быть неоднозначными. «Могут» не означает, что они «должны», хотя в целом основания для утверждения, что институциональные изменения и экономический рост являются наиболее важными компонентами и предпосылками экономического развития, несомненно, имеются. Тем не менее, вопрос о каузальности институтов и развития, остается открытым. Что же чему предшествует и что является причиной, а что следствием – динамика институтов экономическому развитию или же экономическое развитие институциональным изменениям?

Преобладающим среди большинства теоретиков и тем более практиков является первая точка зрения: сначала сдвиги в институтах, а потом развитие. Вторая точка зрения – сначала развитие, а потом институты – является не менее логичной, и она также имеет своих сторонников (см., напр.: (Chang Ha-Joon, 2005; 2011).

Если обратиться к опыту развитых стран, а не к риторике, с помощью которой они продвигают экспорт своей модели развития в развивающиеся и переходные страны, то можно обнаружить разительные отличия между тем, что у них было и тем, что они предлагают взять в качестве образца для подражания. Исторический опыт свидетельствует в пользу второй точки зрения (сначала развитие, потом институты), но они пытаются доказать – сознательно или нет – правоту первой (сначала институты, потом развитие). И

в самом деле, в развитых странах экономическое развитие (достигнутое при имеющихся, хотя, пожалуй, и не неизменных институтах), предшествовало институциональным сдвигам, создавая для них устойчивую основу и открывая путь к модернизации институтов, релевантных не прекращающей свое развитие экономической системе.

Как не раз доказывали представители новой институциональной экономической теории (North, 1981; Норт, 1997), без продвинутой, плюралистической, политически желательной и юридически защищенной институциональной среды достижение экономического роста в долгосрочной перспективе не представляется возможным. Иными словами, высокие и устойчивые темпы экономического роста являются не причиной институциональных изменений, а их следствием. Стремительные перемены в экономической действительности двух последних десятилетий, обусловленные экспоненциальными технологическими и организационными изменениями, равно как и глобальными процессами, привели к парадигматическим модификациям модели экономического роста. Стало ясно, что фокусирование внимания только на физическом и человеческом капитале недостаточно и что необходимо обратиться к использованию в моделях понятия «технология». Так, к примеру, в неоклассической модели роста Р. Солоу ключевую роль играет технологический фактор, на долю которого приходится $\frac{4}{5}$ роста американской экономики (Solow, 1956). Помимо этого акцентируется внимание на роли человеческого капитала (Lucas, 1988), диффузии технологий (Barro, Sala-i-Martin, 1997), общественной инфраструктуры (Barro, 1990), стимулов к инновациям (Romer, 1990) и т.д.

К основным факторам экономического роста принято относить 1) институты, 2) инновации, 3) информационные технологии и 4) интеллектуальный (человеческий) капитал. При этом сам экономический рост происходит крайне неравномерно: одной из основных проблем современного глобального мира является огромный разрыв между богатыми и бедными странами, отдельными слоями общества, равно как и индивидами. Этим обусловлен во многом интерес к исследованиям роли национальных институтов в экономическом развитии, являющихся, как принято считать и не без оснований, основополагающим фактором, определяющим возникновение такого разрыва.

Необходимость улучшения и постоянного повышения качества национальной институциональной базы подчеркивается многими; об этом говорится, в частности, в обзоре по экономике за 2005 г. Всемирного валютного фонда (IMF, 2005).

Это свидетельство понимания важности институционального порядка, механизмов и каналов реального функционирования институциональных устройств, необходимых для разработки соответствующих стратегий по достижению целей экономического роста и устойчивого развития.

Для углубления этого понимания обратимся к смыслу, вкладываемому в понятие институтов. По Норту, «институты – это “правила игры” в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми. Следовательно, они задают структуру побудительных мотивов

вов человеческого взаимодействия – будь то в политике, социальной сфере или экономике (Норт, 1997, с. 17). Иными словами, такая способность структурирования институтами стимулов говорит о том, что возможность индивидуального выбора определяется и ограничивается институтами. Социальные (политические, традиционные, моральные, культурные и пр.) и экономические институты прямо или косвенно влияют на структуру экономических мотивов в обществе. При этом Норт допускает двоякую интерпретацию институтов – как в качестве неформальных ограничений (общепринятых условностей и кодексов поведения), так и формальных (придуманных людьми правил игры).

Влияние неформальных институтов значительно: поведение «в огромной степени определяется неписаными кодексами, нормами и условностями» (Там же, с. 56), которые «возникают из информации, передаваемой посредством социальных механизмов, и являются частью того наследия, которое мы называем культурой» (Там же, с. 57).

Во многом именно спецификой неформальных институтов, густо замешанной на унаследованных от предков культурных особенностях, объясняется, почему формальные институты приводят в различных обстоятельствах к различным результатам.

Что касается формальных институтов, или, по Норту, правил, то они «включают политические (и юридические), экономические правила и контракты». Эти правила устроены иерархически – от конституций до статутов (законодательных актов) и обычного права, до законодательных постановлений и распоряжений и, наконец, до индивидуальных контрактов». Вся эта иерархия правил «составляет общие и конкретные ограничения» (Там же, с. 68), при этом общества с экономическими институтами, способствующими накоплению факторов инноваций и эффективности распределения ресурсов, процветают, и наоборот (Acemoglu, Johnson, Robinson, 2005). Такое понимание институтов можно расширить, сделав, вслед за МВФ, акцент на связи между *экономическими* и *политическими* институтами.

Термин «политические институты» относится к институтам, которые формируют стимулы политической исполнительной власти и определяют распределение политической власти, он включает в себя также возможность формирования экономических институтов и распределения ресурсов в обществе. Схема такова:

«политические институты => экономические институты».

В свою очередь, экономические институты, определяющие относительное богатство различных социальных групп, могут оказывать обратное воздействие на формирование политических институтов:

«экономические институты => политические институты».

Процветание качественных экономических институтов, по всей вероятности, возможно лишь в среде, свободной от «погони за рентой», в которой малые группы не в состоянии захватить монопольное положение в определенной отрасли или хозяйственной сфере, следовательно, они не могут иметь привилегированный доступ к природным и иным ресурсам. Также велика вероятность того, что хорошие экономические институты

будут сопровождаться хорошими же политическими институтами. Кроме того, если политические институты подконтрольны обществу, следящему за выполнением условия отказа от монополизации и разбалансирования общественных интересов, то маловероятно, что имеющие политическую власть силы воспользуются своим положением для извлечения для себя ренты (Rodrik, 2005).

Интерес представляет аналитико-методологическая концептуальная система, согласно которой «хорошими» считаются институты, способствующие реализации экономического принципа «первого ряда»: защита прав собственности, соблюдение контрактов и рыночной конкуренции, а также соответствующих стимулов, денежной стабильности, устойчивости долговой ситуации и экономической эффективности. Поскольку же отношения между экономическими и политическими институтами всегда наблюдаются во взаимодействии, то целесообразно рассматривать матрицу систематизации «рыночно жизнеспособных институтов» со следующими группами институтов: формирования, регулирования, стабилизации и легитимации (табл. 1).

Таблица 1

Систематизация «рыночно жизнеспособных институтов»

<p>Институты формирования рынка:</p> <ul style="list-style-type: none"> • права собственности; • принуждение к исполнению контракта 	<p>Институты регулирования рынка:</p> <ul style="list-style-type: none"> • органы регулирования; • иные механизмы корректировки несостоятельности рынка
<p>Институты стабилизации рынка:</p> <ul style="list-style-type: none"> • денежные и фискальные институты; • институты пруденциального регулирования и надзора 	<p>Институты легитимации рынка:</p> <ul style="list-style-type: none"> • демократия; • социальная защита и обеспечение

Источник: (Rodrik, 2005, p. 973).

Эффективное функционирование рынка требует всеобъемлющих и строгих правил, необходимых для предупреждения и предотвращения злоупотребления рыночной властью, интернализации экстерналий, многих рыночных ограничений (асимметрия информации и т.д.), а также для установления стандартов для защиты прав потребителей и безопасности товаров и услуг. Необходимы фискальные, денежно-кредитные, антиинфляционные и внешнеторговые договоренности, которые будут уравнивать колебания деловых циклов. Кроме того, влияние политических процессов не должно быть непосредственным и ориентированным на извлечение ренты, дабы не отразиться на развитии экономических процессов.

Обратимся теперь к индикаторам (показателям) состояния институциональных систем, хоть и неоднородным, но в той или иной степени распространенным и действенным (табл. 2).

Сравнение отдельных институциональных индикаторов

Предмет исследования	Начало изучения	Аспекты охвата
Политические институты		
<i>Polity IV</i> Политический порядок и характеристики	1980	<ul style="list-style-type: none"> • институциональная демократия; • институциональная автократия; • прочность режима
<i>Freedom House</i> Ежегодный доклад о свободе	1955	<ul style="list-style-type: none"> • политические права (выборные процессы, участие в политике, плюрализм, функционирование правительства, дискреционные вопросы); • гражданские свободы (свобода слова, убеждений, объединений, организаций, верховенство закона, личная автономия и права человека)
Экономические институты		
<i>Fraser Institute</i> Индекс экономической свободы	1970	<ul style="list-style-type: none"> • масштаб власти; • структура права и гарантии прав собственности; • введение денег; • свобода международной торговли; • регулирование кредита, труда и бизнеса
<i>Heritage Foundation</i> Индекс экономической свободы	1994	<ul style="list-style-type: none"> • торговая политика; • фискальная нагрузка правительства; • вмешательство властей в экономику; • денежно-кредитная политика; • потоки капитала и иностранных инвестиций; • регулирование банков и финансов; • заработная плата и цены; • права собственности; • регулирование; • неформальная рыночная активность
<i>ICRG</i> Международный риск	1984	<ul style="list-style-type: none"> • экономический риск; • политический риск; • финансовый риск
<i>World Bank</i> Показатели управления	1996	<ul style="list-style-type: none"> • механизм голосования и подотчетность; • политическая стабильность, отсутствие насилия; • эффективность правительства; • качество регулирования; • верховенство права и контроль над коррупцией
<i>World Bank</i> Легкость ведения бизнеса	2004	<ul style="list-style-type: none"> • открытие бизнеса; • разрешение на строительство; • прием на работу; • регистрация собственности; • кредитование; • защита инвесторов; • уплата налогов; • свобода международной торговли; • исполнение договора; • ликвидация фирмы (бизнеса)

Источник: (Делибашич, Гргуревич, 2014, с. 12).

В дополнение к отмеченной разнородности укажем на их скудость, обусловленную делением институтов, возможно, под влиянием работы (Acemoglu, Johnson, 2005), только на политические и экономические. Что примечательно, сами эти авторы, ставя вопрос о полноте, надежности и качестве обобщенных оценок (по различным показателям) уровня знаний и институтов, выражают сомнение в существовании полной согласованности, надежности и обоснованности таких показателей таких, как, скажем, Индекс глобальной конкурентоспособности (*Global Competitiveness Index, GSI*), который предлагает Всемирный экономический форум. Их аргументы таковы:

а) в качестве первого индикатора появляется институциональное строительство (в рамках *GSI*);

б) для отдельных переходных стран не рассчитываются упомянутые показатели;

в) ненадежное «качество» косвенных, обобщенных, по существу, спорных «основанных на индикаторах» оценок основных экономических институтов (государственного регулирования, рыночного регулирования и отношений собственности);

г) невозможность типового измерения качества институтов (институциональный плюрализм) в сообществах, где действует квази-институциональной монизм;

д) при оценке институционального строительства некоторых стран имеется слишком много специфичных и зачастую разнородных воздействующих факторов, которые не могут быть последовательно и полностью измерены и количественно охвачены, не говоря уже об определении единых (унифицированных) критериев, на основе которых можно было бы проводить сравнения качества.

В целом используемые в мировой практике индикаторы определения степени институционального развития национальных экономических систем отражают главенствующие взгляды их авторов или инициаторов. Как правило, это либеральные взгляды или, по крайней мере, нейтральные. Так, индекс экономических свобод и рейтинг экономических свобод явно ангажированы: они выстроены таким образом, чтобы наилучшими были признаны условия протекания экономической деятельности без государственного вмешательства в нее и с эффективной защитой прав собственности; иными словами, любое государственное вмешательство изначально оценивается негативно, оно по определению неправомерно и подлежит искоренению.

Прежде чем продолжить, дадим краткую характеристику наиболее распространенным в мире индикаторам институционального и экономического развития отдельных стран (Фрейнкман и др., 2009, с. 159, 163, 166, 180, 194, 197, 200, 203, 205, 214, 221, 230).

1. Индекс экономических свобод публикуется американским институтом *Heritage Foundation* с 1995 г. и призван отразить наиболее значимые для экономического роста институциональные характеристики различных стран. Частота публикации индексов – 1 раз в год. Индекс экономических свобод акцентирует внимание, прежде всего, на негативных последствиях государственного вмешательства в экономику и необходимости эффективной защиты прав собственности.

2. Институциональный рейтинг, публикуемый Институтом Фрейзера (*Fraser Institute*), также носит название индекса (рейтинга) экономической свободы. Институт является неправительственной организацией и расположен в Канаде. Основная идея индекса состоит в оценке различий в степени предпринимательской свободы и открытости рынков между странами. При анализе экономической свободы основное внимание уделяется таким аспектам как свобода индивидуального выбора, свобода рыночного обмена, свобода входа на рынок и конкуренции, а также эффективность защиты граждан и их собственности. Впервые индекс был опубликован в 1996 г. и охватывал 1975–1995 гг. по пятилетним периодам. Позднее была сделана ретроспективная оценка за 1970 г. и с 2001 г. данные начали публиковаться ежегодно.

3. Рейтинг ICRG был предложен в 1980 г. редакторами международных отчетов (*International Reports*), а также широко известных еженедельных информационных бюллетеней по вопросам международных финансов и экономики. Данный рейтинг представляет собой систему индексов, на основе которой измеряются различные типы рисков и проводятся сравнения между странами. Система базируется на 22 компонентах, характеризующих три основных группы рисков: политический, финансовый и экономический.

4. Индикатор экономической трансформации, представляющий систему индексов, был разработан Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) для мониторинга прогресса стран, переходящих от плановой системы к рыночной экономике. Впервые эти индексы были опубликованы в 1994 г. в отчете *EBRD Transition Report*. В последующие годы система индексов была модифицирована.

5. Индекс качества среды для экономического роста *GS GES (Goldman-Sachs Growth Environment Score)* был впервые опубликован в 2005 г. в докладе инвестиционного банка *Goldman Sachs*. Индекс представляет совокупную оценку различных характеристик экономик отдельных стран, причем при проведении анализа акцент делается на показателях, являющихся определяющими для экономического роста. Оценки по нему были построены для стран БРИК, развивающихся стран группы N-11 и некоторых других стран.

6. Индекс экономики знаний публикуется Всемирным банком в рамках программы «знания для развития» (*Knowledge for Development*). Индекс экономики знаний (*Knowledge Economy Index*) отображает то, насколько институциональная среда благоприятствует внедрению новых знаний в экономику, и насколько они реально могут быть полезными для экономического развития страны. Индекс рассчитывается как среднее четырех основных компонентов: 1) экономические стимулы и институциональный режим; 2) инновации; 3) уровень образования; 4) технологии информации и связи.

7. Индекс условий для ведения бизнеса Всемирного банка отображает весь спектр издержек и рисков, связанных с предпринимательской деятельностью в стране. По последней методологии индекс «простоты ведения бизнеса» складывается из частных индексов, которые отображают транзакционные издержки (затраты времени и средств предпринимателей на преодоление административных барьеров) по следующим направлени-

ям: 1) создание нового бизнеса; 2) лицензирование; 3) найм и увольнение сотрудников; 4) регистрация собственности; 5) доступ к кредитам; 6) защита инвесторов; 7) налоги; 8) внешнеэкономическая деятельность; 9) инфорсмент контрактов; 10) закрытие бизнеса.

8. Индекс ограничений для прямых иностранных инвестиций изначально был разработан ОЭСР и охватывал только страны-члены Организации экономического развития и сотрудничества. Он призван отражать степень различий в условиях осуществления прямых инвестиций иностранными инвесторами относительно условий для национальных инвесторов. В 2005–2006 гг. были опубликованы оценки индекса для ряда стран, не входящих в ОЭСР, в том числе для России.

9. Глобальный индекс для размещения услуг публикуется международной компанией А. Т. Kearney (штаб-квартира расположена в Чикаго), специализирующейся на консалтинге в области стратегического менеджмента, и отражает относительную привлекательность страны для размещения бизнеса. Индекс состоит из трех основных компонентов (веса, с которыми они входят в сводный индекс, приведены в скобках): финансовая привлекательность страны (40%), наличие трудовых ресурсов и их квалификация (30%) и качество бизнес-среды (30%).

10. Индекс общественной честности (*The Public Integrity Index*) публикуется Американским центром гражданской ответственности (*The Center for Public Integrity*). Центр является некоммерческой организацией, которая проводит исследования, касающиеся проблем государственного управления и коррупции во всем мире. Основными объектами изучения выступают существование и эффективность механизмов, препятствующих злоупотреблению властью и стимулирующих подотчетность государственных органов, а также степень участия граждан в общественной жизни. Целью исследований является обеспечение граждан соответствующей информацией о качестве государственного управления. Исследования также являются основой для разработок необходимых реформ и характеризуют инвестиционный климат страны.

11. Индекс политического устройства *Polity IV* – это исследование характеристик власти различных стран с целью проведения сравнительного анализа. Впервые концепция исследования была разработана под руководством Т. Р. Гурра. В настоящее время проект *Polity* является наиболее широко используемым источником данных для изучения изменений в государственном устройстве и последствий различных типов государственного управления. Данные охватывают все крупные страны (с численностью населения 500 000 и более человек) в период с 1800 по 2006 г. Результаты исследований публикуются ежегодно, кроме того, осуществляется постоянный мониторинг режимов власти и их изменений для отражения политической динамики.

12. Впервые отчеты организации *Freedom House* были опубликованы в 1950-е годы и назывались *Balance Sheet of Freedom*, а впоследствии – *Freedom on the World*.

13. Доля кредитов частному сектору является одним из важнейших показателей, характеризующих развитие финансового сектора. В ряде эмпирических работ показан вы-

сокий уровень корреляции этого показателя с темпами экономического роста. Для расчета данного показателя использовался отчет Международного валютного фонда *International Financial Statistics (IFS)*. База данных отчета издается с января 1948 г. (обновляется ежемесячно) и содержит количественные характеристики (финансовые аспекты) экономик мира. Отметим, что набор индикаторов не является одинаковым для всех стран.

Не отрицая значимости приведенных индикаторов, отметим, что сопоставление стран дает не объективную картину, а является, по сути, отражением определенного (господствующего в современном мире) взгляда на то, какой должна быть «правильно устроенная» экономика.

В целом, однако, чтобы говорить о состоянии институциональной системы вместе с экономическим развитием и о месте в ней экономических агентов, необходимо ответить на множество вопросов. Можно ли объективно измерить влияние неформальных и альтернативных институтов? Каким образом можно определить влияние и важность рыночного регулирования в условиях доминирования деформированных рыночных структур? При каких условиях история институциональных изменений превращается в свою противоположность – институциональное насилие? Почему в некоторых обществах наступает замещение, дефицит, имитация и фиаско институтов?

К сказанному добавим, что практически все более или менее значимые общественные явления затрагивают как экономику, так и политику, которые пронизывают друг друга и абсорбируют этические, культурные и цивилизационные ценности, с помощью которых социум упорядочивается и достигается общественное согласие (Фукуяма, 2008).

Из этого следует вывод о важности учета социально-культурного капитала для корректного представления институционального поведения.

4. ИНСТИТУТЫ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

Институты консервативны, но они же – изменчивы; благодаря первому свойству обеспечивается стабильность и устойчивость в обществе, благодаря второму – его развитие. Совместное их действие позволяет сохранить преемственность и связь поколений, ставя препоны на пути к возрастанию энтропии, поскольку развитие влечет за собой производство негативной энтропии. Такое проявление двойственности – *консервативности* и *изменчивости* – свойственно не только институтам, оно лежит в природе всех вещей, и в особенности, как подчеркивает академик В.Л. Макаров, вещей сложных, к которым относятся, безусловно, наряду с институциональной системой система экономическая (Макаров, 2002).

В качестве фундаментального примера этой двойственности он приводит явление, известное как эгалитаризм Тобина и касающееся справедливого деления имеющихся у общества благ. Вывод, к которому приходит в результате анализа конкретной ситуации Тобин, заключается в следующем: лучшим решением извечной проблемы распределительной справедливости является двухступенчатый способ его осуществления, «когда

часть благ в рамках некоторой нормы распределяется всем поровну, а сверх нормы блага распределяются рыночным способом, т.е. в соответствии с балансом спроса и предложения» (Там же, с. 79).

Как при этом замечает В.Л. Макаров, речь идет не просто о двух различных механизмах, а о двухслойной экономике как воплощении двух взглядов на понятие справедливости распределения благ и, как следствие, двух возможных реализаций ее функционирования. К этому добавим, что наличие двух механизмов не отрицается, просто имеет место симбиоз – сочетание в экономической системе двух начал, одно из которых – рыночное, другое – нерыночное; именно этот момент, как нам представляется, и желает подчеркнуть В.Л. Макаров, говоря о двухслойной экономике. О такой двухслойной или, как ее еще называют, двойственной, дуальной (*dual*), с двумя путями (*dual-track, double-track*) – экономике чаще всего говорят применительно, скажем, к экономике Китая, ее элементы наличествуют и в экономике России, не чужда она и другим странам, причем как развивающимся, так и развитым. Вопрос лишь в степени преобладания в них тех или иных начал, в склонности или предрасположенности экономических агентов действовать определенным (но не предопределенным и не, как правило, жестко детерминированным!) образом, во многом определяемом исторически сложившимися в рассматриваемых странах институциональными традициями и условиями (Ерзнкян, 2013а).

У нас в стране традиционно государственное, общественное образование, здравоохранение, коммунальное хозяйство стало не просто вытесняться их частными аналогами, а как бы дополняться их рыночными формами: хочешь получить дополнительные или более качественные услуги, плати на основе рыночных начал. Проблема, однако, в том, что зачастую де-юре дополнение оказывается на деле де-факто вытеснением; но это уже вопрос именно о степени сочетания обоих начал и практике их претворения в жизнь, при общей тенденции к замещению всего нерыночного рыночным. Статья (Ерзнкян, 2013) заканчивалась предупреждением о грозящей стране такой опасности: «нельзя безнаказанно искривлять на протяжении многих лет пространство рыночных и нерыночных взаимодействий – рост энтропии неограничен» (Там же, с. 56).

Это предупреждение актуально и поныне, ведь истинное развитие предполагает уже самим фактом своего осуществления выработку, как было сказано выше, отрицательной энтропии, а не положительной, содействующей ее возрастанию. В ситуации же, когда возможности «голосования ногами» ограничены и гипотеза Тибу (о стихийном формировании территориальных общин – «люди селятся там, где им нравится») практически не работает, добиться разумной организации общества, когда у людей есть не просто право выбора своей позиции, но и реальный выбор ее реализации на практике, весьма затруднительно. В этом смысле ситуация в Китае лучше, чем в России: сосуществование «капиталистического» и «социалистического» секторов уже давняя традиция – взять, к примеру, свободные экономические зоны или Гонконг и остальной Китай (Макаров, 2002, с. 84).

5. ДЛИННОВОЛНОВАЯ ДИНАМИКА: ОБЗОР ПОДХОДОВ

По длинноволновой динамике имеется обширная литература (см. в числе прочих: (Ерзнкян, 2012)). Рассмотрим ее особенности в рамках парадигмы технико-экономического развития Карлоты Перес (Перес, 2011), которая заслуживает внимания в интересующем нас аспекте по двум причинам – научно-теоретической и практико-прикладной. Во-первых, она является логически стройным научно-теоретическим изложением авторской версии возникновения и становления технологических революций и их развертывания во времени – вплоть до полного угасания, с акцентом на скрытые пружины, причины, движущие силы и механизмы их осуществления. Во-вторых, она с прикладной точки зрения парадигма Перес обладает несомненной предсказательной силой, столь явственно и достаточно убедительно проявившейся в ситуации недавнего глобального финансово-экономического кризиса, неизбежность и примерные сроки наступления которого были предсказаны Перес за много лет до его начала.

Одной из главных концептуальных особенностей рассматриваемой технико-экономической парадигмы является системная трактовка развития, предполагающая наличие двух неразрывно связанных друг с другом составляющих: технической и экономической – в самом широком смысле этого слова. История изучения первой составляющей широко известна, особенно в связи с описанием возникновения и развития технологической революции. Роль второй составляющей – во всяком случае, в литературе по научно-техническому прогрессу и технологическим изменениям – обычно остается на втором плане. Для Перес, однако, вторая составляющая является столь же значимой, сколь и первая, что вытекает со всей очевидностью уже из самого определения технологической революции, которая суть «кластер новых и динамичных технологий, продуктов и отраслей, способный вызвать подъем в экономике и породить долгосрочную тенденцию к развитию» (Там же, с. 30).

При этом, каждая технологическая революция, с которой связывается своя технико-экономическая парадигма, «становится результатом синергической взаимосвязанности групп отраслей с одной или более инфраструктурной сетью» (Там же, с. 36). Хотя понятия технологической революции и технико-экономической парадигмы взаимосвязаны, но они не идентичны и не сводятся друг к другу: второе понятие сложнее – для понимания, по утверждению Перес, – первого. Системное понимание развития приводит Перес к следующему определению: «технико-экономическая парадигма – это модель наилучшей деловой практики, состоящая из всеобъемлющих общих технологических и организационных принципов, которые отражают наиболее эффективный способ вовлечения определенной технологической революции в жизнь и то, как следует пользоваться революцией для оживления и модернизации экономики. Когда эти принципы становятся общепринятыми, они определяют «здоровый смысл», основу, на которой строится любая деятельность или институт» (Там же, с. 40).

Другой особенностью является обращение Перес к тому, что приобрело название «финансиализации» экономики (*«financialization» of the economy*), – проблеме, описанной с различными смысловыми нагрузками и толкованиями многими авторами (см., напр.: (Krippner, 2005)) и вызванной противоречием между глобальным характером современной сферы финансов и национальными, по сути, механизмами и инструментами ее регулирования. Повышенное внимание Перес к финансовой сфере, однако, этим не ограничивается: она сосредотачивается на выявлении роли финансов в длинноволновой динамике экономического и институционального развития. Неконтролируемый рост финансового сектора явился в действительности катализатором нынешнего глобального кризиса. Но явился ли он его глубинной, а не просто лежащей на поверхности, причиной, и в какой степени кризис был спонтанным и неожиданным, а не рукотворным? – вот вопрос, на который Перес пытается дать ответ средствами понятийного аппарата своей технико-экономической парадигмы. Для Карлоты Перес сложные, противоречивые взаимоотношения производственного и финансового секторов не несут в себе ничего загадочного, как собственно и наблюдаемые более или менее регулярно на протяжении примерно семи десятка лет кризисы. Все это вполне укладывается в ее технико-экономическую парадигму с четырьмя фазами развития и соответствующими переливами капитала из финансовой сферы в производственную либо – в зависимости от фазы развития – наоборот: из производства в сферу финансов.

Фазы технико-экономического развития таковы. На *первой фазе [внедрения, инвестирования]* наблюдается технико-экономический раскол между отживающим свой век и нарождающимся технологическим укладами: осуществление технологической революции сопровождается уходом старых отраслей и безработицей одновременно с приходом, благодаря энергичным капиталовложениям, новых отраслей. *Вторая фаза [агрессии, «позолоченного века»]* – это времена финансового пузыря, характерной особенностью которых является интенсивное финансирование технологической революции, «размолвка» в системе, поляризация. *Третья фаза [синергии, «золотого века»]* характеризуется интенсивным ростом, положительными внешними эффектами (экстерналиями), высокой занятостью и производительностью; обусловленными синергией и царящей в этой фазе повсеместной эйфории и уверенности – психологически понятной и объяснимой, но объективно не имеющей под собой никакой основы, – что процветанию не будет конца; Перес называет ее также «золотым веком». *Четвертая фаза [зрелости, насыщения]* знаменует собой угасание технологической революции, социально-политический раскол (последние товары и отрасли, насыщение рынков и технологическое старение, разочарование вместо постоянства). Первые две фазы, в свою очередь, образуют *период становления* технологической революции, вторые две – *период ее разветвления* (Перес, 2011, с.77).

В связи с акцентом на финансовую сторону и проблему финансиализации экономики хотелось бы остановиться на одном обстоятельстве, насколько нам известно, нигде ранее не отмечавшемся. Говоря о финансовых пузырях и подчеркивая ее волновую природу, экономисты неортодоксального толка (ортодоксы волнами не оперируют) нередко

упускают из виду то, что рост финансового сектора обусловлен не только волнами, особенно в периоды позолоченного и золотого веков. В современном мире финансовая сфера является доминантой транзакционного сектора (Wallis, North, 1986), динамика которого, во-первых, является индикатором происходящих в экономике и обществе институциональных изменений, а во-вторых – показателем развития национальных государств и мировой социально-экономической системы в целом (Ерзнкян Б.А., Ерзнкян М.Б., 2009).

При этом важно отметить, что лет 140 тому назад доля транзакционного сектора в экономике США составляла, по подсчетам Уоллиса и Норта, примерно четверть ВВП (с торговлей в качестве ведущего элемента сектора), лет 40 назад она перевалила за половину, а затем – к моменту кризиса – составила почти три четверти объема ВВП (с финансами в роли локомотива транзакционного сектора). Похожая картина с различными вариациями, объяснимыми спецификой национальных экономик, наблюдается и в других странах с той лишь разницей, что в России и иных транзитивных, а также многих развивающихся странах первую скрипку в транзакционном секторе играет – и в этом отношении это напоминает США 140-летней давности – торговля. Несмотря на такое расхождение между развитыми и переходными (развивающимися) странами финансиализация в целом проявляется практически во всех экономиках – правда, в различной степени, но с одной и той же тенденцией к абсолютному (но не везде к относительному) росту финансовой сферы. Как же соотносится финансиализация экономики с волнообразным протеканием технико-экономического развития? Готового ответа у нас нет; в то же время ясно одно: объяснить 140-летний рост финансовой составляющей транзакционного сектора отсылкой [только] к К-волнам (с чем нам приходилось лично сталкиваться), период которых вдвое меньше отмеченного, принципиально ошибочно. Отсюда, для верного представления истинной картины финансиализации, происходящей на протяжении периода, равном двум волнам Кондратьева, следует отделить растущий тренд вековой, нециклической (выходящей за рамки парадигмы К-волн и соответственно интересующей нас технико-экономической парадигмы) природы от роста финансовых пузырей, обусловленных волновым (в смысле Кондратьева и Перес) характером технико-экономического развития.

Особо следует сказать об особенностях, присущих конкретным экономикам. Место любой экономической системы определяется Перес не столько в пространстве и не столько во времени, сколько, как нам представляется, в пространстве-времени. Перес фиксирует различные лица капитализма в зависимости от стран и периода их развития. Для сравнения: Буайе и другие представители французской теории регуляции также говорят о неоднородности, употребляя для передачи различий в институциональном, социально-экономическом, политическом и прочем устройстве национальных государств, приводящих в итоге к появлению разновидностей современных экономик; характерно, что слово капитализм они употребляют во множественном числе – *capitalisms* (см., напр.: (Boyer, 2005)). Но у Карлоты Перес это различие скорее (точнее, не только, имея в виду пространственное измерение) временное, темпоральное, в то время как у Робера Буайе – преимущественно пространственное, страновое.

6. НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОТЛИЧИЯ И ИХ УЧЕТ В МОДЕЛЯХ

Учет национальных отличий чужд экономике мейнстрима, базирующейся на неких универсальных для всех постулатах, предположениях, допущениях относительно поведения в такой [никак или почти никак с реальностью не соотносимой] экономике субъектов деятельности. Применение математики для описания такой экономики, на которой настаивают и что энергично практикуют ортодоксы, затушевывает существо дела. Уверенные в предсказательной силе своей экономической теории, они настаивают на неприменимом применении [изоощренных] математических моделей, якобы способных усилить эту самую силу. Неприятие наше относится не моделям как таковым и не к желанию предсказывать с их помощью будущее, а к той настойчивости, с какой ортодоксы претворяют свои идеи в жизнь. В этом мы солидарны с Тони Лоусоном (кстати, математиком по образованию), который подчеркивает, что именно по причине настойчивого требования применять методы математического моделирования везде и всегда в экономическом анализе он отвергает магистральную экономику (*mainstream economics*) (Cambridge social ontology..., 2009, p. 112).

В реальной экономической практике без учета национальных особенностей не обойтись, поскольку экономические субъекты не являются изолированными от реальности сущностями. Они себя ведут различным образом, во-первых, в силу полной или частичной несовместимости заимствуемых институтов с неформальной институциональной средой страны-реципиента, во-вторых, из-за невозможности [относительно] мгновенного переключения инерционного по своей природе национального культурного кода, определяющего нормы их поведения.

Ранее мы говорили о целесообразности оперирования двумя типами личности – людьми экономическими и институциональными. В определенных ситуациях каждый человек безотносительно страны рассмотрения может вести себя и как *homo economicus*, и как *homo institutus*. Важно, однако, то, что в пространственном отношении страны различаются по преобладающему в них типу: для Запада более распространенным является первый тип личности, для Востока – второй. Россия в этом спектре тяготеет к Востоку. Понятия Запада и Востока условны и относительны. Та же Россия сочетает в себе порядки как ограниченного, так и свободного доступа. Критерий отнесения к ним: доминирование «ограничений» либо «свободы», нерыночного характера взаимодействий либо рыночного. Главное для успешного функционирования экономики – обеспечить гармоничное сосуществование взаимодополняющих начал. Если представить шкалу с полюсами «рыночное взаимодействие» («экономический рынок») и «нерыночное взаимодействие» (фирмы-иерархии или неиерархический «социальный рынок»), то у одного полюса окажутся США, у другого – Япония; Германия и Россия будут занимать в ней промежуточное положение. Если приписать полюсам и странам некоторые баллы по убыванию роли и значения рынка в них, то получим следующую (пусть и произвольную, но достаточно информативную) картину: рыночное взаимодействие – 5, США – 4, Германия – 3, Россия – 2,

Япония – 1, нерыночное взаимодействие – 0. Соответственно, склонность экономических субъектов к рыночному взаимодействию приобретет вид: 1; 0,8; 0,6; 0,4; 0,2 и, наконец, 0 (Из доклада Ерзнкян Б.А. «Институциональные сдвиги и особенности поведения экономических субъектов» на Ученом совете ЦЭМИ РАН 22 сентября 2014 г.; см. также: (Ерзнкян, 2013а, 2013б)).

7. ИНДИКАТОРЫ И ПОКАЗАТЕЛИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ

Отвлечемся теперь от рассмотренных ранее индикаторов, индексов, рейтингов и прочих средствах сопоставления уровня развития различных стран и сосредоточимся на некоторых иных аспектах. Ввиду трудностей с формализацией многих, в особенности институциональных, показателей, будем относить к ним количественные показатели, а их качественные аналоги отнесем к индикаторам. Такое разграничение в целом условное и во многом зависит от контекста, но оно позволит оперировать различными понятиями, указующими на состояние институтов и экономики в динамике вне зависимости от того, измеряемо ли оно или нет.

Во многих работах по институциональной динамике в качестве показателя эффективности предлагается, вслед за Оливером Уильямсоном, использование *критерия минимизации транзакционных издержек*. Такой критерий может служить надежной основой для определения степени эффективности формы экономической организации, особенно в случае вертикальной интеграции, но обязательно с поправкой на его правомерность *при прочих равных условиях*. Такие, прочие, условия весьма существенны, ибо, по замыслу О. Уильямсона, только так и можно применять критерий минимизации транзакционных издержек. Иначе говоря, применение этого критерия не является абсолютным, *он относителен* и зависит в огромной степени от контекста рассмотрения; более того, игнорирование его относительного, контекстно-связанного характера может привести к заведомо ошибочным, а значит, неэффективным результатам. Является ли этот критерий показателем или индикатором в отмеченном ранее смысле, зависит от возможности измерения этих издержек: оно, как правило, определяется экспертным путем и основывается на сравнительных оценках.

О минимизации транзакционных издержек в роли показателя эффективности экономической организации можно – и, пожалуй, даже и нужно – говорить в терминах оптимизации, что и делает Д.П. Фролов, акцентирующий внимание на *необходимости оптимизации уровня транзакционных издержек, а не их тотальной минимизации*. «Транзакционные издержки объективно необходимы для функционирования и развития экономических систем любого масштаба. Так, на микроуровне хозяйствования чрезмерное снижение информационных издержек приведет к осуществлению необоснованных, нерациональных управленческих действий; необоснованная минимизация организационных издержек выразится в суженном воспроизводстве контактов, связей и отношений с партнерами, поставщиками,

клиентами и другими категориями контрагентов фирмы; институциональные издержки, связанные в том числе с координацией и субординацией выполняемых функций, при их иррациональном снижении выразятся в вырождении разделения труда и сужении масштабов кооперации, в снижении уровня контроля и росте оппортунизма и т. д. Необходимо учитывать и отложенные последствия стратегии минимизации трансакционных издержек» (Фролов, 2008, с. 217). Кстати, в иных контекстах трансакционные издержки в роли индикатора эффективности экономической организации могут и возрасти, и тогда в противовес «теореме Коуза» уместнее будет говорить, по словам Д.П. Фролова, о «теореме Маевского» (Там же, с. 218), в которой утверждается следующее: «чем эффективнее в эволюционном аспекте экономические институты, тем в большей мере способствуют они повышению трансакционных издержек» (Маевский, 2001, с. 19).

На макроэкономическом уровне аналогом совокупных трансакционных издержек служат показатели величины трансакционного сектора, измеряемого как доля в объеме ВВП или ВНП. Восходит этот показатель к известной работе С. Уоллиса и Д. Норта (Wallis, North, 1986), и по его динамической величине можно судить о трансакционном секторе в сопоставлении с трансформационным, а стало быть, и об экономике в целом. Динамика здесь нужна для сопоставления развития страны, в противном случае – без привлечения дополнительных соображений – полученная информация будет скудной и не очень-то пригодной для анализа. Можно также сопоставлять долю трансакционного сектора не в диахронии, а в синхронии, но если сравнивать разные страны и пытаться извлечь из этого релевантные для исследования сведения.

Индикатором поведения экономических агентов может служить также степень их рациональности, понимаемая как некая характеристика преобладающего на данный момент поведения. Если рассматривать экономику во временном разрезе, то с учетом волновой динамики, которая охватывает не только технологические изменения, но и институциональные сдвиги, можно констатировать: поведение экономических субъектов варьируется в зависимости от периодов и фаз технико-экономического развития в смысле их большей разумности в одних интервалах времени и меньшей – в других. [Относительно] рациональное поведение в фазах роста уступает место эйфории в фазах расцвета, когда в людях вселяется уверенность, что золотой, по словам К. Переса, век (*golden age*) будет продолжаться вечно, и верх берут основанные на (рациональных?) ожиданиях иррациональные мотивы.

Если же рассматривать экономику в глобальной исторической перспективе, то наряду с изменениями в технологиях и институтах следует обратить внимание на происходящие изменения в способах мировосприятия и мышления людей, воздействующих на характер поведения экономических субъектов. Для Запада это выражается в трансформации «синтетического» образа мышления в «аналитический». Индикатором этих изменений *помимо прочего* (религии, культуры) служат языковые изменения: отсюда и наименования «синтетический» и «аналитический», отсылающие к соответствующим языковым

понятиям (Из доклада Ерзнкяна Б.А. «Институциональные сдвиги и особенности поведения экономических субъектов» на Ученом совете ЦЭМИ РАН 22 сентября 2014 г.; см. также: (Ерзнкян, 2014)).

8. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ СООБРАЖЕНИЯ

В данной работе дается классификация экономических агентов – участников инновационного развития, выявляются индикаторы институциональных сдвигов, определяется место и роль органов регулирования данного процесса. Акцент на них делается, поскольку именно они и являются движущими силами модернизации экономики России (Летенко, Ставчиков, 2013). В таком же ключе ведется поиск индикаторов институционального и экономического развития, которые зависят от аспекта или контекста следования. Если бы нас интересовал экологический аспект, то упор был бы сделан на соответствующих индикаторах, скажем, системе эколого-экономического учета (*A System for Integrated Environment and Economic Accounting*), предложенной статистическим отделом Секретариата ООН и направленной на учет экологического фактора в национальных статистиках. Такая система позволяет описывать «взаимосвязь между состоянием природной окружающей среды и экономикой страны» (Индикаторы устойчивого развития..., 2001, с. 30). Если бы предметом исследования были традиционные сравнения развивающихся и переходных стран со странами-образцами, коими являются страны с либеральной – свободной рыночной – экономикой, то внимание было бы сосредоточено на системе индикатором, принятых в мире и обсужденных статье.

Наш интерес, однако, был направлен на совместное рассмотрение институциональных сдвигов вкуче с длинноволновыми экономическими изменениями. Для аспекта рассмотрения в качестве эффективного способа учета действий экономических субъектов на макроэкономическом уровне могут выступать специально подобранные (построенные) индикаторы институциональных сдвигов. Такие индикаторы могут служить инструментом увязки микро и макро уровней, при исследовании которых особое внимание уделяется специфике поведения экономических агентов как участников инновационного процесса и движущих сил инновационных изменений.

Проведенное исследование является прологом к дальнейшим исследованиям, которые позволят продвинуться в поиске методов синхронизации структурных и институциональных изменений в рамках логики инновационного развития экономики с использованием индикаторов институциональных сдвигов, а также в выявлении динамических особенностей системного согласования структурной политики с фискальной, денежной, внешнеторговой, а также институциональной политикой российского государства. Они могут также способствовать описанию взаимодействия механизмов регулирования воспроизводственных процессов в системе отраслей материального производства и специфики этого взаимодействия при различных сценариях макроэкономического регулирования, выявлению причин устойчивых институциональных дисфункций в российской экономике

и механизмов их преодоления. Это поможет определению на основе сравнительного анализа моделей инновационного развития в странах с различным институциональным устройством перспективных направлений корректировки институциональных преобразований в нашей стране.

Дальнейшие исследования, таким образом, должны вестись, как минимум, по двум направлениям, а именно:

– институциональные аспекты формирования рационального баланса технологических и социальных проектов и программ. Предполагаемый результат: предложения по повышению инновационной активности экономических агентов, определению роли и стратегии государственного регулирования в институциональном переустройстве социально-экономической системы в России;

– определение практической значимости планируемых результатов и возможных областей применения. Планируемые результаты могут быть использованы в системе институционального обеспечения инновационного развития российской экономики. Они могут быть также использованы в задачах стратегического планирования и управления инновационным развитием, в частности для оценки инновационной эффективности институциональной структуры российской экономической системы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Делибашич М., Гргуревич Н.* К моделированию институционального поведения // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 28. М.: ЦЭМИ РАН, 2014. С. 12.
- Ерзнкян Б.А.* Механизмы управления межфирменными отношениями: теоретические аспекты // Микроэкономика. 2007. № 2. С. 49–69.
- Ерзнкян Б.А.* Техничко-экономическая парадигма Карлоты Перес, ее значение и возможности применения // Финансы и реальный сектор: взаимодействие и конкуренция. М.: Институт экономики РАН, 2012.
- Ерзнкян Б.А.* В пространстве рыночных и нерыночных взаимодействий: индивидуальные, организационные и национальные отличия // Экономическая наука современной России. 2013а. № 3. С. 37–58.
- Ерзнкян Б.А.* Институциональные особенности рыночных и нерыночных трансакций / интеракций // Журнал институциональных исследований. 2013б. Т. 5. № 4. С. 58–77.
- Ерзнкян Б.А.* Когнитивные аспекты институционального развития общественных систем // Terra Economicus. 2014. Т. 12. № 1. С. 53–72.
- Ерзнкян Б.А., Ерзнкян М.Б.* Уроки кризиса: не пора ли задуматься о развитии? // Вестник университета (ГУУ). 2009. № 2. С. 41–53.
- Индикаторы устойчивого развития России (эколого-экономические аспекты) / Под ред. С.Н. Бобылева, П.А. Макеенко. М.: ЦПРП, 2001.
- Клейнер Г.Б.* Агенты и институты: к проблеме институционального выбора // Homo institutus – Человек институциональный / Под ред. О.В. Иншакова. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2005. Гл. 3. С. 87–112.
- Летенко А.В., Ставчиков А.И.* Современные проблемы модернизации российской экономики / Препринт # WP/2013/306. М.: ЦЭМИ РАН, 2013.
- Львов Д.С., Глазьев С.Ю.* Теоретические и прикладные аспекты управления научно-техническим прогрессом // Экономика и математические методы. 1987. Т. 23. Вып. 5. С. 793–804.

- Маевский В.И.* Эволюционная теория и институты // Вестник Государственного университета управления. Сер. «Институциональная экономика». 2001. № 1(2).
- Маевский В.И., Малков С.Ю.* Новый взгляд на теорию воспроизводства: Монография. М.: ИНФРА-М, 2014.
- Макаров В.Л.* Двухслойная экономика и «голосование ногами» // Системное моделирование социально-экономических процессов. Часть 3. / Тезисы докладов и сообщений XXV юбилейной международной научной школы-семинара имени академика С. Шаталина (г. Королев, Московская область, 24–28 мая 2002 г.). М.: ЦЭМИ РАН, 2002. С. 77–87.
- Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
- Перес К.* Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания. М.: Дело, 2011.
- Фрейнкман Л.М., Дашкеев В.В., Муфтяхетдинова М.Р.* Анализ институциональной динамики в странах с переходной экономикой. М.: ИЭПП, 2009.
- Фролов Д.П.* Эволюционная перспектива институциональной экономики России: монография. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2008. С. 217.
- Фукуяма Ф.* Великий разрыв. М.: АСТ: АСТ Москва, 2008.
- Acemoglu D., Johnson S.* Unbundling Institutions // *Journal of Political Economy*. 2005. Vol. 113. № 5. P. 949–995.
- Acemoglu D., Johnson S., Robinson J.* Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth / Ph. Aghion and S. Durlauf (eds.) *Handbook of Economic Growth*. Amsterdam: North Holland, 2005. P. 384–473.
- Barro R.J.* Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth // *The Journal of Political Economy*. 1990. Vol. 98. № 5 (2). P. 103–125.
- Barro R.J., Sala-i-Martin X.* *Economic Growth*. Cambridge, Mass.: MIT, 1997.
- Boyer R.* Coherence, Diversity, and the Evolution of Capitalisms – The Institutional Complementarity Hypothesis // *Evolutionary and Institutional Economics Review*. 2005. № 2 (1). P. 43–80.
- Cambridge social ontology: an interview with Tony Lawson // *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*. 2009. Vol. 2. Iss. 1. P. 112.
- Chang Ha-Joon.* Globalization, Global Standards and the Future of East Asia // *Global Economic Review*. 2005. Vol. 34. № 4. P. 363–378.
- Chang Ha-Joon.* Institutions and Economic Development: Theory, Policy and History // *Journal of Institutional Economics*. 2011. Vol. 7. № 4. P. 473–498.
- IMF. Chapter 3: Building Institutions / *World Economic Outlook*. Washington D.C.: IMF, 2005.
- Kolodko G.W.* The New Pragmatism, or Economics and Policy for the Future (An Essay) // *Acta Oeconomica*. 2014. Vol. 64. № 2
- Krippner G.R.* The Financialization of the American Economy // *Socio-Economic Review*. 2005. Vol. 3. № 2. P. 173–208.
- Lucas R.E., Jr.* On the Mechanics of Economic Development // *Journal of Monetary Economics*. 1988. Vol. 22. № 1. P. 3–42.
- North D.C.* *Structure and Change in Economic History*. N.Y.: W. W. Norton & Co, 1981.
- Rodrik D.* Growth Strategies / Ph. Aghion and S. Durlauf (eds.) *Handbook of Economic Growth*. Amsterdam: Elsevier, 2005. P. 967–1014.
- Romer P.M.* Endogenous Technological Change // *The Journal of Political Economy*. 1990. Vol. 98. № 5. P. 71–102.
- Solow R.M.* A Contribution to the Theory of Economic Growth // *The Quarterly Journal of Economics*. 1956. Vol. 70. № 1. P. 65–94.
- Wallis J.J., North D.C.* Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970 // *Long-term factors in American economic growth*, ed. by Engerman L. Stanley and Robert E. Gallman. Chicago: The University of Chicago Press, 1986. P. 95–148.

ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ, АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ЧАСТНОЙ (исторический очерк)

1. ВВЕДЕНИЕ

Прежде чем перейти к собственности, обрисуем нашу позицию. Собственность – это больше, чем «отношение» или даже «институт» (комплекс отношений); это принцип, на котором базируется целый ряд институтов, в том числе правовой институт собственности. В отличие от владения, собственность – не «вечная» категория, якобы, по распространенному мнению, только меняющая свои исторические формы. Архаические общества не знают этого принципа, во всяком случае, он не играет в них заметной роли. Они не знают «вещей», существующих отдельно от личности их владельца, без всякой связи с его социальным статусом, местом в общественной иерархии. Принцип собственности как раз и заключается в разрыве этой непосредственной связи между человеком и предметами, которыми он владеет. Это, так сказать, принцип «голой вещи», которой противостоит абстракция «лица», или символическая маска, скрывающая конкретную человеческую индивидуальность в конкретном социальном контексте или коллективе.

Собственность есть свобода от вещи в противоположность обремененности вещью. Это свобода отчуждать вещь, а значит, приобретать чужое. С другой стороны, собственность есть «свобода» вещи в противоположность обремененности вещи личными обязательствами ее владельца (например, в форме сервитута), ее способность переходить из рук в руки, принадлежать любому лицу независимо от его социального статуса. Приобрести собственность – означает не просто стать владельцем имущества, но владельцем имущества особого рода, обладающего указанной «свободой». Именно такие «вещи» и пригодны для роли товаров, а принцип собственности *как таковой, а не только частной*, формирующий оппозицию «вещь–лицо», лежит в основе экономической системы, основанной на свободном товарообмене.

Внимание авторов, писавших (и пишущих) по вопросам собственности, сосредоточено, главным образом, на господствующей форме ее распределения в обществе (и каким оно должно быть, с точки зрения общих принципов «справедливого» и/или «эффективного» общественного устройства, понимаемых на соответствующий лад), на анализе исторически сложившейся конфигурации прав собственности и т.п. Исследование же вопроса о собственности производит впечатление хождения по кругу. Большинство отечественных авторов, следуя марксистской традиции, раз за разом повторяет известное суждение о том, что собственность есть отношение «между людьми», а не «человека к вещи», причем содержание этого социального отношения определяется как «присвоение», будто последнее понятие ясно еще до того, как мы определили собственность.

Собственность, действительно, не есть отношение человека к вещи, но это такое социальное отношение, которое принимает форму господства «лица» над «вещью». Взяв последние слова в кавычки, мы подчеркиваем их специфический характер, далекий от естественности и самоочевидности, их историческое происхождение. В этой формальной определенности – наиболее существенная черта собственности, именно собственности и только нее, собственности как особого формообразующего принципа социальных отношений. Открещиваться от «отношения человека к вещи» в размышлениях над понятием собственности – значит, отрезать себе путь к его расшифровке.

Собственность, в самом деле, предполагает присвоение, но только в том смысле, что оно есть особая форма, которую приобретает деятельное отношение человека к внешне-предметному миру, в котором он воспроизводит себя. Присвоение «вообще» – пустая абстракция. В собственности человек-«лицо» (ставший лицом) присваивает предмет-«вещь» (ставший вещью). Важно то, что такой предмет становится по отношению к субъекту безразлично-внешним, «чужим». В этом смысле, собственность, действительно, означает овладение «чужим», и знаменитое высказывание Прудона созвучно этой особой форме, хотя сам он вкладывал в него обычный смысл слова «чужое». Таким образом, повторяем, нам представляется плодотворным путь разгадки собственности, отправляющийся от понимания ее как формы, или «формулы», своего рода ключевого кода (дихотомия «лицо–вещь»), задающего язык широкого спектра социальных отношений. При этом от абстракции «лица» пролегает путь к «абстрактному лицу» (предприятию), а от абстракции «вещи» – путь к неосязаемым, нематериальным активам. Так называемые «формы собственности» – продукты метаморфозы исходной формы-собственности, ее разновидности, несущие в себе общий морфологический признак.

Еще одним примером такой глубинной «морфемы», или формообразующего принципа, является государство¹. Отсюда – особая теоретическая сложность понятия государственной собственности, если подходить к нему как синтезу морфологических признаков указанных базисных форм – формы-собственности и формы-государства. Полезный материал для этой работы дает приведенный ниже очерк исторической эволюции таких «гибридных» институтов собственности, связанных с публичной властью, прямо или косвенно, как русская община XIX в. или наследовавший ее советский колхоз (если «чистой» формой считать частную собственность отдельных лиц, физических или юридических). Что это такое – публичная власть (или любой публичный союз, скажем, муниципальное образование) в роли субъекта собственности? О том, что это далеко не простой вопрос, свидетельствует крайняя разногласица (как оборотная сторона крайней путаницы) во взглядах на понятие государственной собственности и оценку ее исторических перспектив. В приведенном ниже изложении мы опираемся на фрагменты фундаментальной монографии В.М. Быченкова (Быченков, 1993), содержащей исследование существенных аспектов указанной проблемы, включая собранный им обзор наиболее ярких и глубо-

¹ Мы попытались рассмотреть этот пример в работе: (Гребенников, 2000).

ких высказываний на этот счет в мировой и отечественной литературе дооктябрьского периода. Автор не скрывает прямых идейных и даже текстуальных заимствований из материалов этой работы, полагая, что ознакомление с ними «из вторых рук» с комментариями полезно для читателей, прежде всего преподавателей, читающих лекции по экономической теории и истории хозяйственных форм.

2. ВЛАСТЬ И ВЛАДЕНИЕ В АНТИЧНОМ ОБЩЕСТВЕ

Одним из первых в европейской истории аналогов современной государственной собственности являются формы хозяйства, сложившиеся в античной Спарте. Земля, поделенная на примерно равные участки (клеры) и обрабатываемая прикрепленными к ней илотами, находилась в пользовании отдельных спартанских семей, но не являлась их собственностью. Она принадлежала государству-общине. Говоря об этом, следует, естественно, делать поправку на тот исторически своеобразный статус, который в ту эпоху имело государство. В отличие от традиционной для Греции системы рабовладения, основанной на принадлежности рабов частным хозяевам, илоты, как и земля, считались в Спарте собственностью не отдельных граждан, а общины в целом. Вместе с тем здесь была еще одна категория неполноправного населения – периэки («живущие вокруг», т.е. вне города), владевшие землей на основе частной собственности, которая в то время, равно как и в последующие исторические периоды, отличалась известными особенностями. Наряду с земледелием периэки занимались также и ремеслами, а самые богатые из них имели рабов.

Государственное (в исторически определенном смысле) владение землей связывают с легендарным законодателем древней Спарты – Ликургом. Время его жизни, по свидетельствам античных авторов, приходится на VIII в. до н.э. Ему приписывают также создание всех учреждений Спарты. Вот что пишет об этом Плутарх: «Вторым из преобразований Ликурга, и самым смелым из них, было деление им земель. Неравенство состояний было ужасное: масса нищих и бедняков угрожали опасностью государству, между тем как богатство было в руках немногих. Желая уничтожить гордость, зависть, преступления, роскошь и две самые старые и опасные болезни государственного тела – богатство и бедность, он убедил сограждан отказаться от владения землею в пользу государства, сделать новый ее раздел и жить всем на равных условиях, так чтобы никто не был выше другого, – отдавая пальму первенства одним нравственным качествам. Неравенство, различие одного от другого должно было выражаться только в порицании за дурное и в похвале за хорошее» (Ликург, VIII (Плутарх, 1987, с. 99)). Плутарх сообщает сведения и о конкретном «механизме» раздела земли: «Приводя свой план в исполнение, он разделил всю остальную Лаконию на тридцать тысяч земельных участков для жителей окрестностей Спарты, периэков и на девять тысяч – округ самой Спарты: столько именно было спартанцев, получивших земельный надел» (Ликург, VIII (Там же, с. 99)). Главное в том, что земля была поделена поровну, а каждый участок давал столько ячменя, вина и масла, сколько, по мнению Ликурга, нужно было, чтобы прожить в добром здравии и, не заботясь ни о чем

более. Видя снопы одинаковой величины после жатвы, Ликург говорил, что «вся Лакония кажется ему наследством, которое только разделили поровну многие братья» (Ликург, VIII (Там же, с. 100)). Плутарх отмечает также существенное различие в положении свободного и зависимого населения, причем обратное тому, какое можно было бы ожидать: «Свободнорожденные граждане не имели права копить деньги, – чтобы они были свободными и всегда оставались ими, – копить состояние могли рабы и илоты» (Нума, XXIV (Там же, с. 153)). Свободные люди должны были знать лишь военное ремесло, слушаться начальство и уметь покорять врагов.

Реформы Ликурга вызывали восхищение не только у современников, но и у потомков. Французский мыслитель XVIII века де'Мабли видел в нем образец разумного законодателя. Характеризуя введенную Ликургом систему землевладения и землепользования, Мабли писал в трактате «О законодательстве, или Принципы законов» (1776): «Известно, что спартанцы жили в течение шестисот лет в самом совершенном равенстве, и вы не можете отрицать, что учреждения, просуществовавшие в течение шестисот лет, не были созданы энтузиазмом, мимолетным фанатизмом или по капризу моды, а, следовательно, могли бы сохраниться и в течение миллиона лет. В чем секрет Ликурга, сотворившего это чудо? Он... не довольствуясь равным разделом земель, приносящим лишь преходящее и кратковременное благо, отнял у своих сограждан их право собственности на землю. Она принадлежала республике, которая наделяла ею отцов семейств на правах узуфрукта². Среди спартанцев появились разного рода злоупотребления; они стали, наконец, хозяевами своих земель, распоряжающимися ими по своему усмотрению, и эта пагубная революция привела к гибели республику и законы Ликурга» (Мабли, 1982, с. 142).

Отношения по поводу имущества в римском праве выражались в двух основных терминах – «собственность» и «владение». В конце республиканского периода для обозначения права собственности начинает применяться также категория «имущества». Термин «собственность», отмечает И.Б. Новицкий, обычно дополняется словами «по праву квиритов», римских граждан; этим добавлением обозначали, что право собственности (главным образом на землю) первоначально принадлежало римскому народу, а затем в виде права частной собственности – римским гражданам (Новицкий, 1993, с. 88). В развитии римском праве владение и право собственности разграничивались: они могли совпадать в одном лице, но могли принадлежать и разным лицам. Одновременно разграничивались владение в точном смысле и простое держание. В этих категориях фиксировалось различное отношение различных субъектов к одному и тому же объекту и их соотношение между собой. И.Б. Новицкий определяет владение как фактическое обладание лица вещью, соединенное с намерением относиться к вещи как к своей (обладать независимо от воли другого лица, самостоятельно). Таковая воля есть у подлинного собственника; а также у лица, считающего себя собственником в добросовестном заблуждении; у незаконного захватчика. Держание же определяется как фактическое обладание вещью без такого

² Пожизненного наследуемого владения.

намерения, например на основе договора с другим лицом, обладание несамостоятельное, а также ненамеренное или бессознательное. Пользователь или хранитель вещи имеет волю обладать ею, но только волю обладать от имени другого. Так, арендатор, уже самим фактом арендных платежей признающий за собой юридическое господство собственника, считался в римском праве лишь держателем арендованной вещи на имя ее собственника (Там же, с. 75–76).

Что касается права общей собственности (сособственности), как оно трактовалось в римской юридической традиции, обращает на себя внимание тот факт, что наряду с категориями, отражающими существование коллективных субъектов собственности, здесь складываются категории, в чем-то предвосхищающие возникновение представлений об абстрактных, безличных субъектах социальных отношений и действий. «Не всякая вещь, – пишет И.Б. Новицкий, – могла быть предметом права частной собственности; наряду с этим не всякая вещь, принадлежащая лицу на праве частной собственности, могла быть предметом распоряжения или, как нередко выражаются, быть предметом оборота. Так, например, текущая вода, как вечно изменяющаяся в своем составе, воздух (атмосфера), как не поддающийся исключительному (обособленному) обладанию по своей беспредельности, не состояли ни в чьей частной собственности, являлись общими для всех вещами, разумеется, до тех пор, пока не произошло “обособление”; вода, взятая из реки в бочку, составляла обычный предмет частной собственности. Такие вещи, как яды, а в римских условиях – запрещенные книги, находясь в частной собственности граждан, не могли быть предметом оборота» (Там же, с. 91–92).

С развитием понятия государственной собственности те же водные объекты (ресурсы) в ряде случаев стали рассматриваться как принадлежность государства. Скажем, Конституция СССР 1977 г. провозглашала, что земля, ее недра, воды, леса находятся в исключительной собственности государства. Конкретизируя это положение, Основы водного законодательства Союза ССР и союзных республик устанавливали, что воды (а сюда относились реки, озера, водохранилища, подземные воды, внутренние моря и т.д. являются исключительной государственной собственностью – общим достоянием всего советского народа и предоставляются только в пользование).

Обе эти категории вещей, которые, по И.Б. Новицкому, не могут быть предметом права частной собственности и которые не могут быть предметом распоряжения (оборота), охватывались одним общим наименованием «вещи, изъятые из оборота»; остальные вещи в противоположность изъятым из оборота назывались вещами, находящимися в обороте. Кроме приведенных примеров вещей, изъятых из оборота, к этой категории относились также: вещи, предназначенные служить религиозным целям (храмы, жертвенники) или вообще признаваемые священными (городские стены, могилы и др.); государственные вещи, предназначенные служить государственным целям (например, крепости, тюрьмы и т. д.), в том числе и такие, на которые установлено общественное пользование, публичные дороги, публичные реки, театры и т.п.

Эти объекты не только не состояли в собственности граждан; они не предмет частной собственности и Римского государства или римской общины. Публичные вещи были изъяты из частной собственности и из частного оборота. Это сказывалось, между прочим, в том, что если римский магистрат сдавал такую публичную вещь в аренду, отношение рассматривалось не как сделка частного права, а как административное распоряжение» (Там же, с. 92).

В.М. Быченков, разрабатывая свою концепцию института как абстрактного лица, видит в римской правовой категории публичных вещей весьма точное соответствие понятию объектов собственности государства как института в отмеченном понимании (Быченков, 1993, с. 498).

Аргументируя эту мысль, он обращается к «Дигестам Юстиниана». Классификации вещей (объектов), которые могут или не могут составлять предмет собственности (т.е. входить в состав чье-либо имущества) посвящен специальный раздел – Титул VIII Книги первой «О делении вещей и свойствах их». Первый фрагмент титула (принадлежащий Гаю) гласит: «Наиболее общим образом вещи делятся на две части: одни являются вещами божественного права, другие – человеческого права. Вещи божественного права – это, например, вещи священные и религиозные. Святые вещи, как, например, стены и врата (города), также некоторым образом относятся к вещам божественного права. Вещи божественного права не входят в чье-либо имущество. То же, что относится к вещам человеческого права, входит большей частью и в чье-либо имущество; но (эти вещи) могут и не входить в чье-либо имущество, ибо вещи, входящие в состав наследства, не входят в чье-либо имущество, пока не явится какой-либо наследник. Вещи, которые являются вещами человеческого права, суть или публичные, или частные. Те, которые являются публичными, не считаются находящимися в чьем-либо имуществе, но считаются вещами, принадлежащими самой совокупности; частные же вещи – это те, которые принадлежат отдельным лицам» (Дигесты Юстиниана..., 1984, с. 39).

Марциан (второй фрагмент) выделяет четыре категории вещей: «Некоторые вещи в силу естественного права являются общими для всех, некоторые принадлежат совокупности, некоторые не принадлежат никому, большинство принадлежит отдельным людям». Он уточняет, что общими для всех являются воздух, текучая вода, море, а, следовательно, и берега моря. Пользование берегами, как и рекою, является публичным на основании права народов и согласно Гаю (Там же, с. 39).

Совокупности лиц (сообществу), а не отдельным лицам, принадлежат, по Марциану, находящиеся в общинах театры, стадионы и т.п. – все, что считается общим без каких бы то ни было следов прав отдельных лиц на эти вещи. «Поэтому общий раб, принадлежащий общине, не считается принадлежащим отдельным лицам по долям, но принадлежит совокупности, и потому Божественные братья дали рескрипт в том смысле, что раба общины можно допрашивать под пытками для доказательства обстоятельств, говорящих как против члена общины, так и в пользу его» (Там же, с. 40). В Риме действовало прави-

ло, согласно которому раб не мог допрашиваться об обстоятельствах, свидетельствующих против его господина (показания же раба имели силу лишь в том случае, если они были добыты под пыткой), и поэтому из приведенного фрагмента следует, что член общины не считался совладельцем раба, как, очевидно, и другого имущества совокупности, принадлежащего ей как целому. Существующие здесь отношения напоминают современное понятие государственной или муниципальной (городских и сельских поселений как таковых) собственности (в зависимости от типа и масштаба общины). Это особый тип собственности, который В. Быченков предлагает называть «институциональной». Налицо также сходство между «имуществом совокупности» и имуществом современных религиозных и общественных организаций (объединений), участники (члены) которых не сохраняют прав на переданное ими этим организациям в собственность имущество, в том числе на членские взносы (что отражено в Гражданском кодексе Российской Федерации), и не получают прав собственности на вновь приобретенное своей организацией имущество (за счет членских взносов и других доходов или же иным путем).

Вещи священные, религиозные и святые не находятся в составе чьего-либо имущества, но, уточняет Марциан, священные вещи – это те, которые посвящены богам обществом, а не частными лицами: если кто-либо частным образом установил для себя святыню, то эта вещь является не священной, а светской). Согласно Ульпиану, священные места – это те, которые публично посвящены богам, безразлично, находятся ли они в городе или в поле. Он указывает, что публичное место может стать священным тогда, когда принцепс посвятил его или дал кому-либо власть посвятить; это именно освященное место.

Что касается земли как объекта собственности, то принято считать, что в Римском государстве она, строго говоря, не являлась частной, а была «общинной», «общественной», «государственной» (это различие в терминах, в определениях свидетельствует о трудностях в дифференциации коллективного и «абстрактного» лиц). Участки земли, находившиеся в наследственном владении, так и назывались – «общинные поля». Лица, арендовавшие эти участки, хотя и имели возможности для неограниченного пользования ими, тем не менее, формально являлись не собственниками в полном смысле этого слова, а всего лишь владельцами (посессорами). Право же собственности сохранялось за государством, которое теоретически могло отобрать землю у арендаторов и перераспределить ее. На практике, однако, такой передел земли оказывался трудноосуществимым, вследствие чего границы между владением и собственностью фактически стирались. Очевидно, именно это обстоятельство и дает И.Б. Новицкому основание утверждать, что в республиканский период одновременно существовали и государственная, общинная, и частная собственность на землю. «Развитие рабовладения, а также ростовщичества, – пишет он, – имело последствием преимущественное развитие частной собственности. В руках богатых патрициев сосредоточивались большие земельные владения (латифундии). В частности, богатые патриции увеличивали свое землевладение путем захвата участков за счет общинной земли. Завоевательные войны очень расширили этот государственный земельный

фонд. Земля из состава общинной земли формально могла быть получена только во временное пользование, но каждым гражданином. Однако фактически эту землю захватывали только богатые, так как только у них были средства, необходимые для освоения земли. К тому же ввиду влияния этих людей государство не отбирало у них землю, и временное пользование превращалось в право собственности» (Новицкий, 1993, с. 87–88).

Со временем отношения, выражаемые формулой «собственность – владение» целиком перешли в частнопроводную плоскость и государственного-правового аспекта собственности на землю был в значительной степени утрачен. Знаменитые попытки братьев Гракхов остановить эту тенденцию, ограничив частное владение землей, оказались трудноосуществимы не только из-за сопротивления тех слоев римского общества, интересы которых они ущемляли, но и в известной мере потому, что римское правосознание связывало земельные владения прежде всего с конкретными лицами, распоряжавшимися ею, а не с государством – безличным субъектом, расплывчатым социальным образованием, анонимной структурой. Государство еще не отделялось от общества. Оно не обрело еще в общественном представлении, в юридической мысли и юридической практике четкие очертания. Социальному сознанию того времени только начинало становиться доступным различие между объединением людей, коллективным лицом и надстраиваемым над ним и выступающим в виде отличного от него субъекта абстрактным лицом в форме корпорации.

Предприятия в эту эпоху не воспринимались в качестве абстрактного лица, от имени которого могли совершаться различные социальные и правовые действия. Мастерские, пекарни, лавки, предприятия по добыче полезных ископаемых расценивались лишь как помещения, производственные площади с размещенным на них оборудованием, к которому прилагался труд рабов, наемного персонала или самого владельца. Они ни в каком случае не считались субъектами социальных и правовых отношений и действий, таковыми могли выступать только лица (физические лица) и их объединения – их собственники или владельцы. Иными словами, предприятие не рассматривалось в качестве лица, это стало возможным лишь с дальнейшим развитием юридической мысли, отразившей серьезные общественные перемены.

3. ФЕОДАЛЬНЫЙ ПРИНЦИП РАЗДЕЛЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Многие авторы отмечают, что известное противопоставление римско-европейского представления о собственности в трудах российских евразийцев восходит именно к констатации этой изначальной ослабленности государственного начала в отношениях собственности и преобладающего в европейском правосознании стремления к возможно большей их персонификации, связывающей собственность с конкретными, реальными субъектами права, физическими лицами. Римско-правовая категория «владения» не соотносилась с идеей обязанностей землевладельца, вытекающих из самого факта владения. В силу нарастающей индивидуализации прав субъекта владения различия между

собственностью и владением постепенно стирались. «В средневековой Европе условность владения и связанные с ним обязанности получили определенное выражение, но одновременно всецело сосредоточились в сфере частно-правовых отношений; все строилось на отношении индивидуума к индивидууму, и государство собирало свои земли и права так, как если бы оно было одним из индивидуумов. Во всех подобных сопоставлениях русской действительности с древнеримской и европейской необходимо помнить, что в Риме и в Европе понятие собственности строилось из индивидуума, а всякое право симфонической личности, государства, коллектива оказывалось производным от индивидуального. Это развитие было закреплено признанием собственности, как священного и неприкосновенного права индивидуальной личности. Если оно ограничивается сверху, такое ограничение воспринимается и понимается, как печальная государственная необходимость и несомненное правонарушение» (Евразийство..., 1992, с. 408–409). Исходная точка определена евразийцами безошибочно. Если самоценным признается индивид, то тогда всякое коллективное начало и всякое коллективное право будут производными от индивидуального начала и индивидуального права и вторичными по сравнению с ними. Напротив, с евразийской точки зрения, коллектив не может мыслиться как простая совокупность (объединение) индивидов, он должен рассматриваться как истинно-первичное, симфоническое начало, как самоценность, обладающая верховным правом, от которого получают свое обоснование индивидуальные права, в том числе право собственности.

Концепция частной собственности как священного и неприкосновенного права и выступает естественным, логичным результатом эволюции европейских форм имущественных отношений. Это акт утверждающегося капитализма, осуществленный одновременно и согласованно с провозглашением автономии личности, освобождающейся от пут сословной принадлежности и личной зависимости. Вообще, капитализм на своей первоначальной стадии – это эпоха всеобщего обособления. Атомизируется индивид. Собственность отделяется от власти. Государство вычленяется из общества и, обособляясь от него, приобретает облик социального учреждения. Предприятие отделяется от предпринимателя, объект собственности – от собственника. *Синкретическая модель общества разрушается.*

В условиях же феодализма не было и принципиально не могло быть понятия абсолютной частной собственности, как не было и не могло быть понятия социальной автономии личности. Сословно-иерархическая структура общества сопровождалась иерархическим же построением системы имущественных форм и отношений.

Средневековое феодальное право знало несколько категорий, отражающих и фиксирующих такие отношения. Ни одна из этих категорий, строго говоря, не совпадает с понятием собственности в ее современном, порожденном капитализмом смысле. Однако соподчиненность этих категорий позволяла фиксировать реально существующую иерархию субъектов собственности или владения (хотя сами эти понятия применимы к структуре феодальных отношений с большой долей условности).

Монарх как верховный распорядитель всего, что имеется в государстве, обладал «правом верховного владения». Это право в известном смысле было абсолютным – в том смысле, что государь был высшей, конечной инстанцией в сословной иерархии. Право верховного владения принадлежало и любому сеньору, но в отличие от королевского, оно было относительным, ибо формулировалось и реализовалось в отношении сеньора к вассалу. Иными словами, сеньор обладал им в той мере и постольку, в какой и поскольку превосходил в своем статусе вассала.

Кто же в таком случае был собственником земли? Король, занимавший в социальной иерархии высшую ступень; сеньор, стоявший на промежуточной ступени; или последний в иерархии вассал, бывший в то же время непосредственным ленным владельцем – владельцем или держателем земельного участка? Средневековая юриспруденция так и не выработала окончательного ответа на этот вопрос.

Э. Аннерс подчеркивает актуальную для своего времени практическую направленность доктрины «преобладающего права владения» и «подчиненного права владения или наследственное право разумного использования». «Эта доктрина обязана своим появлением на свет необходимости в создании на базе римского права такой правовой структуры, которую можно бы было использовать применительно к отношениям, существовавшим в феодальной системе. Ленное право этой системы носило черты частного права. Основным стержнем этого права было определенное право на распоряжение землей (распорядительное право). Но римское понятие «право владения» не подходило к положению феодала по отношению к земле (ведь феодал не был в прямом смысле собственником земли, а имел ее лишь в качестве лена, полученного от короля). В еще меньшей степени это «право владения» подходило к вассалу. С другой стороны, даже римские институты правопользования совершенно не подходили к тому положению, которое занимали вассалы по отношению к земле. Доктрина о разделенном владении представляла собой один из выходов из создавшейся в тот период в феодальной системе правовой ситуации, который давал возможность на основе права уточнить и скорректировать основные положения феодального ленного права» (Аннерс, 1994, с. 171). Этой теории принадлежит значительная роль в последующем развитии права собственности на недвижимость в средневековой Европе.

Характеризуя феодальную систему землевладения, Г.Дж. Берман пишет: «Одним из важнейших объединяющих элементов феодального права было сочетание в нем политических и экономических прав – права управления и права пользования и распоряжения землей. Для обозначения этого сочетания использовалось латинское слово «феод». Оно означало и что-то вроде господства, и что-то вроде собственности. «Господство» – подходящее слово, если оно включает и юрисдикцию, т.е. право вершить суд и объявлять закон» (Берман, 1994, с. 296). Берман цитирует крылатые слова средневекового французского юриста Бомануара (вторая половина XIII в.): «Феод и правосудие – это все едино» (Там же, с. 296). «Собственность тоже подходящее слово, – продолжает Берман, – если оно не сводится к своему давнему первоначальному значению, в котором его употребляли в XVII

в. Тогда оно обозначало абсолютное, неделимое, исключительное право на предмет собственности. Феодал же напротив, обычно ограничен, разделен, поделен различными способами. Какое-либо лицо могло иметь определенные права на данную землю по отношению к *своему* сеньору, а тот сеньор мог иметь определенные права на ту же землю по отношению к *своему* сеньору, а также другие права по отношению к сеньору этого сеньора, в роли которого мог оказаться и король. Конфликтующие права были заключены в самой земле... Так, один участок мог рассматриваться как «подчиненный», другому в том смысле, что услуги с него могли требоваться к передаче на «господствующий» участок. Фактически земля не была ничьей «собственностью», ее «держали» в иерархии держаний, ведущей вверх к королю или другому высшему сеньору» (Там же, с. 296).

Весьма характерно при этом, что никому не приходило в голову приписывать роль субъекта собственности какому бы то ни было надличному образованию, абстрактному лицу, в отличие от конкретных лиц, занимающих конкретное место в феодальной иерархии. Государство – частное дело королей (князей) и «государственное хозяйство» со всем содержащимся в нем имуществом – домашнее хозяйство короля, хотя и с не вполне четкими границами. Частный характер собственности в ее исторически обусловленной форме – или владения, или держания – не подвергается никакому сомнению. Н.Н. Алексеев пишет по этому поводу: «Феодальная собственность с ее субъектами была менее всего собственностью какого-либо коллективного юридического лица; в то же время она и не была собственностью с неопределенным количеством субъектов. Поэтому феодальную собственность ни в каком смысле нельзя назвать «социалистической». Ближе всего она подходит к типу сособственности с определенным количеством субъектов – и даже иногда так и называли» (Алексеев, 1993, с. 376).

Понятие разделенной собственности, множественности держателей прав на одну и ту же землю не является уникальным для Запада, отмечает Берман. Однако западная система феодальной собственности была уникальна благодаря своей концепции взаимоотношений различных конкурирующих прав. Берман приводит несколько вариантов, формул землевладения, демонстрирующих его условный характер. «Например, рыцарь мог владеть наделом земли только в течение жизни с возвращением его после смерти рыцаря сеньору, от которого было получено такое “пожизненное держание”. Или земля могла быть дана в лен рыцарю и “наследникам его тела”, в каком-то случае наследники сразу при рождении приобретали своего рода “будущие права на землю”. Или пожалование могло быть дано рыцарю “А” пожизненно, а после его смерти – его брату рыцарю “В”, если он переживет “А”, а если нет, то его родственнику рыцарю “С”. Это создало бы другого рода “будущие права” на землю для “В” и “С”» (Берман, 1994, с. 296).

Неопределенность в вопросе о субъектах феодальной собственности (владения, держания) – естественное следствие синкретичности общества. Несмотря на межсословные и внутрисословные различия, распределявшие людей по ступеням социальной лестницы и достаточно жестко закреплявшие каждого на своем месте, снижая до минимума

возможности социальной мобильности, феодальное общество оставалось слабо дифференцированным, или расчлененным в политическом и экономическом отношениях. Владение и власть в нем не были отделены друг от друга (здесь уместно заметить, что такое переплетение функций владения и властвования следует отличать от феномена власти-собственности, составлявшего существо «азиатского способа производства», где государство изначально было доминирующим элементом). Не были разграничены персональные и «обезличенные» аспекты социальных отношений, управление вещами и управление людьми, частное и государственное начала, гражданско-политические и военные, светские и духовные, административные и судебные функции, правовые и нравственные обязательства и т.д. Такое разграничение – продукт более позднего времени.

В X–XI вв. ленник, как отмечает русский историк Т.Н. Грановский, должен был выполнять четыре главных обязанности по отношению к своему суверену (сеньору): обязанность военной службы, которой он должен был уделять определенное число дней в году; обязанность присутствовать на судебных собраниях, в ленном суде; обязанность подчиняться приговорам ленных судов; ряд денежных повинностей. Несравненно более важными, чем эти юридические отношения были отношения нравственные: ленник и владелец клялись во взаимной верности; ленник должен был блюсти не только выгоды своего суверена, но и честь его, доносить – если узнает – тому обо всем дурном, что замышляется против него, и т.д., суверен же был обязан защищать вассала от притеснений со стороны какого-либо другого сильного владельца и защищать семейство его» (Грановский, 1986, с. 250).

Таким образом, здесь имеют место обязанности лица, индивида по отношению к лицу же, но не по отношению к государству, обществу, «симфоническому целому» вне зависимости от того, понимается ли это целое как коллективное, сверхколлективное или соборное начало.

Собственник или, лучше сказать, владелец, держатель являлся в то же время и властителем. Политическая власть индивида в общем и целом была соразмерна с сосредоточенной в его руках экономической мощью, с его положением землевладельца. Сеньор по отношению к вассалу был господином – как в экономическом, так и в политическом, публично-правовом плане. Функции хозяйствующего субъекта и носителя власти сочетались в одном лице в силу его иерархической принадлежности. «Особенный характер феодальной собственности состоял в том, что с нею соединены были права державного государства» (Там же, с. 247).

О слитности и нерасчлененности общественных отношений эпохи феодализма свидетельствуют многие факты. Ленник состоял в зависимости только от своего сеньора, но отнюдь не в зависимости от сеньора более высокого уровня, по отношению к которому его собственный сеньор был вассалом. Здесь действовал широко известный принцип «вассал моего вассала – не мой вассал». Ленники вассалов французского короля не были в зависимости от него и могли даже выступить против него под водительством своих сеньоров. Запутанность такого рода отношений Грановский описывает следующим образом:

«Часто одно и то же лицо является ленником многих других лиц и в то же время их сувереном. Король был сувереном графства и в то же время часто ленником монастыря, находившегося в графстве. Но мы найдем еще другого рода примеры, и именно в Германии. Здесь значительная часть графов, князей и герцогов была ленниками монастырей, духовенства. Духовенство, чрезвычайно богатое в то время владениями и поместьями, не могло само защищать их «в эпоху насилия»; чтобы сохранить их, оно отдавало их в лены баронам, герцогам, графам, тем, которые были сильны. Таким образом, герцог, во владении которого было аббатство, сам был ленником этого аббатства, и сам аббат, в свою очередь, брал у него лену» (Там же, с. 251).

Объективно нараставшая дифференциация общества позднего феодализма ставила социально-правовую мысль того времени перед необходимостью отразить это взаимное обособление различных сторон общественной жизни в соответствующих политических и правовых категориях. Теоретически решение было найдено в ограничении «права верховного владения», в отделении собственности от власти, управления вещами от управления людьми, что и было реализовано и закреплено на практике в ходе буржуазных революций. За государством признавалось право публичной власти, т.е. право распоряжаться людьми, но ему было отказано в праве распоряжаться их вещами. С этого момента понятие собственности обретает достаточно отчетливую категориальную строгость. Собственность связывается с конкретным обладателем, как правило, с индивидом, физическим лицом, признающимся единственным, абсолютным ее субъектом.

Одновременно складываются предпосылки для деперсонифицированного понимания государства. Высшая, верховная публичная власть рассматривается не как приращенное право определенной личности – монарха (а власть его подданного над другими подданными – не как следствие его места в сословной иерархии, полученного по рождению), а как функция государства *вообще*, приобретающего тем самым качества абстрактного лица, анонимной силы, что находит свое практическое воплощение в республиканском строе. Здесь, несмотря даже на прямые выборы президента и парламентариев населением, они представляют в осуществлении своих властных функций не столько народ, сколько государство как социальный институт. Это в еще большей степени относится к государственным служащим, осуществляющим предоставленные им полномочия в силу принадлежности к институтам, учреждениям государства. Таким образом, отношения между народом и правительством так же, как и отношения между чиновником и законом, на основе которого он действует, оказываются опосредствованными идеей государства, превращающегося с течением времени из чего-то смутного и призрачного в могучее безличное начало, которому человеческий страх приписывает поистине мистическую волю и силу. Понятие о государстве в известном смысле «сжеживается» (выражение Н. Огарева): наряду с пониманием его как политически организованного общества возникает новая интерпретация – как института, учреждения внутри общества, не совпадающего с самим обществом даже в политическом аспекте. Но в результате оно приобретает статус одного из

субъектов, действующих в обществе, одного из социальных деятелей и персонажей, иначе говоря, становится субъектом частноправовых отношений, частного права. (Гражданский кодекс РФ, например, прямо устанавливает, что Российская Федерация, ее субъекты, т.е. государственные образования, а также городские, сельские поселения и другие муниципальные образования являются субъектами гражданского права и выступают в отношениях, регулируемых гражданским законодательством, на равных началах с иными участниками этих отношений – гражданами и юридическими лицами; к ним применяются нормы, прилагаемые к юридическим лицам, хотя они таковыми и не считаются.) Как институт-учреждение государство получает возможность быть собственником, партнером, контрагентом, истцом и ответчиком (в лице его органов) в суде и т. д., т.е. наделяется качествами лица, хотя и абстрактного, формального. В совокупности этих свойств оно становится первичным безличным субъектом в сети разнообразных социальных отношений и действий, делая реальных живых людей всего лишь своими представителями, олицетворяющими его и выступающими от его имени.

4. ГОСУДАРСТВО В РОЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Формирование современной концепции государства создает, в свою очередь, предпосылки для образования понятия государственной собственности как собственности безличной, «институциональной», как предлагает ее называть В. Быченков. Однако само понятие, сам институт государственной собственности как таковой намного старше идеи государства-организации, государства – социального образования внутри общества.

Вот как представляет себе эволюцию социально-экономических отношений, следствием которой явилось понятие государственной собственности, русский мыслитель XIX в. Н.П. Огарев. Во времена господства феодального землевладения главные вожди – короли – имели поземельную собственность, так же как и подчиненные им феодалы. Она принадлежала им не по королевскому чипу, а по родовому праву, унаследованному от предка-завоевателя. Эта собственность постепенно расширялась за счет присвоения королями вымороченных феодальных поместий и поместий, отобранных по суду, в силу наказания провинившихся феодалов. Однако, несмотря на обширный характер этих земель и особый статус их владельца, королевская собственность по существу оставалась частной феодальной собственностью, а затем по мере разрушения феодального землевладения и перехода части земель в руки простолюдинов – просто частной поземельной собственностью. Иными словами, даже с учетом всех особенностей феодального права собственности, король может рассматриваться как один из многочисленных субъектов персональной собственности в ее конкретно-исторической форме, свойственной той или иной эпохе.

Дальнейшее развитие отношений собственности в Европе нетрудно представить себе, если принять во внимание две четко оформившиеся здесь к XIX в. модели землевладения. В Англии вследствие утверждения института майората, т.е. исключительного права старшего сына на поземельное наследство, сохранилась высококонцентрированная зе-

мельная собственность; правда, здесь широко распространилась практика долгосрочного найма земель фермерами-арендаторами. На материке же происходил процесс дробления собственности, не менявший, однако, ее частного характера. Наиболее яркий пример такой эволюции землевладения дает Франция. «Государственной поземельной собственностью, – пишет Огарев, – остались только исключительные земли, предназначенные для особых общественных нужд, как то: для ссылки преступников, для общественных и военных зданий и заведений и т.д. Да и понятие, что это собственность государственная, общественная, а не королевская, возникло с упадком самодержавной королевской власти, после революций, с преобладанием представительных законодательных собраний. Чем сильнее и прочнее устанавливались представительные правления, тем яснее разграничивалась родовая частная собственность королей от государственной собственности, так что, например, в Англии смешение этих двух вещей уже совершенно невозможно, невозможно даже в современной Франции, а в Германии еще возможно» (Огарев, 1952, с. 595).

Н.П. Огарев соотносит все большее вычленение и оформление государственной собственности как самостоятельной разновидности со становлением представительных институтов государственной власти. Перемещение центра тяжести власти или, по крайней мере, значительного объема властных функций к выборным представителям, осуществляющим эти функции только в своей совокупности – как парламент – усиливает безличное начало в государственной власти и создает предпосылки для формирования в политическом и научно-теоретическом сознании представления о государстве как об одном из институтов общества в ряду других, подобных ему, социальных институтов, что и было сделано в государственно-правовой науке в первые десятилетия XX в. Становлению такого понятия государства способствовало и развитие политической бюрократии – профессионального чиновничества, свободного от каких-либо личных обязательств перед правителем и работающего по найму. Власть становится все более анонимной и связывается в восприятии людей не столько с конкретными лицами (личностями), сколько с некоей безличной силой, стоящей за этими лицами и «уполномочивающей» их действовать от ее «имени». Современные функционеры качественно отличаются от прежнего служилого дворянства. Значение понятия «государство», ранее находившееся в широком смысловом поле, границами которого служат, с одной стороны, утверждения типа «государство – это я», отождествлявшие государство с государем, а с другой – такие положения, как «государство – это живое тело нации», фактически ставящие знак равенства между государством и страной, народом, населением, – все чаще начинает приобретать достаточно узкое институциональное содержание.

Формированию концепции государственной собственности способствовали и процессы усложнения общественной жизни, нарастание структурированности и дифференцированности социума в целом и его экономической сферы в частности, связанные со становлением многообразных форм собственности, в том числе таких, субъектами которых выступают безличные образования, абстрактные лица. В этом историческом и соци-

ально-экономическом контексте государство как социальный институт приобретает новые черты, принимая на себя роль одного из хозяйственных субъектов общества. Если раньше экономические функции государства были следствием его политических функций или, по крайней мере, были тесно связаны с ними и ограничивались наряду с «правом верховного владения», выражавшемся в раздаче, распределении и перераспределении земель, взыскании налогов и пошлин и применении некоторых иных мер экономического регулирования, то теперь экономическая роль государства в значительной степени (хотя и не до конца) эмансипируется от его политической роли. В условиях рыночной экономики (при «социализме» ситуация иная) государство как собственник и хозяйствующий субъект (один из многих) выходит на рынок в качестве равноправного с другими участниками экономических взаимодействий. Проблема, однако, заключается в том, что государство несмотря на дифференциацию экономических и политических функций все равно остается носителем высшей политической власти (в то время как другие субъекты рынка формально вообще не имеют политических функций) и, следовательно, устанавливает правила игры (поведения на рынке), по которым само же и играет, что вызывает резкую критику со стороны либеральных теоретиков и политиков, ратующих за освобождение государства от собственности.

По мнению Н.П. Огарева, понятие государства возникло как обозначение единства всего находящегося в границах, отделяющих владения одной нации от владений других наций. Чем больше вновь присоединяемые нации поглощались коренной, сливались с ней в обычаях и подчинялись единому закону и единому правительству, тем больше в понятии государства выражался весь внутренний склад общественной национальной жизни, заключенной в известных географических пределах; племенные и областные различия уступали место идее государственного единства. «А все же из этого не выработалось понятие государственной поземельной собственности; земля принадлежала такому-то государству только в противоположность другому, чужому государству, а внутри поземельная собственность оставалась частною, равно как для коренной нации и для вновь присоединяемых областей, кроме земель предназначенных для исключительных общественных целей. Государство имело право не на собственность, а на налог, который из простой дани, платимой побежденными победителю, пока племенное различие было еще резко, пришел – когда племенное различие потонуло в единстве национальности – к своему естественному значению, к значению отдачи доли частного дохода на общественные нужды» (Огарев, 1952, с. 596).

Уже отсюда понятно, почему для Огарева представление о государственной собственности, о государстве как о субъекте собственности кажется чем-то противоестественным. Из трех перечисленных значений понятия государства (страна, политически организованное общество, социальный институт) он избирает первое или близкое к такому, отмечая, что, «очевидно, государство – отвлеченное историко-географическое понятие, которого живая действительность, живое тело – это нация, ее внутренний склад и ее

поземельные владения до границы» (Там же, с. 596). А разве может отвлеченное понятие, абстракция владеть чем-либо, быть субъектом собственности? Огареву это кажется невероятным. Принадлежность земли государству означает для него тот факт, что юрисдикция данного правительства, действие законов данного государства распространяется на определенную, находящуюся в известных границах территорию, что опять-таки равнозначно праву верховного владения. Но Огарев не может остановиться на таком понимании государства. И, говоря, что государство имело право не на собственность, а на налог, он употребляет понятие государства в *другом* значении, близком к значению слов «правительство», «правительственные учреждения», «институты власти».

Правители, схоласты и доктринеры всегда эксплуатировали отвлеченное понятие государства в своих интересах, считает Огарев. Людовик XIV поставил знак равенства между государством и королем. Политическим противникам монархии оказалось всего легче найти выражение государства в комитете общественного спасения. Гракх Бабеф и последующие французские социалисты отвлеченное понятие государства представляли себе только в форме правительства и подчиняли социальную республику правительственной централизации. Говоря об «уровнении государства с правительством», о «сосредоточенном государстве», о вырождении отвлеченного понятия государства во французской революционной действительности в «самодержавное правительство», Огарев фактически подвергает критике отождествление понятия государства с конкретными личностями, составляющими правительство. Именно поэтому правительственная чехарда во Франции привела к хорошим результатам. Впрочем, Огарев выступает против любой абсолютизации государства, например в прусской философии, сделавшей из идеи государства как воплощения разума нечто вроде религии и нашедшей действительное выражение этой идеи в прусском правительстве. Только Англия, считает он, мало заботилась о постановке отвлеченного понятия государства, не искала соответствующего ему выражения в правительстве и добивалась положительных основных прав, базирующихся на частной собственности. Всякая мысль о государственной или государственной собственности для Англии враждебна.

«Но не только практическая Англия, но ни французская революция, ни даже французский социализм (дошедший в теории до собственности общей или общинной, товарищественной), ни даже прусская философия – не дошли до понятия государственной собственности. Они придали отвлеченному понятию государства всякие отвлеченные свойства, или силы; государство могло быть высшим разумом, высшим правосудием, высшей идеей, которой каждый был обязан жертвовать жизнью, но как скоро дело касалось до вещей осязательных, – то государства-собственника они не выдумали; отвлеченное понятие, владеющее поземельной собственностью на правах частного человека, осталось для них невысказано».

В действительности, помимо теорий и доктрин, сделавших из отвлеченного понятия государства научно-религиозный, политический догмат, Европа остановилась на

частной поземельной собственности, предоставляя государству – нации или нациям, сплоченным в одно государство, – право поземельного налога в пользу общественных нужд, налога, взимаемого с частной собственности посредством правительства. Выйти из этого отношения в какую-нибудь иную осязательную собственность только две дороги: если признать поземельную собственность государевой, или признать ее собственностью общественной, народной. Только два живые, действительные существа, а не отвлеченные понятия и встречаются: государь, или правительство, и общество, народ, земство. Кому-нибудь из них и должна принадлежать так называемая государственная собственность. Если прилагать к русской почве прусскую философию, по которой сколько ни разделяй в мысли государство от государя, на деле все же окажется, что государство – это государь, то мы невольно придем к заключению, что поземельная собственность – государева. Если же прилагать к вопросу русский народный смысл, который века говорил и барину и царю: «мы ваши, а земля наша», то дойдешь до обратного заключения, что поземельная собственность – собственность общественная, мирская, земская. Если прилагать к вопросу просто здравый смысл, то нельзя не согласиться с народным понятием о поземельной собственности; можно только не найти достаточно разумной причины, чтоб и люди были барские или государевы. Впрочем, от понятия принадлежности человека барину народ легко отказался: остается только дойти до понятия непринадлежности человека государю» (Огарев, 1952, с. 598–599).

Такой ход рассуждений Огарева определяется двумя сформулированными им положениями: 1) государство есть лишь отвлеченное понятие, которое нельзя сводить к лицам, будь то единоличный правитель – государь, или коллегия правителей – правительство; 2) владеть собственностью могут только реальные, физические лица как единолично, так и в составе объединений – сообщества, общины, товарищества и т.д. Складывается своеобразная ситуация: с одной стороны, государство мыслится либо чистым понятием, отвлеченной идеей, воплощением разума (прусская версия), либо олицетворяется в конкретных людях (французский вариант в обеих – королевской и революционной – версиях, равно как и закономерный печальный результат прусских философских спекуляций); с другой стороны, община, товарищество, земство суть только объединения физических лиц и не более того. Поэтому «государственная собственность» на деле есть или государева, или правительственная, т.е. собственность одного или немногих, тогда как собственность общинная, мирская, земская есть собственность многих или всех. Иначе говоря, противопоставление форм собственности идет лишь в рамках персонального ее типа, когда владельцы имущества суть физические лица, реальные индивиды и их коллективы.

Эти рассуждения дают ряду авторов (прежде всего В. Быченкову, наиболее четко сформулировавшему концепцию «безличного субъекта», или института в предложенном им понимании, и институциональной собственности) основания упрекнуть Огарева в том, что у него сама формулировка проблемы – «государева собственность или народная» – приобретает лишь чисто количественный характер: один владелец – все совладельцы. Ка-

чественная же сторона во многом остается вне поля зрения, поскольку она выявляется главным образом через посредство категории института, абстрактного лица как сверхколлективного социального образования и субъекта социальных отношений. Родственное этой категории понятие юридического лица в то время четко не дифференцировалось от понятий, обозначающих социальные образования коллективного характера. Но теперь, выстраивая противопоставление понятия, идеи, абстракции, с одной стороны, и лица, сообщества лиц – с другой, следует иметь в виду, что в социологическом плане существует нечто такое, что, являясь абстракцией, обладает в то же время качествами лица, субъекта.

Прилагая выработанные им подходы к «развитию понятий поземельной собственности в России», Огарев пишет: «Отвлеченное понятие государственной собственности, во все время второго московского царства и петербургского императорства, существовало, в действительности, как государева собственность. В действительности отвлеченного понятия нельзя было постановить иначе, как в живом одиноком образе государя, из которого исходит чиновничье правительство, или живом собирательном образе земства, из которого исходит выборное самоуправление. Так как выборного самоуправления не было – оно заглохло с вечевыми колоколами, – то собственность и оставалась за петербургским императорством. Различие личного государева имущества от казенного, несмотря на изобретение удельных поместий, сводилось на игру слов: в сущности и казенное, и удельное равно было государево. Частная поземельная собственность, совершенно противоположная европейскому складу, не была собственностью самостоятельной, а уступленным владением из государевой собственности, собственностью жалованной. Государева поземельная собственность охватывала все» (Огарев, 1952, с. 605).

Реформы Александра II, по мнению Огарева, означают поворот к земству, отдачу земству земской поземельной собственности, нарушенной помещичеством и чиновничеством (Там же, с. 606). Земство для Огарева – настоящее собирательное имя, означающее географический союз всех разнородных племен русской земли в одно целое. Земское единство, начинающееся с освобождением от татаро-монгольского ига, вырастает из понятия земской земли. Понятие земства только и существовало в народном сознании; слово же «государство» – гораздо более позднего происхождения. Земское для Огарева – это, по существу, собирательно-общественное, коллективное, не разрушающее присутствующего в нем личного начала и лишь соединяющее эти конкретно-личные начала в собирательное. Земельные реформы Александра II ведут к возрождению земства. Отвлеченное понятие государственной собственности, на деле жившее в образе собственности государевой, трансформируется в понятие земской поземельной собственности. Другие виды землевладения в России Огарев считает бесперспективными: государева поземельная собственность – дело несбыточное, самостоятельная частная поземельная собственность не имеет корней, вследствие чего развитие земской собственности пойдет естественным путем и утвердится в свойственном ему складу.

Огарев рисует следующую картину земского землевладения. Земская поземельная собственность предполагает только даровое, т.е. безвозмездное заселение ныне существующих и впредь осваиваемых земель. Отдельные лица несут мирскую тягу на общинные нужды, а миры, или общества, несут тягу на совокупные общественные нужды. Частная собственность на землю, как и скупка земли в частные руки, исключаются. Существует только срочный наем у земства незаселенных земель для разработки, пока они не требуются для выселков. Плата за наем, пополняя и заменяя мирской сбор на общественные нужды, заставляет частные капиталы землепользователей работать на общую земскую пользу. С утверждением понятия земской земли предполагаемая правительством продажа мирской земли (которой мир владеет даром) отдельным лицам, составляющим мир, становится невыполнимой и невозможной.

Суммируя свои представления о существе отношений собственности, Огарев приходит к заключению: «Все, что наблюдение показывает нам с достоверностью, – это несуществование поземельной собственности, принадлежащей отвлеченному понятию государства, как его постановила немецкая философия и французская революция, но существование на деле поземельной собственности в трех видах: 1) частной – вследствие завоевания и дележа земли между завоевателями и долею вследствие одиночного засела (вид, который выработался в Соединенных Штатах Северной Америки, а у нас потонул в другом виде); 2) государевой – вследствие централизации, при отсутствии самостоятельной, частной поземельной собственности, и 3) общественной или земской – до централизации, при отсутствии частной поземельной собственности, вид, который не может не возвратиться с децентрализацией, при тех же условиях. Другого выхода нет: при отсутствии самостоятельной частной собственности поземельной – поземельная собственность или сосредоточенная государева или собирательная земская» (Огарев, 1952, с. 607).

Таким образом, Огарев фактически отождествляет земское и общественное, а следовательно, земскую и общественную собственность. Комментируя эту позицию, которую занимает, разумеется, не только Огарев, но и множество авторов, писавших на данную тему до и после него, В. Бычков отмечает, что «понятие земской собственности оказывается не менее отвлеченным, чем понятие государственной собственности в трактовке Огарева. Он тяготеет, скорее, к коллективистской интерпретации земства как такового и соответственно принадлежащей ему собственности, хотя объективно понятие земства допускает и иное толкование: объединение людей в коллективные структуры нередко сопровождается образованием на их базе абстрактного лица (корпорации), у которого и сосредоточиваются субъектные функции и правомочия. Но даже в тех случаях, когда абстрактное лицо не образуется, объединение в рамках коллектива даже сравнительно небольшого числа людей «запускает» процесс формирования разрыва между отдельным индивидом и уровнем коллективной цельности, что ведет к фактическому обезличению коллективного лица, сближающему его с абстрактным лицом. Можно сказать, что рассуждения Огарева идут в русле концепции «реальной собственности» в том смысле, что субъектами соб-

ственности могут мыслиться только реальные индивиды, а не какие-то абстракции, поэтому и земство сводится у него по существу к реальным лицам, его образующим. Чувствуя некоторую расплывчатость и отвлеченность своего понятия земской собственности, Огарев вынужден сделать оговорку в том духе, что мы не можем определять будущее, что сложные общественные данные будут изменять приложение простого хода мысли, не говоря уже о сословных и правительственных силах, вносящих в развитие простого начала враждебные ему колебания и уклонения. Уже одно только различие передельной и раздельной мирской поземельной собственности внесет разнообразие в ход земельной реформы.

Из рассуждений Огарева не совсем ясно, кто конкретно будет собственником земли – общество в целом или отдельные общины-миры, иными словами, получим мы «общенародную» или «групповую» собственность. Если верховные права собственности будут принадлежать обществу, то передача им земли в пользование отдельным общинам будет напоминать государево наделение земель помещиков: в этом смысле не будет самостоятельной общинной собственности, как не было самостоятельной частной собственности. Естественно, что это ставит общину в зависимость от общества, а точнее от тех социальных институтов, которые действуют от его имени. Примерно такая схема и была осуществлена в практике «колхозного строительства», где формально «общенародная», «общественная», а на деле государственная, земля передавалась в пользование колхозам – формально добровольным объединениям крестьян» (Быченков, 1993, с. 498–499).

5. ОБЩИНА И ОБЩИННОЕ ЗЕМЛЕВЛАДЕНИЕ

Вопрос об общинной собственности, прежде всего на землю, об общинном землевладении или общинном землепользовании всегда занимал важное место в размышлениях российских экономистов, философов и политиков. Необходимо сразу же отметить, что характер тех социально-экономических и правовых отношений по поводу земли и других сельских угодий, субъектом которых выступала сельская община (мир), достаточно трудно поддается определению в современных категориях (собственность, владение, пользование). Русские мыслители первой половины XIX в., полагавшие общинность коренным началом русской общности, предпочитали говорить об общинной поземельной собственности, хотя, строго говоря, считать общину собственником земли в полном смысле этого слова можно лишь после Крестьянской реформы 1861 г., да и то при соблюдении определенных условий.

Однако главным является сам факт, что община выступает цельным субъектом определенных общественных отношений и действий. Здесь наиболее важными представляются два вопроса. Во-первых, насколько дистанцирован индивид от уровня общинной целостности. Существенное значение здесь имеет то обстоятельство, что в общине каждый из ее членов был наделен известным правосубъектным статусом именно как участник этого объединения, располагал определенными субъектными правами в отношении того объекта

собственности или владения (точнее, части этого объекта), по поводу которого община выступает как социальное целое. Во-вторых, остается ли община в качестве такого целого только коллективным лицом или же она образует и абстрактное лицо (корпорацию).

Вот как характеризует институт общинного землевладения в том виде, в каком он сложился в России к середине XIX в., Н.П. Огарев: «Крестьянская община в России – факт, и тут сила обычая так велика, что его изменить невозможно. Община владеет землей и дает своим членам участки в пользование; эти участки для хлебных посевов распределяются, вследствие трехпольного севооборота, на три года. Огороды составляют владения подворные – так, как и гумна. В общем владении лугами каждый имеет свой пай. Выгоны общие. Избу, скот, полевые орудия каждый имеет на свой счет. Земля делится по тяглам... Вот весьма несложное, всякому русскому известное распределение собственности у крестьян. Общинная собственность исключительно земельная; всякая остальная крестьянская собственность – собственность личная. Земельная собственность не наследственна, личная собственность наследственна» (Огарев, 1952, с. 138–139). К этому фрагменту Огарев делает примечание: «По смыслу устройства каждый должен бы иметь свой пай в пользовании лесом, что и существует у немногочисленного сословия свободных хлебопашцев; но по смыслу узаконения лес принадлежит помещику или правительству и пользование лесом дозволяется крестьянам помещиком или администрацией при различных условиях» (Там же, с. 138, прим.).

Таким образом, в рамках общины присутствует несколько типов хозяйственных отношений и форм: общинная собственность, находящаяся в общем, нераздельном пользовании; общинная собственность, передаваемая в пользование отдельным лицам (семьям); личное имущество самих крестьян как отдельных индивидов. К этому следует добавить право пользования помещичьей и государственной собственностью в определенной части и на определенных условиях.

Упомянутая выше статья Огарева «Крестьянская община» (1858) написана в то время, когда в русской печати развернулся острый спор о русской сельской общине и об общинном землевладении, одним из центральных пунктов которого был вопрос о том, существовала ли поземельная община на Руси издревле или же она зарождается сравнительно поздно, более того, создается под прямым правительственным влиянием. Спор этот в «классической», по выражению историка М.Н. Покровского, форме был начат статьей известного мыслителя либерального направления Б.Н. Чичерина «Обзор исторического развития сельской общины в России» (1856) (Чичерин, 1856а), откликом на которую явилась рецензия историка-славянофила И.Д. Беляева (Беляев, 1856а), опубликованная в том же году и вызвавшая ответное выступление Чичерина (Чичерин, 1856б), на которое в свою очередь последовала новая статья Беляева (Беляев, 1856б). В спор включился и историк С.М. Соловьев, несмотря на то, что вопрос о времени становления поземельной общины оставался ему неясен (Соловьев, 1856).

В своей статье Огарев так формулировал суть этого спора: «Что такое община? – спрашивали любопытные. Это коренное, исключительно славянское устройство общества, идеал всего сущего, к которому мы должны стремиться, или, лучше сказать, не должны от него уклоняться, принимая разные нововведения не русские, следственно никуда не годные; нам надо восстановить и сохранить общинный быт во всей его первобытной чистоте, т.е. чем ближе к наидревнейшему порядку вещей, – тем лучше. Вот что отвечала одна сторона. Другая сторона отвечала, что общинное устройство не есть исключительно русское, а являлось у всех варварских народов, как первоначальная форма общественного устройства в младенческом возрасте государственного развития, что общинное устройство даже не было нормой русской жизни в дальних веках, а водворилось окончательно; в XVIII столетии вследствие распоряжений правительства, которое для основания государственного порядка должно было кочующий, или, лучше, бродящий народ сделать крепким земле и заставить жить и трудиться в определенных местах» (Огарев, 1952, с. 137). По мнению Огарева, вопрос сделался «археологическим»; престав быть живым, спор из среды действительности обратился в изыскания о прошлом. В конечном счете, враждующие стороны остались каждая при своем мнении.

В своих мемуарах Чичерин описывает свою полемику со славянофилами. Отмечая, что первой статьей, опубликованной им в журнале «Русский вестник», было исследование о сельской общине в Древней Руси, он пишет: «Это был один из коньков славянофильской школы, которая в нашей сельской общине видела идеал общественного устройства и разрешение всех грозных экономических вопросов, волнующих Западную Европу... Новейшие научные изыскания показали, однако, что та же форма сельской общины существовала и у других народов. Исследователи пришли к заключению, что она составляет вообще принадлежность древнейшего родового быта и разлагается постепенно, с разрушения вызывавшего ее общественного строя» (Покровский, 1966, с. 182–183). Поначалу Чичерин, по его словам был, как и многие другие, убежден, что «первобытная сельская община, исчезнувшая у западных народов вследствие развития цивилизации, сохранилась у нас, как остаток незапамятной старины. Но когда я стал изучать древнерусские памятники, я увидел совсем другое. Из них оказалось, что крестьяне в древней России лично владели своими участками, продавали их, передавали по наследству, завещали в монастыри. У северных черносошных крестьян, которые одни из всех ушли от крепостного права, этот порядок сохранялся до половины XVIII в., и только Межевые инструкции ввели современное нам общинное устройство, причем ясно обнаружилось, что последнее состояло в прямом отношении к податной системе. Без малейшей предвзятой мысли я изложил результаты своих чисто фактических исследований, которые привели меня к заключению, что нынешняя наша сельская община вовсе не исконная принадлежность русского народа, а явилась произведением крепостного права и подушной подати» (Чичерин, 1991, с. 182–183).

Чичерин ярко описывает реакцию, которую вызвала его статья у славянофилов. По его словам, «произошел гвалт». Ополчившиеся на него как на человека, оклеветавшего

Древнюю Русь, главные вожди партии славянофилов были, однако, слишком слабы по части фактических исследований и, не решившись сами выступить по этому вопросу, выдвинули от своей партии Беляева, «архивного труженика, который всю жизнь рылся в древних грамотах, но был совершенно лишен способности их понимать. У него не было ни смысла, ни образования, – не стесняясь в выражениях, продолжает Чичерин, – и он готов был фантазировать без конца, внося в старые тексты свои собственные дикие измышления» (Там же, с. 183). Так началась эта полемика по вопросу об общине. Спустя несколько лет новейшие изыскания еще больше убедили Чичерина в его правоте: оказалось, что в Олонецкой губернии лишь во времена Екатерины II на основании Межевых инструкций, были отобраны все земли, находившиеся в течение веков в личном владении крестьян, и правительством было произведено повальное наделение ими по душам. В Архангельской губернии это произошло еще позднее, на основании распоряжения Министерства государственных имуществ.

Прошло тридцать пять лет с тех пор, как был поднят этот вопрос, пишет Чичерин, но его решение не подвинулось ни на шаг: по-прежнему говорят об общинном владении как об исконно русском учреждении, считая научной ересью всякую теорию, которая выводит общинное владение в России из крепостного права и подушной подати.

По мнению М.Н. Покровского, высказанному в книге «Русская история с древнейших времен», данные для решения спора о том, существовала ли сельская община искони, представленного у Чичерина и Беляева, «до последнего времени остаются чрезвычайно скудными. Одним из наиболее типических признаков общины остаются, как известно, *переделы*: так как в общине ни одна пядь земли не принадлежит в собственность отдельному лицу, то время от времени по мере перемен в составе населения общинная земля переделяется заново применительно к числу наличных хозяев. Но до XVI в. в России можно указать только один случай земельного передела, да и тот был совершен по инициативе не крестьян, а местного вотчинника его приказчиком» (Покровский, 1966, с. 110). Покровский считает, что феодализм в России развился на почве «первобытного» коллективного землевладения – землевладения «печищного» или «дворищного». Эта своеобразная коммуна отнюдь не была той ассоциацией свободных и равных земледельцев, каковой некоторые исследователи рисуют, например, общину древних германцев. В «печище» не было индивидуальной собственности, потому что не было индивидуального хозяйства, но, когда последнее появилось, о равенстве не было и речи. Дробление участков пропорционально числу сыновей вело от поколения к поколению к тому, что их размеры все более существенно различались.

Вообще, вопрос об исходной форме аграрного развития в средние века, о той точке, из которой постепенно сформировалось крупное землевладение, был одним из центральных в европейской и русской исторической науке XIX – начала XX в. Наряду с Б.Н. Чичериным, многие другие историки так называемого государственного направления, не отрицая факта существования древней общины, тем не менее, отказывались прове-

сти генетическую связь между ней и поземельной общиной. Первая, по их мнению, была разрушена в результате нарастания индивидуалистических форм хозяйствования; вторая же была создана властями, с тем чтобы, утвердив в деревне круговую поруку, облегчить решение задач налогообложения и отправления ими различных повинностей. Такой точки зрения придерживался, например, известный политический деятель и историк, автор крупного труда «Очерки по истории русской культуры» П.Н. Миллюков (Миллюков, 1993–1995). Русский юрист и историк права В.И. Сергеевич относил возникновение общины ко времени Ивана III, великого князя московского с 1462 г., которому и приписывал авторство в этом деле.

К вопросу о древности русской общины обращается в своем капитальном труде, построенном на колоссальном количестве фактов российской истории в сопоставлении с фактами истории западноевропейской и озаглавленном «Феодализм в России» (1907) Н.П. Павлов-Сильванский. Решая эту проблему, он выделяет в общине два «элемента», две стороны: 1) мир, мирское самоуправление; 2) общинное землевладение, или землепользование с переделами земли. Для предшествующих ему русских историков наибольшее значение имела вторая сторона, именно в ней они усматривали формообразующий признак общины как таковой (и для этого были основания, ибо именно в качестве субъекта собственности или субъекта землевладения община в первую очередь выступает как целое) и, стремясь доказать исконность русской общины, старательно искали в глубокой, седой древности следы общинного землевладения с периодически осуществляемыми переделами. Впоследствии было доказано, что существование института передела подтверждается лишь с XV–XVI вв., что, впрочем, не означает отсутствия в предыдущий период общины как мира в том смысле, в каком говорит об этом Павлов-Сильванский, т.е. сообщества с известным уровнем самоуправления и общинным владением угодьями (Павлов-Сильванский, 1988, с. 50).

По мнению советских историков, в конце XIV и в XV в. общинная организация была сильна среди так называемых «черных» крестьян, находившихся непосредственно под управлением государства. Община охватывала, как правило, ряд деревень. С переходом «черных» земель в феодальное владение, она обычно не разрушалась. Крестьяне, жившие на территории волости-общины, имели в индивидуальном владении пашенные участки. В ведении общины в целом находились угодья (луга, леса, воды) и пустующие участки пахотных земель, которые распределялись должностными лицами, осуществлявшими функции местного самоуправления (раскладка податей, сбор налогов, некоторые судебные функции, представительство общины перед феодалами и т.д.) (Всемирная история, 1957, с. 770). Эта позиция достаточно полно соответствует позиции Павлова-Сильванского.

Как пишет Павлов-Сильванский, в наше удельное время, продолжавшееся до Ивана Грозного, на Руси существовала волостная община, родственная и даже тождественная по юридической структуре германской марке. Общинного землевладения в уз-

ком смысле слова, с периодическими переделами, в волости не было, как и в однородной с нею марке. Волощане владели землею как собственностью, с правом распоряжения; об этом свидетельствует множество купчих, закладных и раздельных грамот между наследниками на различные участки волостных земель. Но с этим частным землевладением в волости так же соединялось землевладение общинное. Значительная часть угодий состояла в общинном владении и пользовании. К общине отходили и покинутые собственниками участки – пустоши, которыми она могла распоряжаться так же свободно, как и своими угодьями.

Аналогичные принципы общинного устройства Павлов-Сильванский видит и в германской марке. Ее члены владели землей на основе частной собственности, но здесь присутствовал и институт общинного землевладения. В каждой марке были более или менее значительные общинные угодья, так называемая альменда, или марка в узком смысле слова: леса, выгоны, воды, состоявшие в общинном владении и нераздельном пользовании. Но поземельные права общины не ограничивались одной альмендой, Общине принадлежало высшее владение на все земли ее территории, как незанятые, так и освоенные частными собственниками. Оно проявлялось, считает Павлов-Сильванский, в том, что все покинутые, запустевшие участки переходили во владение общины, которая распоряжалась ими на тех же основаниях, что и угодьями альменды. По тому же началу высшей поземельной власти общины в основе общинного единения, в основе общинных обязанностей и прав отдельных лиц лежало владение отдельным участком земли, принадлежащим к общинной территории. К отбыванию тягла наряду с крестьянами привлекались и лица привилегированных сословий, дворянства и духовенства, раз они приобретали участки общинной земли.

В русской поземельной общине складывалась очень похожая картина. «Поземельные права волости простирались не только на угодья и пустоши, но и на всю волостную территорию и могут быть сведены к тому же «праву высшего владения», или территориальной власти, как и поземельное право германской марки» (Павлов-Сильванский, 1988, с. 56). Это означало, что владение участком волостной земли обуславливает обязанности и права волощанина. Только владельцы земли, самостоятельные домохозяева могли быть правомочными членами волостной общины. Как и в Германии, власть общины в той или иной степени распространялась и на привилегированные сословия. Бояре и монастыри, приобретая волостные земли и дворы, должны были «тянуть данью и судом к волости» и только особыми жалованными грамотами великих князей освобождались от власти волостного старшины и мира.

В этой связи Павлов-Сильванский делает очень важный вывод: «Это высшее поземельное право владения общины, мне кажется, может быть приравнено к территориальной власти государства» (Там же, с. 54). Иначе говоря, между общиной и государством как социальными образованиями и субъектами определенных социальных отношений и действий, в данном случае – владения и распоряжения землей, усматривается нечто об-

щее. Эта общность состоит прежде всего в субъектной цельности обоих образований. Сходство будет особенно полным, если государство рассматривать не как первичный социальный институт-учреждение, а как политически организованное общество. И община, и государство-сообщество могут мыслиться тогда как социальные объединения, в которых индивид, входящий в их состав, в той или иной степени дистанцирован от уровня социальной целостности. Ясно, что степень этой дистанцированности в том и в другом случаях будет различной, но существа дела это не меняет. Подобно государству-сообществу, община в своей коллективной цельности оказывается для ее членов надличностным началом. Это касается как отношений собственности или владения, так и отношений власти и правосудия.

Волостной старшина, сотский или десятский действует не столько от своего имени, сколько от имени общины, наделяющей его властью. Он представляет общину как целое, как коллективное лицо и перед самими ее членами, и перед другими лицами и учреждениями. Его полномочия суть следствие и воплощение коллективной воли, авторитета общины, а не результат узурпации власти. Подчиняясь ему, люди подчиняются в его лице коллективному лицу, каковым выступает для них община.

Но все это верно лишь в том случае, если община являет собой чисто коллективное образование, основанное на принципах самоуправления, подотчетности и подконтрольности ее выборных должностных лиц членам общины, а в идеале возникающее на основе добровольного объединения индивидов или предполагающее добровольность участия в ней. Если же община образует, как бы выделяет из себя, абстрактное лицо (корпорация) или же формируется сверху наподобие учреждения, то картина несколько изменяется. Должностное лицо общины становится в этом случае представителем не столько общины-коллектива, объединения лиц, сколько общины-института, общины – абстрактного лица, надстраивающегося над уровнем коллективности.

Что касается института передела земель, то в древней волостной общине он отсутствовал. Чичерин объяснял это тем, что для его утверждения до XVI в. на Руси не было условий: в то время людей было мало, а земли много. Древнейшие свидетельства о переделах восходят к рубежу XV–XVI вв., в центральной России они широко распространяются в XVII–XVIII вв., на окраинах позднее, чем в центре; почти везде совершается вследствие силового давления властей. обстоятельное исследование вопроса дает Павлову-Сильванскому основание присоединиться к мнению других ученых о сравнительно позднем появлении общинно-уравнительного землепользования. Общинно-передельное землевладение, – пишет он, – не представляет собою некоей исконной формы землевладения, как неправильно думали раньше» (Павлов-Сильванский, 1988, с. 249).

Сравнивая институт общинной собственности на землю, существующий на Руси, с институтом частной собственности на Западе, И.В. Киреевский писал: «Одно из самых существенных отличий правомерного устройства России и Запада составляют коренные понятия о праве поземельной собственности. Римские гражданские законы, можно ска-

зять, суть все не что иное, как развитие безусловности этого права. Западноевропейские общественные устройства также произошли из разнovidных сочетаний этих самобытных прав, в основании своем неограниченных и только в отношениях общественных принимающих некоторые взаимно-условные ограничения. Можно сказать: все здание западной общественности стоит на развитии этого личного права собственности, так что и самая личность в юридической основе своей есть только выражение этого права собственности» (Киреевский, 1984, с. 228). Здесь Киреевский отмечает то обстоятельство, что в отношениях собственности индивид (лицо) становится олицетворением, персонификацией вещи, на которую распространяется право собственности (владения), фиксируя тем самым одно из проявлений социального отчуждения. Он приближается к пониманию той особенности персонализированных социальных отношений, которая состоит в том, что индивид выступает самостоятельным лицом, в частности, тогда, когда в своих отношениях и действиях он опирается на свое владение имуществом. Социальный статус индивида определяется тем, сколько человек «стоит», т.е. количеством и качеством того, чем он обладает, – таков один из главных принципов частнособственнических обществ.

Иначе, очевидно, обстоит дело в России. «В устройстве русской общественности, – продолжает Киреевский, – личность есть первое основание, а право собственности только ее *случайное* отношение. Общине земля принадлежит потому, что община состоит из семей, состоящих из лиц, могущих землю возделывать. С увеличением числа лиц увеличивается и количество земли, принадлежащее семье, с уменьшением – уменьшается. Право общины над землей ограничивается правом помещика, или вотчинника; право помещика обуславливается его отношением к государству. Отношения помещика к государству зависят не от поместья его, но его поместье зависит от его личных отношений. Эти личные отношения определяются столько же личными отношениями его отца, сколько и собственными, теряются неспособностью поддерживать их или возрастают решительным перевесом достоинств над другими, совместными личностями. Одним словом, безусловность поземельной собственности могла являться в России только как исключение. Общество сложилось не из частных собственности, к которым приписывались лица, но из лиц, которым приписывалась собственность» (Там же, с. 228). Таким образом, отношение лица к собственности (владению) оказывается опосредствованным отношениями лица к тому или иному соответствующему социальному образованию: крестьянина – к общине, помещика – к государству, причем государство (государь) выступает конечной инстанцией в иерархии этих отношений и осуществляет высшую власть над всей территорией страны, что делает право собственности нижележащих субъектов в известном смысле условным.

А.С. Хомяков поднимает вопрос об эффективности сельскохозяйственного производства в условиях общинного землевладения. В письме А.И. Кошелеву (озаглавленном впоследствии «О сельской общине») он стремится развеять сомнения своего адресата на предмет того, что общность земель противна усовершенствованию хлебопашества по причине ненадежности и непродолжительности владения. Действительно, кажется, что

владение, даже продолжительное, хуже собственности, но опыт, по мнению Хомякова, говорит об обратном. Самая низкая степень развития хлебопашества наличествует во Франции, где все являются собственниками, в то время как самый высокий уровень отмечается в Англии, где все – владельцы (занимающиеся земледелием собственники там исключение). Исторически первые следы усовершенствования сельского хозяйства Хомяков усматривает в Померании, где в Средние века существовали славянские общины и «владение было общинное». И вообще, задается вопросом Хомяков, если 25-летнее фермерство (сроки аренды на самом деле бывают намного короче) благоприятствуют землепашеству, то отчего 25-летнее владение из общинных земель должно быть для него губительным? А ведь сроки нераздельного владения землей бывают очень часто гораздо продолжительнее: часто от деда участок переходит к внуку и так далее. Хомяков прогнозирует, что, вероятно, при полнейшем развитии общины, 20- или 30-летнее владение будет поставлено условием общим и коренным и тогда главное затруднение будет устранено.

Рассматривая общинную форму собственности, Хомяков сравнивает ее с западной частной собственностью, существующей в двух вариантах. «Мне известны до сих пор в нерусской Европе только две формы сельского быта: одна английская, сосредоточение собственности в немногих руках; другая – французская после революции, бесконечное дробление собственности. Все прочие формы относятся к этим двум как степени переходные, еще не дошедшие до своего крайнего развития» (Хомяков, 1988, с. 163). Хотя речь идет фактически об одном и том же институте частной собственности на землю, разница между английской и французской ее версиями, заключающаяся на первый взгляд лишь в количественном показателе – степени и масштабах распределения земельной собственности – имеет весьма серьезное и даже принципиальное значение. Характер этого распределения, т.е. концентрация земель в руках немногих или, наоборот, их дробление на предельно мелкие участки, предопределяет качественную специфику всей социально-экономической системы, порождая в первом случае, скажем, широкое распространение аренды и наемного труда, во втором, напротив, ограничивая их и приближая собственника к земле, побуждая его самого к труду на ней. Очевидно, это и имеет в виду Хомяков, говоря, что в Англии – все владельцы, т.е. лица, получившие землю в аренду для создания и ведения на ней фермерского хозяйства. Развитие английской и французской форм землевладения сказывается и на эффективности сельскохозяйственного производства, и на социальной структуре не только села, но и общества в целом, и на нравственном состоянии народа.

Все это и отмечает Хомяков, сопоставляя английскую и французскую модели частного землевладения, имеющие как достоинства, так и недостатки. «Первая очень выгодна для сельского хозяйства и усиливает до невероятности массу богатства, напрягая умственные способности селянина посредством конкуренции в найме и бросая сильные капиталы на опытное усовершенствование земледельческой практики. Вот ее достоинство; но зато самая конкуренция, безземелие большинства и антагонизм капитала и труда

доводят в ней по необходимости язву пролетарства до бесчеловечной и непременно разрушительной крайности. В ней страшные страдания и революция впереди... Вторая форма, французская, дробление собственности, невыгодна для хозяйства, замедляет его развитие и во многих случаях (именно там, где нужны значительные силы для побеждения какой-нибудь преграды) делает его совершенно невозможным; но это неудобство считаю я не слишком значительным в сравнении с выгодами дробной собственности. Нет сомнения, что введение этой системы во Франции удаляет, а может быть, даже отстраняет навсегда нашествие пролетарства, ибо оно мало известно в сельском быту Франции и является только в виде исключения в некоторых слишком неблагоприятных местностях. Нищета есть принадлежность городов французских, а не сел. Но зато эта форма имеет другой существенный недостаток, который в государственном отношении не лучше пролетарства: это полная разъединенность. Таков результат во Франции современной, по свидетельству самих французов; таков он будет непременно везде. Разъединенность же есть полное оскудение нравственных начал; а заметить, что оскудение нравственных начал есть в то же время и оскудение сил умственных» (Хомяков, 1988, с. 163). Собственность, по нему, порождает разделение людей, и если, кроме «эгоизма собственности», человеку с детства больше ничего не доступно, он со временем превращается не то чтобы в дурного, но в «безнравственно-тупого» человека.

Итак, делает вывод Хомяков, община столько же выше английской формы, бедствия которой она устраняет, сколько и французской, которая, избегая бобыльства физического, вводит бобыльство духовное и дает городам огромный и гибельный перевес над селом.

В том же духе и Н.П. Огарев рассматривает «две формы земельной собственности, которые развило европейское образование, – сосредоточение ее в несколько рук и подразделение в бесконечность». Это все те же английский и французский варианты. Оба они, по мнению Огарева, «поставили Европу в самое тяжелое, бедственное положение, которое до сих пор безвыходно» (Огарев, 1952, с. 143).

Английская форма землевладения унаследована в своих основных чертах от феодальных времен. Феодализм, отняв земельную собственность у народов, сосредоточил ее в руках немногих. В Англии, в отличие от других государств, это сосредоточение осталось неприкосновенным, что повергло большинство населения в страшную нищету, пишет Огарев. Процесс концентрации земельной собственности не останавливается: с 1786 по 1822 г. число собственников сократилось почти в восемь раз. «Земельная собственность, сосредоточенная в нескольких руках, переходит посредством найма от крупных фермеров постепенно к мелким фермерам и до простого работника, на которого, следственно, обрушивается отрицательно вся сумма предшествующих выгод землевладельцев и фермеров, т.е. все выгоды землевладельцев и постепенно понижающиеся выгоды крупных и мелких фермеров соединяются в одну невыгоду для работника. Очевидно, что такое по-

ложение народа невыносимо, и если не исправится путем реформы, то рано или поздно государство лопнет, как кратер» (Там же, с. 143).

В других странах земельная собственность, переходя из рук в руки, постепенно раздробилась на клочки, составившие отдельные владения частных лиц. Вот, например, пишет Огарев, – Франция. Около двух третей ее населения – землевладельцы, сельское хозяйство находится здесь в хорошем состоянии, и тем не менее, страна, сотрясаемая кровавыми революциями, бедствует. Дробное землевладение Огарев считает весьма шатким: «...Эта собственность, подразделяясь по праву наследства между членами семейства, должна с увеличением народонаселения дойти или до нелепой дробности, или вытолкнуть еще часть народонаселения из сферы землевладельцев в среду бездомных работников, т. е. ограничить дробность и удариться в майорат и сосредоточение земельной собственности в немногие руки» (Там же, с. 140). Эта внешне идиллическая форма собственности — уютный домик на маленьком участке земли, где все цветет и зреет — на самом деле увлекает государство к гибели, когда треть людей не участвует в землевладении и не имеет ни дома, ни пристанища и когда участки, дробясь и мельчая, становятся недостаточными.

Что же противопоставляет Огарев институту частной земельной собственности в обеих ее разновидностях? «Невольно приходишь к мысли, что если б все люди в государстве могли иметь участок земли и если отнять право наследства, доводящее дробность участков до нелепости, то дробное землевладение еще могло бы быть лучшей формой земельной собственности. Эти два условия, при которых дробное землевладение не губительно, мы находим в общинном землевладении наших деревень. Что же русский крестьянин, как не мелкий землевладелец, который не имеет нрава раздробить своего участка порядком наследственного раздела? И что же русский крестьянин, как не человек, всегда имеющий долю в общинном землевладении и, следовательно, никогда не бывающий бездомником? Он волен отдать свой участок внаймы и уходить на дальние заработки, но все же его право на место для дома и на земельный участок в общине неотъемлемо. Он никогда не пролетарий» (Там же, с. 141).

Огарев проводит связь между характером собственности и степенью самостоятельности лица. Сосредоточенная земельная собственность развила самостоятельность лица, без которой нет ни человеческого достоинства, ни разумной общественности. Дробная собственность в ряде случаев заставила эту самостоятельность ужаться. Отдельная крупная земельная собственность, т.е. та же дробная, но не дошедшая до мелкости деления, развила до абсурда личный произвол. И ни одна из них не привела к счастливым результатам. По убеждению Огарева, только общинная собственность обеспечивает органичное сочетание личной самостоятельности и общественного интереса. Община, являясь коллективным субъектом, в то же время предполагает индивида в качестве личного хозяйствующего субъекта, становящегося тем самым одним из центров персонализированных экономических отношений.

Достоинством института общинной собственности Огарев считает то, что она сочетает особенности, даже преимущества обеих европейских форм землевладения, что сулит ей благоприятные исторические и социально-экономические перспективы. «Также мы не должны выпускать из виду, что при свободном развитии общинное землевладение может достичь больших результатов земледельческой промышленности, потому что в его внутреннем смысле лежат две системы обработки: система сосредоточенной собственности, потому что община есть большой землевладелец, и система дробной собственности, потому что каждый крестьянин есть дробный собственник (заметьте – не наемщик), и обе системы сливаются в одну свободную общину. Будущность общинного землевладения может сделаться плодоносной. Не уничтожать следует нам начало общинной собственности, а дать ему развиваться. Лучше устроить так, чтобы не было ни единого человека в России, который бы не имел своего земельного участка в общине, чем искать для России других форм землевладения, в глазах наших осуждаемых историко-экономическим опытом» (Там же, с. 143–144).

Таким образом, Огарев рассматривает общинную собственность как противоречивый по своей сути институт, но в этой противоречивости видит не зло, а благо. Соединение в общине двух разнородных начал не создает в ней внутреннего напряжения, но, напротив, делает экономические отношения уравновешенными и гармоничными. С одной стороны, община владеет землей как целое, в рамках которого коллективное лицо обладает сравнительно высокой степенью самостоятельности и независимости, отчужденности от отдельных физических лиц. С другой стороны, это интегральное, системное начало, этот момент цельности не настолько дистанцирован от отдельного человека, чтобы тот полностью растворялся в нем (разумеется, здесь берется идеальная модель общины). Для такого суждения есть известные реальные основания. Русская сельская община в ее классической форме, сложившейся и развившейся ко второй половине XIX в., – это прежде всего рамочная структура, цель которой, помимо задач налогового, податного и т.п. характера, – наделение земель крестьян как индивидуальных, самостоятельно хозяйствующих субъектов. Распределение и периодический передел земли призваны привести индивидуальное пользование землей в соответствие с меняющейся социально-демографической ситуацией в общине. Особенностью общинного землевладения является и то, что коллективность существующих в ней социально-экономических отношений, прежде всего отношений собственности (владения) сочетаются не только с индивидуализированностью пользования земельными участками, но и с феноменом личной (частной) собственности по поводу определенных объектов – жилищ, скота, сельхозинвентаря и т.д.

Источником кризиса общины явилось как раз то соединение в ней двух разнородных начал, в котором Огарев, как и некоторые другие мыслители, видел ее безусловное преимущество и залог ее будущего расцвета.

Считая необходимым сделать крестьянина полноправным собственником, свободным от условий, налагаемых общиной, П.А. Столыпин исходил из убеждения, что об-

щинное землевладение во все большей степени препятствует социально-экономическому развитию страны. «...Цель у правительства вполне определена: правительство желает поднять крестьянское землевладение, оно желает видеть крестьянина богатым, достаточным, так как где достаток, там, конечно, и просвещение, там и настоящая свобода, – говорил Столыпин, обращаясь к депутатам Государственной думы. – Но для этого необходимо дать возможность способному, трудолюбивому крестьянину, т.е. соли земли русской, освободиться от тех тисков, от тех теперешних условий жизни, в которых он в настоящее время находится. Надо дать ему возможность укрепить за собой плоды трудов своих и представить их в неотъемлемую собственность. Пусть собственность эта будет общая там, где община еще не отжила, пусть она будет подворная там, где община уже не жизненна, но пусть она будет крепкая, пусть будет наследственная. Такому собственнику-хозяину правительство обязано помочь советом, помочь кредитом, т.е. деньгами» (Столыпин, 1991, с. 93–94).

Интересно, что, отвергая проекты национализации земли, Столыпин аргументирует свое отношение к ним ссылкой на негативные черты общинного строя: «Та картина, которая наблюдается теперь в наших сельских обществах, та необходимость подчиняться всем одному способу ведения хозяйства, необходимость постоянного передела, невозможность для хозяина с инициативой применить к временно находящейся в его пользовании земле свою склонность к определенной отрасли хозяйства, все это распространится на всю Россию... Вообще стимул к труду, та пружина, которая заставляет людей трудиться, была бы сломлена» (Там же, с. 89).

В отличие от русских мыслителей XIX в., И.А. Ильин, как и многие его современники, критически относится к русской крестьянской общине, тем более что ее историческая судьба в конце XIX – начале XX в. служит тому наглядным, фактическим подтверждением. В общине, «государственно-принудительной, бессрочной и ограничивающей свободное распоряжение землей», Ильин видит «элемент социализма» – явления для него безусловно негативного. В статье «Социальность и социализм» он пишет: «Община казалась целесообразной и «социальной» потому, что связанные ею крестьяне старались преодолеть ее отрицательные стороны справедливым распределением пользующейся земли и несомого бремени (переделы по едокам и круговая порука). Но на деле это повело к аграрному перенаселению в общине и во всей стране, к экстенсивности и отсталости крестьянского хозяйства, к стеснению и подавлению личной хозяйственной инициативы, к аграрным иллюзиям в малоземельной крестьянской среде и потому к нарастанию революционных отношений в стране; ибо замаринованные в общине крестьяне воображали, будто в России имеется неисчерпаемый запас удобной земли, который надо только взять и распределить, – тогда как осуществившийся в начале революции «черный передел» дал им на самом деле прирезок в *две пятых одной десятины на душу* (чтобы затем отнять у них и все остальное)» (Ильин, 1993, с. 41).

К теме общины Ильин обращается и в статье «Русский крестьянин и собственность» (1950), посвященной состоянию советской деревни. Он убежден, что ни столетия общины, ни годы коллективизации не убили в русском крестьянине тысячелетней любви к земле и желания стать самостоятельным хозяином. И ныне он переживает пробуждение *«настоящего земельного самочувства и собственнического правосознания»*. Общинное землевладение было обречено. «Великая земельная реформа Столыпина как бы измерила русского крестьянина «собственническую температуру» и подтвердила сполна, – не сентиментальные мечтания аграрно-социалистических демагогов (партия с.-р.), а верный диагноз дальнезоркого реформатора» (Ильин, 1993, с. 282).

Свое суждение о стремлении русского крестьянина вырваться из тесных рамок общины, о его тяге к свободному, самостоятельному частному хозяйствованию на земле Ильин основывает на статистических данных. К началу столыпинской реформы в России насчитывалось 12 млн крестьянских дворов, из которых 4 млн уже вели самостоятельно-собственническое хозяйство, а 8 млн оставались в сельской общине с ее переделами и урезанной личной инициативой. А уже через десять лет во время следующей большой сельскохозяйственной переписи, выяснилось, что из этих 8 млн дворов 6 млн хотят получить землю и полную хозяйственную самостоятельность. И они бы получили ее, если бы революция не вывела землю из легального оборота, объявив ее сначала «всенародной», затем «национализированной» и, наконец, «колхозной». Этим, считает Ильин, революция погасила в России идею законной собственности на землю и вместе с тем дала отказ всем вековым притязаниям русского крестьянина.

В изложенном контексте полезно привести рассуждения В.М. Быченкова о сравнительных чертах общины и советского колхоза. «Нетрудно заметить, – пишет он, – что эти понятия относятся не только к разным историческим эпохам и экономическим системам, но и к разным смысловым родам, типологическим категориям, классам явлений. Если община может в принципе трактоваться как объединение людей, сообщество, то колхоз, коллективное хозяйство, но самому смыслу этих слов – прежде всего не объединение, не коллектив, а коллективное предприятие, т.е. абстрактное лицо. Разница между коллективом и предприятием очевидна. Коллектив не может быть предприятием, как и предприятие не может быть коллективом. Люди не могут объединиться в предприятие, они могут объединиться только в коллектив, который в свою очередь может быть либо собственником предприятия как абстрактного лица (а не только как материального объекта); либо его персоналом. Объединение индивидов, может и само принимать, «надевать» на себя «маску» абстрактного лица (корпорация), но последнее при этом по понятным причинам не может быть предприятием. В таком случае предприятие как абстрактное лицо (учреждение) будет состоять в собственности другого абстрактного лица (корпорации), являющегося «маской» для некоторого объединения граждан, а не в собственности этого объединения непосредственно. Например, магазин в этом смысле не может быть обществом с ограниченной ответственностью, так же как и общество с ограниченной ответственностью

не может быть магазином (хотя бы оно и называлось ООО «Магазин»). Магазин может быть лишь предприятием общества, принадлежащим ему как объект собственности субъекту собственности, и не только в качестве совокупности материальных условий торговли (торговые площади, оборудование и т.д.), но прежде всего в качестве абстрактного лица – даже в том случае, если он, в отличие от общества, не является юридическим лицом.

Таким образом, теоретически следует исходить из того, что словом «колхоз» обозначаются три разных феномена: 1) коллектив, объединение граждан, «вступивших в колхоз» (колхозники); 2) институт-корпорация – абстрактное лицо, выступающее правовой и экономической «маской» коллектива; 3) институт-учреждение, т.е. собственно коллективное хозяйство как предприятие, абстрактное лицо, находящееся в собственности института-корпорации и уже через него – в собственности колхозников. Из этого вытекает, что колхозники, будучи собственниками колхоза-предприятия (через посредство корпорации, хотя это условие, строго говоря, и не обязательно), образуют в то же время и его персонал. По идее, здесь достигается тождество собственника и работника в одном лице.

На самом же деле картина выглядит иначе. Колхоз выступает для своих работников фактически как первичный, самодостаточный институт-учреждение, по отношению к которому они осознают себя не собственниками, а всего лишь членами его персонала. Их социальное самочувствие не слишком отличается от социального самочувствия и самосознания работников, занятых по найму на государственных предприятиях, хотя определенная разница, определенные нюансы здесь, безусловно, имеются» (Быченков, 1993, с. 505–506).

Подобно общине, колхоз владел землей как целое. В соответствии с Конституцией СССР 1977 г., земля, занимаемая колхозами, закреплялась за ними в бесплатное и бессрочное пользование (ст. 12), т.е. не являлась их собственностью (община до Крестьянской реформы 1861 г. не была собственником земли). Средства производства и другое имущество, необходимое для выполнения уставных задач колхоза, находились в его собственности как целого.

Община же таковыми не располагала – средства производства здесь были частными, индивидуальными. В отличие от общины, распределяющей землю среди своих членов, колхоз, за исключением небольших приусадебных участков, не наделяет лиц, входящих в его персонал, частью своего имущества в целях индивидуального хозяйствования. За тем же исключением, связанным с приусадебными участками, эти лица не являются самостоятельными хозяйствующими субъектами; они образуют субъект производства только в своей совокупности. Хотя каждый работник и выполняет свою более или менее самостоятельную часть общей работы, используя предоставленную ему для этого часть колхозного имущества, он делает это в интересах предприятия в целом. В общине каждый землепользователь выполняет весь цикл сельскохозяйственных работ; в колхозе же существует разделение труда, раскладка общего процесса производства на отдельные, все более специализированные операции, распределяемые между работниками, весь цикл работ колхозник выполнял опять же только на своем приусадебном участке. Как и член общины,

колхозник обладал определенным имуществом, состоящим в его частной (личной) собственности: жилым домом, инвентарем, скотом и птицей и т.д. Таким образом, и община, и колхоз представляли собой совокупность различных форм собственности (владения) и хозяйствования, по крайней мере, формально.

Тот факт, что колхоз выступал для своих работников первичным институтом-учреждением, снимает вопрос о том, может ли он как абстрактное лицо рассматриваться в качестве объекта собственности самих колхозников. Законодательство практически обходило этот вопрос, относя колхозы к категории кооперативных организаций, т.е. к иному понятийному ряду, чем тот, в котором возможно решение этой проблемы.

Принцип передачи части имущества коллективного или корпоративного целого в индивидуальное хозяйство (а не просто в производственное пользование в общем трудовом процессе в интересах целого), реализованный в общине, применяется и в других формах организации экономической жизни. Так, предприятие может передавать часть своего имущества в полное хозяйственное ведение или аренду (правда, в общине экономические отношения не имеют характера аренды) с правом последующего выкупа отдельным своим работникам или их объединениям. Такая практика, как известно, была распространена в советских таксомоторных парках.

Завершая свой анализ общинной формы землевладения (в частности, сопоставляя ее с колхозной), В. Быченков солидаризуется с Павловым-Сильванским: не будучи сама по себе «самобытно-русской», специфичность русской крестьянской общины заключается не в нераздельном владении землей и не в мирском самоуправлении, а в ее *передельно-уравнительном характере*. Эта точка зрения, действительно, представляется убедительной, особенно если учесть, что община была институтом, активно поддерживаемым властями, выполняя важные фискальные, полицейские и некоторые другие государственные функции (круговая порука). Передельно-уравнительный принцип функционирования – одна из ключевых предпосылок реализации этих функций в условиях «того» и более позднего, а может быть, и «этого» времени. Надо подумать! Ведь переделы и уравнильность собственности в России вполне совместимы с громадными разрывами в имущественных состояниях масс и небольшой группы лиц, вместе составляющих ее население.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Алексеев Н.Н.* Собственность и социализм: Опыт обоснования социально-экономической программы евразийства // Русская философия собственности (XVIII–XX вв.). СПб.: СП «Ганза», 1993.
- Аннерс Э.* История европейского права. М.: Наука, 1994.
- Беляев И.Д.* Обзор исторического развития сельской общины в России. Соч. Б.Н. Чичерина // Русская Беседа. 1856а. Т. 1.
- Беляев И.Д.* Еще о сельской общине: (На ответ г. Чичерина) // Русская Беседа. 1856б. Т. 2.
- Берман Г.Дж.* Западная традиция права: эпоха формирования. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1994.
- Бодриков М.* Классические теории ценности: современное звучание нерешенных проблем // Вопросы экономики. 2009. № 7.

- Быченков В.М.* Институты. М.: Ассоциация «Гуманитарное знание», 1993.
- Всемирная история: В 13 т. Т. III. М.: Госполитиздат, 1957. С. 770.
- Грановский Т.Н.* Лекции по истории Средневековья. М.: Наука, 1986.
- Гребенников В.Г.* Великая монополия (записки государственника) // Экономическая наука современной России. 2000. № 1.
- Дигесты Юстиниана: Избранные фрагменты. М.: Наука, 1984.
- Евразийство: Опыт систематического изложения // Пути Евразии: Русская интеллигенция и судьбы России. М.: Русская книга, 1992.
- Ильин И.А.* Русский крестьянин и собственность // Ильин И.А. Собрание сочинений: В 10 т. Т. 2. Кн. I. М.: Русская книга, 1993.
- Ильин И.А.* Социальность и социализм // Ильин И.А. Собрание сочинений: В 10 т. Т. 2. Кн. I. М.: Русская книга, 1993.
- Киреевский И.В.* О характере просвещения Европы и о его отношении к просвещению России: (Письмо к гр. Е.Е. Комаровскому) // Киреевский И.В. Избранные статьи. М.: Современник, 1984.
- Мабли Г.-Б.* О законодательстве, или Принципы законов // Утопический социализм. М.: Политиздат, 1982.
- Милюков П.Н.* Очерки по истории русской культуры: В 3 т. (4 кн.). М.: Прогресс-Культура, редакция газеты «Труд», 1993–1995.
- Новицкий И.Б.* Римское право. М.: Ассоциация «Гуманитарное знание», 1993.
- Огарев Н.П.* Расчистка некоторых вопросов: Статья первая: Государственная собственность // Огарев Н.П. Избранные социально-политические и философские произведения: В 2 т. Т. I. М.: Госполитиздат, 1952.
- Огарев Н.П.* Русские вопросы: Статья третья: Крестьянская община // Огарев Н.П. Избранные социально-политические и философские произведения: В 2 т. Т. 1. М.: Госполитиздат, 1952.
- Павлов-Сильванский Н.П.* Феодализм в России. М.: Наука, 1988.
- Плутарх.* Ликург и Нума Помпилий // Плутарх. Избранные жизнеописания: В 2 т. Т. I. М.: Правда, 1987.
- Покровский М.Н.* Русская история с древнейших времен // Покровский М.Н. Избранные произведения: В 4 кн. Кн. 1. М.: Мысль, 1966.
- Соловьев С.М.* Спор о сельской общине // Русский вестник. 1856. Т. 6. Кн. 2.
- Столыпин П.А.* Речь об устройстве быта крестьян и о праве собственности, произнесенная в Государственной думе 10 мая 1907 года // Столыпин П.А. Нам нужна великая Россия...: Полное собрание речей в Государственной думе и Государственном совете. 1906–1911 гг. М.: Молодая гвардия, 1991.
- Хомяков А.С.* О сельской общине // Хомяков А.С. О старом и новом: Статьи и очерки. М.: Современник, 1988.
- Чичерин Б.Н.* Обзор исторического развития сельской общины в России // Русский вестник. 1856а. Т. 1. Кн. 1.
- Чичерин Б.Н.* Еще о сельской общине: (Ответ г. Беляеву) // Русский вестник. 1856б. Т. 3. Кн. 2; Т. 4. Кн. 1.
- Чичерин Б.Н.* Москва сороковых годов // Русское общество 40–50-х годов XIX в.: В 2 ч. Ч. II. Воспоминания Б. Н. Чичерина. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1991.
- Winter S.* The Research Program of the Behavioral Theory of the Firm: Orthodox Critique and Evolutionary Perspective // B. Gilad and S. Kaish, Handbook of Behavioral Economics. Vol. A. Greenwich / CT: JAI Press, 1986.

ЦЕЛОСТНАЯ ПАРАДИГМА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ*

Научное обеспечение системы управления – будь то в нашей стране, или за рубежом – страдает фрагментарностью и в методологическом плане не может считаться удовлетворительным. Это касается всех ее аспектов, в том числе институциональной составляющей. Основной изъян действующей системы управления заключается в расхождении ее научного фундамента с основополагающими принципами, составляющими фундамент экономической науки: управленческая и экономическая науки развиваются параллельно, практически не пересекаясь одна с другой.

Основное внимание управляющей системы сосредоточено на развитии рыночных отношений, вопросам собственно управления отводится подчиненная роль по сравнению с проблемами товарно-денежных отношений. При этом игнорируется тот факт, что все обстоит как раз диаметрально противоположным образом, а именно: подчиненная роль принадлежит товарно-денежным отношениям. Государственная система управления является первоосновой развития народного хозяйства, и рыночной системе должна отводиться подобающее ей место – подчиненное по отношению к системе государственного управления, в которой превалируют макроэкономические интересы. В настоящее время между интересами макро- и микроэкономики нет сбалансированности: корпоративные интересы подавляют на практике интересы государства. В нашей стране, да и во всем мире, целевой функцией деятельности хозяйствующих субъектов является де-факто прибыль текущего периода; такая функция входит в противоречие с требованиями научно-технологического развития производства, провоцирует резкую дифференциацию доходов среди работников, занятых на производстве. Стремление к краткосрочной прибыли вызывает хищническое отношение к природным ресурсам (Глазьев, 2010), препятствуя *помимо прочего* реализации экологического императива, игнорирование которого чревато для всего мира серьезными последствиями (Ерзнкян, 2014).

Прибыль – сложнейшая экономическая категория и обращаться с ней необходимо с большой осторожностью. Ориентироваться на ее максимизацию во всех случаях губительно не только для народного хозяйства, но и для корпорации как таковой. Стратегические задачи научно-технического развития корпораций решаются в рамках долгосрочного управления, которое подчиняется задачам сбалансированного развития за период жизни хозяйствующего субъекта. Система управления предприятиям представляет собой многофункциональный сложный организм, который имеет целостное содержание. Ее развитие не может быть однородным. Наряду с финансовой сферой деятельности, в которой прибыль имеет важнейшее значение, не менее значимыми являются сферы, в которых ре-

* Работа выполнена при финансовой поддержке Российского научного фонда, проект № 14-18-02948.

шаются проблемы надежности работы оборудования, научно-технологического развития производства, обновления производственной структуры, экономической безопасности и др. Все эти и другие сферы деятельности несут народнохозяйственную нагрузку. Крайне важно, чтобы многофункциональная система управления развивалась не только комплексно, но и сбалансировано (Бир, 1963).

В процессе выработки качественно новой социально-экономической политики нельзя заниматься отдельными, пусть даже важнейшими сферами деятельности, не сбалансировав последствия изменений в системе управления с другими ее подсистемами. Это нарушает системность управления на государственном уровне, которая подразумевает постоянное и целенаправленное воздействие на все процессы, создающие условия материального и духовного развития жизни общества. С этой точки зрения роль и значение государственного управления в процессе реформирования общества значительно возрастают. К сожалению, реформы в нашей стране проводились без учета роли и значения государства: именно в условиях переходной экономики «затерялось» научное обоснование создания мощной и действенной системы государственного управления, без которого невозможно успешное развитие самих рыночных отношений.

Основное заблуждение заключается в том, что распространение получила точка зрения, согласно которой эффективное управление можно организовать на отдельно взятом предприятии вне зависимости от регулируемого воздействия системы более высокого порядка – государственной системы управления, частью которой является само предприятие. Такая точка зрения отрывает часть от целого, предприятие от государства, механически разъединяет народное хозяйство на несвязанные друг с другом части. В итоге целостное содержание управления «вымывается».

Такой точке зрения целостная парадигма управления противопоставляет иную: предприятие как органическая часть государственной целостной системы управления должно быть объективно ориентировано на реализацию целевой функции государственного управления (уровень макроэкономики), что не отрицает, а предполагает наличие собственной целевой функции хозяйствующих субъектов (уровень микроэкономики). В настоящее время на уровне макроэкономики целевая функция управления не сформулирована, не имеет законодательного содержания. Предприятия «освобождены» в своей деятельности от реализации макроэкономических интересов и в основном заняты проблемами получения сиюминутной выгоды, максимизации текущей прибыли. Рыночные отношения, несомненно, важны, но их фетишизация недопустима. Она искажает содержание сложнейших общественных процессов, в которых переплетаются разнохарактерные направления социальной, политической, экономической, производственной, правовой, духовной жизни. Их нельзя механически отрывать друг от друга и принимать решения раздельно по каждой сфере деятельности, не соединив предварительно с помощью институциональных отношений и не увязав их между собой в единую систему. Такое соединение обеспечивается управлением и его высшей формой – государственной целостной системой управления (ГЦСУ).

Целостность – важнейшее системное свойство, и ее особенность заключается в том, что она придает системе управления интегративное качество. Если сосредоточиться на уровне государственного управления и провести его структурно-функциональный анализ хотя бы в первом приближении, то станет очевидным огромный потенциал, заложенный в методологии познания целостных систем управления.

Нельзя сказать, что целостностью систем занималось мало ученых. Начиная с античных времен, от Платона и Аристотеля до Гегеля и Геделя, вплоть до современных ученых эта проблема привлекала многих. К сожалению, государственная система управления как социально-экономическое образование не исследована до сих пор в достаточной мере. Очевидно, на то имеются объективные причины, и теоретическое и прикладное содержание целостности систем управления пока еще не востребовано. Дело в том, что все происходящие процессы в общественном развитии получали удовлетворительные решения на уровне систем, которые не требовали теоретических обобщений до уровня их целостности. В настоящее время становится очевидным, что все мировые процессы, будь то политические, или социально-экономические, не могут быть объяснены без рассмотрения их целостного содержания. В условиях усложнения взаимосвязей между регионами и странами становится необходимым целостное видение проблем (Абрамова, 1974). Дело не только в том, что расширились масштабы социально-экономических отношений. Основная причина заключается в том, что традиционное толкование систем не позволяет подчеркнуть важнейшее свойство экономики – свойство самовоспроизводства. В рамках такого толкования принципиально невозможно представить и новую систему воспроизводства основного капитала, в особенности так называемого *переключающегося режима воспроизводства*, в соответствии с которым экономика в состоянии воспроизводить саму себя и потребительские блага одновременно (Маевский, Малков, 2014). Традиционная наука, отгороженная от проблем целостности системы экономики и управления, такого понимания начисто лишена. Ее методология заиклилась на проблеме капитализации, наживы. Тем самым на заднем плане оказались проблемы воспроизводства не только основного капитала, но и жизни человека, ее качества. Таков результат отсутствия целостного видения общественных отношений (Зарнадзе, 2011).

Чтобы понять основу теории целостности управления социально-экономическими системами, определим саму эту систему. Она представляет собой такое единство взаимосвязанных и взаимообусловленных функциональных элементов, которые способны осуществить расширенное воспроизводство своего интегративного качества за счет собственных финансовых ресурсов. Целостные системы имеют особенности, которые подчеркивают их роль и значение (Зарнадзе, 2009).

Во-первых, целостная социально-экономическая система (ЦСЭС) ориентирована на интенсивное расширенное воспроизводство интегративного качества системы, внесение в общественную жизнь нового качества за счет развития производственной структуры.

Во-вторых, ЦСЭС является включающей системой в том смысле, что ее части также принадлежат к классу ЦСЭС.

В-третьих, ЦСЭС образована иерархически, она как включающая система в свою очередь является включенной в систему более высокого уровня.

В-четвертых, целостность является универсальным системным свойством, независящим от размеров объекта. Целостными являются и крупные концерны, и малые предприятия, и большое государство, и малый город. Целостность предполагает наличие собственных ресурсов – достаточных для интенсивного расширения воспроизводства жизнеспособности социально-экономической системы. Иначе говоря, целостные системы способны «породить себе подобный живой организм».

В-пятых, несмотря на огромную значимость ресурсного обеспечения без институционального взаимодействия, целостные системы не могут сохранить свою устойчивость, могут разрушаться. Свойство институциональности приводит в целенаправленное движение все части целостной системы и поддерживает уровень всех ее параметров, которые обеспечивают ее жизнеспособность.

В-шестых, целостные системы могут развиваться только на основе развития своих частей, которые, как правило, имеют собственную целевую функцию, отличную (!) от целевой функции целостной системы. В решении противоречий между интересами целого и его частей находятся источники развития целостной системы. Свое слово в их разрешении должна сказать институциональная экономическая наука, способная сориентировать решения в сторону сбалансированной жизнеспособности целостной системы управления.

В-седьмых, развитие производства, его технической и технологической структуры, обеспечивающего рост производительности труда, является основным источником финансового, экономического и социального развития целостных систем.

В-восьмых, иерархичность целостных систем означает не только приоритетность ее установок, относительность ее частей, но и приоритетность установок целостных систем более высокого уровня, по сравнению с целостными системами нижнего уровня.

В-девятых, универсальность целостности систем управления проявляется в единстве всех социально-экономических систем, вплоть до общемирового масштаба. Мировая ЦСЭС представляет собой целостность высшего уровня, установки которой являются ориентиром для целостных систем нижнего уровня.

Ознакомление с приведенными свойствами ЦСЭС позволяет констатировать огромную важность целостного видения проблем социально-экономического развития от предприятия до мирового сообщества.

Теория целостности управления построена на объективной основе. Мир целостен, все явления в природе и обществе взаимосвязаны и взаимообусловлены, как природа, так и общество находятся в постоянном движении, их единство характеризуется противоречиями, которые являются источником развития. Такое видение общества и природы идентифицирует все виды целостных систем на всех уровнях иерархии управления социально-

экономическими системами и отражает реальные процессы, происходящие в природе и обществе.

Сегодня многие ученые обращают внимание на недостатки экономической реформы, экономической науки в целом. Однако мало внимания уделяют тому очевидному факту, что основной недостаток современной методологии заключается в том, что она не отражает закономерностей развития мироздания, закономерностей развития природы и общества. Современная экономическая теория приспособилась к реальной жизни и стала ее толковать в манере субъективистского мироощущения. Такой путь является тупиковым. Наука ищет первопричину возникновения и развития не только себя, но и окружающего мира. Сущность науки в том и заключается, что она изучает развитие мироздания и познает его закономерности для того, чтобы общество примеряло результаты наблюдений на себя.

Все это говорит о том, что экономическая теория должна иметь системное, научно-обоснованное содержание, искать пути своего генетического оздоровления и развития в системе более высокого уровня. Для экономики и социума такой системой является процесс возникновения и развития биосоциальной жизни планеты, органической частью которого является социально-экономическая система, базирующаяся на предприятиях, где формируется матрица «общество – экономика – природа», в центре которой находится человек – основной носитель духовности и основная производительная сила.

Идея о том, что система более высокого уровня дает ключ к познанию систем нижнего уровня, не возникла сегодня. Об этом писали еще философы древнего мира. Важнейший вклад в развитие данного теоретического положения внесли в философском аспекте Г. Гегель и в математико-логическом – К. Гёдель (Зарнадзе, 2000, с. 74).

Однако для социально-экономических систем до сих пор не разработаны организационно-экономические модели, которые могли бы направлять деятельность предприятия и других аналогичных систем по заданной траектории своего развития, параметры которой определяются на уровне иерархии более высокого уровня. Традиционное мышление с креном в сторону максимизации прибыли как целевой функции экономической деятельности в контрагентах видит только соперников, которых необходимо побеждать разными путями, вплоть до применения насилия. Совершенно очевидно, что от такого методологического посыла трудно ожидать гармоничного развития общественной жизни и гуманного отношения к природе. Необходимо изменение методологии формирования общественной жизни: она должна отражать принципы диалектического мышления, стремление целостного понимания развития – как в природе, так и в обществе.

Целостность системы управления от предприятия до мирового уровня означает постулирование единой целевой функции управления для всех социально-экономических систем – от предприятия до планетарного уровня. Такой функцией может быть создание условий для интенсивного расширенного воспроизводства социально-экономических систем, суть которых выражается в обеспечении сбалансированной жизнеспособности и постоянного развития биосоциальных систем.

Совершенно очевидно, что приведенная формулировка отражает содержание качественной определенности меры развития социально экономических систем и необходимо ее дополнить количественной составляющей. Для такой цели лучше всего подходят либо вновь созданная стоимость на уровне народного хозяйства с заранее заданной структурой, либо добавленная стоимость как адекватный ВВП показатель на уровне хозяйствующих субъектов. Единая целевая функция отражает сущность воспроизводства целого организма природы и общества, в котором связаны его части. Воспроизводство биосоциальной системы предполагает, что все субъекты социально-экономических отношений в ответе за состояние природы и людей. Для каждого члена общества воспроизводство жизни всего остального мира должна стать собственной задачей.

Институциональное содержание такой целевой функции управления заключается в том, что все люди мира объединяются единой целью – воспроизводить жизнь на планете для себя и других. Такая постановка вопроса имеет объективные предпосылки. Люди связаны между собой отношениями, которые их делают единым организмом. Их единство определяется информационной взаимосвязанностью и взаимодействием по реализации процессов жизнеспособности природы и общества. Отношение к жизни становится самоцелью общества.

Открытие академика В.И. Вернадского феномена трансформации биосферы в ноосферу создает новые горизонты в развитии социально-экономической жизни общества. Концепция ноосферы позволяет в основу методологии развития социально-экономических систем положить идеологию сферы разума, которое имеет целостное содержание и отражает закономерности диалектической методологии развития природы и общества. Но главное заключается в том, что концепция отражает необходимость нового образа мышления, качественно отличного от мышления традиционного (Вернадский, 2004).

Появление ноосферы создает предпосылки объединения всех стран, наций, этнических групп для реализации общей цели – воспроизводства жизнеспособности всего человечества как единого целого, ибо само понятие ноосферы является производным от единства всего человечества, которое является результатом информационного взаимодействия всех людей мира, обмена веществ, информации и энергии между ними и природой. Ноосфера сформировалась не только как окружающая среда системы «общество – экономика – природа» с человеком в ее центре, но как содержательная структура биосоциального характера, оказывающая воздействие на процесс формирования общественной жизни.

Совершенно очевидно, что каждый уровень иерархии управления имеет свою специфику, которая отражается на содержании как внешней, так и внутренней среды. Специфика формируется в соответствии с уровнем управления от предприятия, региона, государства вплоть до охвата всей структуры управления. Нетрудно увидеть, что внешняя форма взаимосвязи мало изменяется по всей иерархии от предприятия до народного хозяйства и далее – до планетарных масштабов. Надо иметь в виду, что самые сильные информационные взаимосвязи между элементами матрицы «общество – экономика – природа»

да» формируются в процессе воспроизводства жизни биосоциальной системы. Сила взаимодействия этих элементов обусловлена тем, что на ее элементы заменяются соответственно на элементы: «мировое сообщество», «мировая экономика» и «планетарная система природы». Это говорит о том, что целостность матрицы на планетарном уровне проявляется как синергетический эффект планетарной матрицы, опять-таки с человеком в ее центре. Если быть логичным до конца, то очевидным является вывод о том, что на планетарном уровне системное свойство целостности принимает качественную определенность ноосферы. Она проявляется как синергетический эффект информационных ресурсов мирового сообщества, мировой экономики и природы всей планеты.

Накопленный информационный потенциал дает возможность обществу делать соответствующие выводы о состоянии социально-экономической системы и природы, принимать решения о необходимости изменения траектории развития всей биосоциальной системы.

По мнению академика Н.Н. Моисеева, коллективный разум человечества, коллективный его интеллект означает системное свойство нейронов мозга, не выводимое из свойств единичного нейрона, подобно тому, как свойство архитектурного комплекса нельзя вывести из свойств строительного материала. Коллективный разум (интеллект) – это системное свойство совокупности индивидуальных разумов людей, способных обмениваться информацией, формировать общее миропонимание, коллективную память и, может быть, самое главное – вырабатывать и принимать коллективные решения (Моисеев, 2003).

Человечество живет в информационном пространстве, при помощи которого оно связано с космическим пространством, важнейшим фактором зарождения жизни на земле. Значение коллективного разума человечества определяется тем очевидным обстоятельством, что под влиянием сил космоса возникает более развитая форма жизни, чем жизнь отдельного человека. Коллективный разум человечества является сложнейшей категорией, которая имеет целостное содержание. Он представляет собой форму проявления жизни на земле, источником которой являются ресурсы живых организмов природы и общества. В состав этих ресурсов системообразующим их элементом входит ресурс духовности людей, населения земли. Таким образом, ноосфера является сферой не только разума, но и духовности.

Современная мировая социально-экономическая политика формируется под влиянием развития теории институциональной экономики, значение которой трудно переоценить: она в состоянии снять множество противоречий, неопределенностей, которые сопровождают мировую финансовую, экономическую, социальную, политическую системы. Значение этой теории усиливается тем, что институциональные преобразования, происходящие во всей целостной системе управления от мирового хозяйства до уровня регионов, городов, отраслей, предприятий, сопровождаются созданием институтов разнохарактерного содержания. При этом рамки экономики для институциональной теории становятся узкими. Более адекватное развитие теория сможет получить в границах институционального управле-

ния, в котором экономика занимает строго определенное, подчиненное место со своим функциональным назначением. Множество определений институтов в основном сосредотачивают внимание на традициях, обычаях, правилах, установках, соглашениях и других разновидностях организационных и экономических отношений, в которых в наибольшей мере снижаются неопределенности и/или вводятся ограничения для упорядочения происходящих в социуме и экономике процессов с участием в них заинтересованных сторон. Принципиально не возражая против расширительного толкования институтов, нельзя не заметить, что в нем отсутствует функциональное их назначение. Для преодоления глобальных экономических потрясений, к которым относится кризис в народном хозяйстве в условиях его реформации, общее определение институтов не подходит, и его необходимо дополнить специфическим характером институтов для решения конкретных задач.

На нынешнем этапе развития народного хозяйства наиболее важным аспектом институционального воздействия на характер социально экономических отношений было бы привнесение в хозяйственный оборот модифицированной целевой функции в виде добавленной стоимости, что соответствует структуре ВВП. Это означает, что функция максимизации текущей прибыли должна занять позиции аналитического расчетного инструмента. Такое институциональное новшество изволило бы сориентировать систему управления народным хозяйством на интенсивные методы его развития, соединила бы требования высшего уровня содержанием деятельности низшего уровня управления.

Таким образом, для преодоления кризиса в народном хозяйстве нужны институты экономического, социального, правового, организационного, психологического содержания, которые могли бы разрешить противоречие между макро- и микроэкономическими интересами, интересами личности и общества в целом. Становится очевидным, что теория институциональной экономики является логическим следствием развития социально-экономической мысли в сторону ее целостности. Такой динамике экономической мысли соответствует адекватное отражение в ней системы управления производством.

Целостное содержание системы управления на первый план выдвигает национальные интересы. Части – хозяйствующие субъекты – должны быть адаптированы к условиям приоритетов национальных интересов таким образом, чтобы они находили в недрах системы управления в национальном масштабе адекватные условия своего развития. Синхронизация интересов макро- и микроэкономики при прочих ограничениях становится мощным ускорителем темпов экономического роста в народном хозяйстве (Зарнадзе, 2008). Выдвижение на передний план национальных интересов не отрицает развития рыночных отношений, в то же время оно разрушает миф о невмешательстве государства в систему управления экономикой.

В целостной системе управления народным хозяйством рыночные отношения выступают в виде подсистемы, включенной в систему более высокого порядка. Следовательно, без учета интересов включающей (целостной) системы рынок не может работать эффективно по определению. Без соблюдения субординации экономических интересов

включенная система может нанести значительный вред материнской системе, органической частью которой сама является. Тем самым она разрушительно может повлиять на собственную структуру и потерять важнейшие свои функции.

Выход из создавшейся «рыночной вакханалии» видится в возвращении рыночных отношений в свое естественное, определенное логикой истории место. Но этого недостаточно. Контрагенты рынка, хозяйствующие субъекты должны стать носителями макроэкономических интересов, а рынок должен превратиться в средство умножения национального богатства страны, производственных ресурсов, а также средством их эффективного использования. Сущность такого подхода заключается в том, что каждый из вовлеченных в хозяйственный оборот ресурсов требует постоянно возобновляемых условий своего функционирования. В условиях нацеленности управления на воспроизводство своего интегративного качества на передний план выдвигается такое важнейшее свойство, как обеспечение жизнедеятельности и устойчивого развития всей биосоциальной системы. Это означает, что в структуре целевой системы управления должны присутствовать не отдельные элементы общественной жизни, а их совокупность, способная обеспечить целостную систему управления подсистемой институционального управления (Зарнадзе, 2011).

Резюмируем сказанное: необходимо расширить границы изучения институциональной экономики адекватной категорией целостной системы управления, что не принижает, а подчеркивает значение институциональной экономики как основы формирования нового качества – институционального управления.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Абрамова Н.Р.* Целостность и управление. М.: Наука, 1974.
- Бир С.* Кибернетика и управление производством. М.: Госиздат физ.-мат.лит., 1963.
- Вернадский В.И.* Биосфера и ноосфера. М.: Айрис, ПРЕС, 2004.
- Глазьев С.Ю.* Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2010.
- Ерзнкян Б.А.* Экологический императив: утопия или необходимость? // *Montenegrin Journal of Ecology*. 2014. Vol. 1. No. 2 (in print).
- Зарнадзе А.А.* Теоремы К. Гёделя и их значение для институциональных преобразований в России // *Вестник университета (Государственный университет управления)*. Серия «Институциональная экономика». 2000. № 1. С. 74.
- Зарнадзе А.А.* О необходимости разработки целостной методологии развития социально-экономических систем // *Вестник университета (Государственный университет управления)*. 2008. № 2.
- Зарнадзе А.А.* О логике формирования целевой функции устойчивого развития социально-экономических систем // *Вестник университета (Государственный университет управления)*. 2009. № 2.
- Зарнадзе А.А.* Целостность управления современной экономикой. М.: Центр «Транспорт», 2011.
- Маевский В.И., Малков С.Ю.* Новый взгляд на теорию воспроизводства: Монография. М.: ИНФРА-М, 2014.
- Моисеев Н.Н.* Заслон средневековью. М.: Тандекско, 2003.

МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: НЕОБХОДИМОСТЬ ПОИСКА НОВЫХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ

1. ИСХОДНАЯ ПРОБЛЕМА В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЙ

Целевая ориентация процессов модернизации российской экономики – перевод ее на инновационный тип развития и создание передовой структурно-технологической базы экономической деятельности – принципиально не должна меняться. Однако в последнее время произошел ряд негативных изменений условий достижения этих установок. В их числе: значительный спад темпов экономического роста с 2012 г. (до 0,3% в 2014 г.); санкции Запада в отношении России со второй половины 2014 г. в связи с событиями на Украине (прежде всего, в сфере импорта современных технологий и финансовых заимствований – отсюда возникшие масштабные проблемы импортозамещения); увеличивающийся отток капитала (ожидаемый объем за 2014 г. – около 130 млрд дол.); резкое снижение мировых цен на нефть с середины 2014 г. (со среднегодовых 110 долл/бар в 2013 г. – до менее 80 долл/бар в ноябре 2014); 25–30% падение курса рубля за сентябрь–ноябрь 2014 г.; серьезные сбои в 2013–2014 гг. в системе отечественного кредитования экономического роста; обостряющийся дефицит высококвалифицированных кадров по всей цепочке НТП.

Вполне очевидно, что приведенные негативные для отечественной экономики факторы диктуют необходимость поиска новых подходов и методов реализации экономической модернизации, определенной корректировки ранее разрабатываемых ее стратегий. В работе (Розенталь, Пономарева, 2013) отмечалось, что в отечественной научной литературе можно выделить различные подходы к конкретной целевой ориентации, содержанию и методам выполнения стратегий модернизации экономики.

В рамках одного из них утверждается, что эффективная модернизация российской экономики невозможна без необходимых изменений политической сферы общества (развитие институтов демократии) и вне контекста социальной справедливости всех модернизационных процессов (снижение уровня негативных последствий радикальных реформ 1990-х гг., решение текущих проблем социального расслоения, коррупции и т.п.). Так же подчеркивается, что модернизация экономики не может быть результативной и законченной без соответствующих институциональных изменений в политической, социальной и экологической сферах. Подобный расширенный подход к целям и задачам модернизации экономики означает не только соответствующие к ней требования, но и взаимосвязь ее институциональных преобразований с институтами других сфер жизнедеятельности российского общества.

Модернизационная стратегия российской экономики применительно к концепции «опережающего развития» ориентирована прежде всего на становление нового техноло-

гического уклада, на развитие приоритетных производств (отраслевых и региональных), потенциально обеспечивающих лидерские позиции на мировом рынке и выполняющих роль локомотивов роста для отечественной экономики. Это требует комплексной политики их развития, предусматривающей одновременное создание кластеров технологически сопряженных производств, соответствующей им сферы потребления и состава трудовых ресурсов (Глазьев и др., 2011, с. 15). Предполагается, что реализация концепции «опережающего развития» должна базироваться на таких институтах развития, как венчурные и инвестиционные фонды, инновационные центры, кластеры, бизнес-территории, институты государственно-частного партнерства, инновационно-ориентированные экономические зоны.

Другой подход – в рамках концепции «догоняющего развития» – ориентирован на стратегию широкомасштабной модернизации, предусматривающую эффективное заимствование институтов и технологий у передовых стран, и на выбор приоритетов инновационного развития. Возможность реализации такого подхода рассмотрена в исследованиях В.М. Полтеровича, в частности, на основе «системы интерактивного управления ростом» – как иерархической институциональной конструкции, включающей различные институты развития (в том числе «региональные агентства экономического развития») и обеспечивающей интерактивное планирование, трансферт технологий и промышленную политику. Функционирование такой системы предусматривает взаимодействие правительства, бизнеса и гражданского общества в процессе формирования и реализации крупномасштабных модернизационных проектов и предполагает разработку пятилетних и годовых планов территориально-отраслевого развития страны, основанных на таких проектах (Полтерович, 2011). К этому же подходу следует отнести проблематику формирования национальной инновационной системы (НИС) – как одного из определяющих условий решения задач догоняющего развития и реализации стратегии широкомасштабной модернизации экономики. Основным содержанием НИС является совокупность национальных государственных, частных и общественных организаций и механизмов их взаимодействия по созданию и распространению новых знаний и технологий (Голиченко 2011).

Важно осознать, что выбор модернизационных решений должен основываться на реальной оценке состояния технологической базы экономической деятельности, эффективности действующих экономических институтов и объективно имеющихся финансовых, инвестиционно-инновационных и др. ограничениях.

Вышеприведенные негативные изменения условий состояния и развития российской экономики, судя по многим факторам, будут еще достаточно длительное время затруднять успешное решение задач ее инновационного развития и требуют существенной корректировки уже наработанных стратегических направлений и методов ее модернизации. В первую очередь это относится к замедлению темпов роста экономики и к санкциям западных стран в сферах высокотехнологического импорта и финансовых заимствований. Необходима разработка и реализация «мобилизационной стратегии инновационного раз-

вития» (или целевой программы того же назначения) на основе принципиально новых организационно-правовых форм и механизмов использования имеющегося отечественного модернизационного потенциала. Такого рода предложения уже появляются в научных публикациях (см., напр., (Полтерович, 2014)).

Поиск новых решений задач активизации инновационных процессов в российской экономике связан, конечно, с отмеченными острыми проблемами, но не только. Они требуются для преодоления инерции сложившейся технологической и институциональной структуры экономики, ее модернизации в широком понимании. Это предполагает идентификацию направлений, методов и механизмов инициирования «сверху» массовых спонтанных инноваций на уровне хозяйствующих субъектов и повышения их мотивации к инновационной деятельности.

2. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Как известно, процессы модернизации российской экономики содержат два типа нововведений: технологических и институциональных. В рамках используемого методологического подхода предполагается, что институциональные инновации в экономике определяют направление, масштабы и темпы требуемых преобразований и ее возможности в реализации технологических нововведений. При этом постулируется, что активизация инновационных процессов является необходимым условием модернизации экономики и предполагает формирование рекомбинационных стратегий технологических и институциональных нововведений.

В работе (Розенталь, Пономарева, 2014) подчеркивалось, что взаимосвязь институциональных форм хозяйствования и модернизационных процессов в экономике подразумевает формирование таких функциональных и организационно-правовых форм экономической деятельности, которые стимулируют реализацию стратегий социально-экономического развития на основе максимального использования инновационного потенциала и результатов НТП. Такое направление преобразований экономической деятельности предполагает, среди прочего, формирование соответствующей институциональной среды инновационного процесса и структуры его субъектов (с повышением мотивационной составляющей их деятельности), разработку и реализацию взаимно увязанных комплексов социально-экономических, технологических и институциональных инноваций, обеспечивающих компромисс государственного, рыночного и общественного начал. При этом одной из центральных задач преобразований является обеспечение эффективного сочетания спонтанных и управляемых процессов инновационной деятельности на основе институциональных факторов их интенсификации и взаимодействия.

Решение этой задачи предполагает установление институциональных проблем инновационной сферы, наличие методологических положений по активизации инновационных процессов и методов обоснования институциональных нововведений, установление

характеристик институционального состояния российской экономики и системного критерия инноваций, формирование направлений институциональных преобразований по активизации процессов инновационной деятельности и механизмов их реализации.

Основными институциональными проблемами инновационной сферы российской экономики являются:

- отсутствие эффективного институционального обеспечения реальной конкурентной среды для деятельности субъектов инновационного процесса, в том числе в силу отсутствия таковой в большинстве секторов российской экономики;

- неразвитость институциональных механизмов стимулирования предпринимательского сектора к инвестированию в НИОКР и к внедрению их результатов в производство;

- несоответствие институциональной среды инновационного процесса задачам его активизации, в значительной мере обусловленное недостаточным уровнем институционального развития экономики в целом;

- неразвитость институтов инфраструктуры инновационного процесса и недостаточность мер стимулирования деятельности его субъектов, особенно на уровне малого и среднего инновационного предпринимательства;

- отсутствие какого-либо реального воздействия институтов гражданского общества на инновационную сферу;

- недостаточный уровень институциональной защиты прав собственности на результаты инвестиций в новые знания, технологии, продукты и услуги;

- низкий уровень воздействия институциональной среды на создание первичных (прорывных) технологий и их внедрение в производство;

- отсутствие эффективных институциональных механизмов, сочетающих государственное воздействие «сверху» со спонтанными инновациями «снизу».

Системной проблемой инновационной сферы является слабость предпринимательского сектора, низкая эффективность субъектов хозяйственной деятельности и слабая мотивация к инновациям, санкционные ограничения импорта высоких технологий и кредитов (при чрезмерной открытости экономики для импорта устаревших технологий), отсутствие необходимой государственной политики и эффективных методов ее реализации, которая была бы направлена на активизацию инновационных процессов. Решение этих и других проблем инновационной сферы предполагает использование соответствующей системной методологии исследования, основные положения которой таковы:

- экономика как одна из общественных подсистем должна выполнять определенные системные функции, реализуемые в различных общественно признаваемых функционально-организационных формах коллективной деятельности – институтах, обеспечивающих разрешение конфликтов частных, групповых и общественных интересов;

– модернизация институциональной структуры экономики и учет влияния институциональных характеристик субъектов и процессов хозяйствования рассматриваются как необходимое условие ее перехода на инновационный тип развития;

– идентификация характеристик институциональных условий реализации инновационных процессов в экономике производится на основе анализа ее институциональной структуры;

– общественная санкционированность и социально-экономическая эффективность являются системным критерием оценки институциональных и технологических инноваций и деятельности хозяйствующих субъектов и экономики в целом;

– субъекты экономической деятельности, как и экономика в целом, функционируют в триединстве технологических, производственных и институциональных процессов;

– идентификация институциональных факторов активизации процессов инновационной деятельности производится на основе анализа ее институциональной структуры;

– формирование структуры и характеристик институционального взаимодействия спонтанных и управляемых процессов инновационной сферы производится применительно к задачам модернизации экономической деятельности.

3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МОБИЛИЗАЦИОННОГО РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

Общей направленностью требуемых институциональных преобразований в российской экономике является обеспечение реализации целенаправленной государственной инновационной политики и принципиальная активизация процессов самовоспроизводящихся инноваций на уровне субъектов хозяйственной деятельности. В сложившихся условиях экономической модернизации (замедление темпов роста экономики, введение санкций западными странами, падение валютных доходов, масштабное снижение возможностей системы кредитования модернизационных процессов, прогрессирующее старение фондов в большинстве отраслей промышленности, проблемность технологического и кадрового обеспечения сфер фундаментальных исследований и НИОКР и пр.) требуется реализация мобилизационного режима освоения результатов НТП за счет максимального использования имеющегося модернизационного потенциала. В первую очередь это относится к резко обострившимся проблемам импортозамещения в сферах передовых технологий, оборудования, привлечения зарубежных инвестиций и кредитов, высококвалифицированных специалистов и современных организационно-технологических схем управления. Актуальность решения этих проблем более чем очевидна, что означает не только совершенствование уже апробированных способов экономической модернизации, но и выработку новых подходов и методов.

Еще раз подчеркиваем, что в предлагаемом подходе к активизации инновационных процессов в российской экономике, в том числе и в сферах мобилизационного реше-

ния задач импортозамещения, рассматриваются институциональные формы, методы и меры прямого государственного институционального воздействия на модернизационные процессы (реализуемые соответствующими органами федерального, регионального, отраслевого уровней управления, государственными корпорациями и госпредприятиями, в том числе оборонного сектора экономики) и меры косвенного воздействия на субъекты инновационного процесса, направленные на запуск механизмов спонтанных, самовоспроизводящихся инноваций и стимулирующие повышение мотивации деятельности этих субъектов (Розенталь, Пономарева, 2013).

3.1. Меры прямого государственного институционального воздействия на активизацию инновационных процессов в экономике

3.1.1. Разработка и реализация эффективной законодательной и нормативно-правовой базы инновационной деятельности в разрезе выделяемых по сложившимся условиям приоритетов научно-технического развития (напр., импортозамещающее развитие станкостроительной промышленности и машиностроения, освоение современных технологий вторичной переработки продукции добывающих отраслей, диверсификация производства и экспорта, развитие человеческого капитала (Полтерович, 2014)).

3.1.2. Активное использование инструментов налогово-бюджетной, денежно-кредитной, антимонопольной и ценовой политик для интенсификации инновационных процессов по выделяемым приоритетам развития секторов экономики и видов экономической деятельности. Помимо очевидного стимулирующего воздействия, применение такого рода инструментария направлено на компенсацию сокращающихся отечественных возможностей кредитования требуемых инновационных преобразований и санкционных ограничений финансовых заимствований.

3.1.3. Использование стимулирующих институциональных механизмов (конкурсы, гранты, специальные контракты, налоговые льготы и т.п.) господдержки приоритетных сфер фундаментальной исследований, НИОКР и подготовки высококвалифицированных кадров. Сюда же следует отнести наиболее актуальные на сегодня соответствующие направления, формы и методы институциональных преобразований в рамках разрабатываемой НИС (см., напр., (Голиченко, 2011)).

3.1.4. В качестве специализированных направлений государственного воздействия на инновационную сферу следует выделить не только совершенствование уже апробированных организационно-правовых форм инновационной деятельности (наукограды, технопарки, инновационные кластеры, исследовательские центры), но и проектирование и внедрение институтов развития принципиально новой институциональной конфигурации (типа вышеупомянутой «системы интерактивного управления ростом» или элементов НИС, организация совместных производств и предприятий с фирмами третьих стран, не участвующих в санкциях).

3.1.5. Формирование государственного заказа в понятии «национальный интерес» и применение усовершенствованных схем реализации институтов государственно-частного партнерства (в том числе в рамках так называемых «инновационных проектов государственного значения») по наиболее актуальным направлениям инновационных преобразований, в том числе в программах импортозамещения.

3.1.6. Разработка и реализация институциональных методов и механизмов (на государственном, отраслевом, корпоративном и региональном уровнях), обеспечивающих повышение уровня конкурентной среды инновационной деятельности и востребованности ее результатов (от нормативно-правового ограничения доли того или иного субъекта этой деятельности на рынке конкретного вида инновационной продукции и рационально обоснованных протекционистских мер для отечественного производителя до системы льгот и преференций для субъектов хозяйствования, активно осваивающих экономические нововведения).

3.1.7. Использование накопленного опыта разработки и реализации крупномасштабных проектов (казанская Универсиада, Дальневосточный научно-образовательный центр, сочинская Олимпиада), в которых важной составляющей были специализированные организационно-правовые схемы и методы их выполнения (от институциональной координации деятельности многочисленных привлеченных исполнителей и источников финансирования до оригинальных инновационных решений сложных технических, технологических, градостроительных и инфраструктурных проблем). В определенном смысле реализация этих проектов (особенно на заключительных стадиях) носила мобилизационный характер, обеспечивающий *помимо прочего* их итоговую успешность.

3.2. Меры косвенного институционального воздействия на субъекты инновационного процесса для повышения мотивации их деятельности

3.2.1. Реализация согласованных мер бюджетной, налоговой, кредитной и таможенной политик поддержки субъектов инновационного процесса по выделяемым приоритетам либерализационного решения проблем модернизации, включая импортозамещение.

3.2.2. Всемерное нормативно-правовое стимулирование развития и повышения эффективности предпринимательского сектора экономики в сфере инновационной деятельности.

3.2.3. Установление нормативов отчислений на НИОКР для корпораций и крупных компаний, которые могут выполняться через налоговое стимулирование и ограничения на вывоз капитала;

3.2.4. Внедрение новых институциональных форм и методов масштабного привлечения промышленного и банковского капитала в приоритетные сферы инновационного развития, а также других источников финансового обеспечения (в том числе финансового заимствования в странах, не принимающих участие в санкциях).

3.2.5. Развитие системы льгот и преференций для деятельности научно-технических и инновационных предприятий малого и среднего бизнеса, обеспечение симбиоза малых венчурных инновационных предприятий и крупных корпораций в разрезе приоритетных направлений модернизационных преобразований.

3.2.6. Активизация инновационных процессов на основе новых форм частного-государственного партнерства и максимальное использование возможностей корпоративного сектора экономики в реализации полных инновационных циклов в сферах высокотехнологичных производств, в том числе в части импортозамещения.

3.2.7. Разработка и реализация институциональных методов и механизмов, обеспечивающих повышение уровня конкурентной среды инновационной деятельности и востребованности ее результатов по выделяемым приоритетам экономической модернизации.

Приведенные и другие возможные направления институциональных преобразований инновационной сферы являются необходимым условием повышения мотивации деятельности всех ее участников и решения вышеотмеченных острых проблем модернизации российской экономики.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Голиченко О.Г.* Основные факторы развития национальной инновационной системы. М.: Наука, 2011.
- Глазьев С.Ю., Ивантер В.В., Макаров В.Л. и др.* О стратегии развития экономики России // Экономическая наука современной России. 2011. № 3.
- Полтерович В.М.* Региональные институты модернизации // Экономическая наука современной России. 2011. № 4.
- Полтерович В.М.* Куда идти: двадцать четыре тезиса // Экономическая наука современной России. 2014. № 3.
- Розенталь В.О., Пономарева О.С.* Проблемы активизации инновационных процессов в российской экономике: институциональный аспект // Экономика и математические методы. 2013. Т. 49. № 2.

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС: СИМБИОЗ И АНТАГОНИЗМ

Чтобы рассуждения на тему, как соотносятся между собой понятия экономики и бизнеса, не оказались тавтологически беспредметными, как это случается, когда обсуждаемые понятия легко подменяют друг друга, необходимо иметь еще одну более общую концепцию, с которой и экономика, и бизнес имеют самостоятельные смысловые отношения. Такой концепцией в нашем случае является концепция общества.

Не углубляясь в тонкости обществоведческой проблематики, будем исходить из общеизвестного факта, что экономика и бизнес представляют собой общественные явления и, следовательно, входят в содержание понятия «общество».

Хотя наука пока еще не пришла к удовлетворяющей всех теории общества, тем не менее, на пути к ней достигнуты результаты обнадеживающие, в том числе и имеющие непосредственное отношение к теме данного доклада. К ним, несомненно, относится структурно-функциональная модель общества Толкотта Парсонса и Нейла Смелсера, изложенная в их фундаментальном труде «Economy and Society» (Parsons, Smelser, 1956). Авторы этой книги, в особенности первый из них, широко известны в мире системной социологии как создатели структурно-функциональной теории социальных систем. С позиций этой теории общество понимается как социальная система высшего уровня, содержащая в себе все известные формы и области жизнедеятельности людей, как индивидуальной, так и коллективной. На уровне всего общества она поддерживается взаимодействием развившихся в нем «внутренних органов» – структурно-функциональных подсистем, каждая из которых вносит свой императивный вклад в эту жизнедеятельность.

Для прояснения того, какое это может иметь отношение к обсуждаемой проблеме, воспользуемся тем, что можно назвать минимальной конфигурацией общества как социальной системы. Понятно, что общество, будучи социальной системой высшего уровня, не может быть меньше своей минимальной конфигурации. Но главное в том, что входящие в нее подсистемы обнаруживаются у всех обществ, известных науке. Из этого следует неопровержимый вывод, что эти подсистемы являются необходимыми, жизненно важными элементами любого общества. При остановке или разрушении какой-либо подсистемы в результате военной или природной катастрофы, внутреннего разложения жизнедеятельность общества прекращается, а его уцелевшие осколки либо ассимилируются другими обществами, либо становятся исходным материалом для создания нового общества через процесс формирования новой структуры функциональных подсистем, способной поддерживать его существование во внутренних и внешних аспектах.

В данной конфигурации общество порождается и существует благодаря взаимодействию 4-х подсистем (рис. 1). Область Р здесь представляет политическую подсистему. Эта подсистема решает вопросы государственной власти и ее взаимоотношений с остальным обществом и окружающим миром, политической устойчивости, отношения общества

с политическим режимом, улаживания внутренних и внешних конфликтов, поддержания правопорядка, защиты от внешних угроз и посягательств и стихийных бедствий.

<i>P</i>	<i>I</i>
<i>K</i>	<i>E</i>

Рис. 1. Структурно-функциональное изображение общества в минимальной конфигурации (Parsons, Smelser, 1956)

I – ценностно-интегративная подсистема, отвечающая за воспитание лояльности к государству и обществу, ценностную совместимость между группами населения с разными национальными и культурными особенностями, религиозными верованиями, имущественным положением и политической ориентацией.

K – культура, самый ценный актив общества, генератор эстетических идей и достижений. Быстро развивающаяся культура насыщает все общество духом креативности.

E – экономика (обеспечение всех подсистем общества средствами, достаточными для исполнения ими своих системных функций).

Внутреннее наполнение областей *P*, *I*, *K*, *E* составляют институты и действия людей (коллективные и индивидуальные).

Политическая подсистема *P* содержит в себе институты государственного устройства, политические партии и общественные движения, судебно-правовую систему, органы общественного порядка, вооруженные силы.

Ценностно-интегративная подсистема *I* формируется на множестве институтов семьи, просвещения. Религии, и идеологии, патриотических движений.

Подсистема культуры *K* включает в себя театры, музеи, концертные залы, средства распространения культурных знаний, художественные и литературные течения.

Хотя экономическая подсистема *E* в зависимости от исторического времени и типа общества может выглядеть совершенно по-разному, однако от до- и ранних исторических времен вплоть до нашего времени ее функциональное назначение остается одним и тем же: обеспечение общества в лице составляющих его подсистем средствами, искусственно созданными из вещества природы. По этой причине дать исчерпывающе полное и на века неизменное, как математическое понятие, определение экономики едва ли возможно. Но давайте утешимся тем, что нам известно неизменное назначение экономики, благодаря чему ее можно обнаружить в любом обществе, как бы далеко от нас оно ни находилось.

Такой взгляд на то, как соотносятся между собой экономика и общество, заставляет серьезно скорректировать господствующие ныне представления об экономической эффективности. То, что сейчас принимается за экономическую эффективность, больше походит на эффективность финансовую. Финансовая же эффективность не имеет однозначной связи ни с занятостью, ни с производственными успехами. Современный бизнес

доказал, что умеет демонстрировать высокую финансовую эффективность и при слабых производственных результатах, и при низкой занятости.

Важно понимать, что конечные результаты функционирования экономики находятся за ее пределами – в других функциональных подсистемах, в том, насколько удовлетворительно экономика способствует их эффективной работе. Поэтому системная экономическая эффективность должна отражаться в повышении качества их системного вклада в жизнедеятельность общества. Вообще всегда, когда мы говорим об экономике, нужно понимать, что одновременно мы говорим об обществе.

Что касается правомерности плоскостного изображения социальной системы, то это можно объяснить тем, что Толкотт Парсонс, создатель структурно-функциональной теории социальных систем, был по образованию и первоначальным научным интересам правоверным экономистом неоклассиком. В его неоклассическом понимании, взаимодействия между структурными подсистемами общества происходят через линии их соприкосновения друг с другом, образуя, тем самым, своего рода рынки обменов системными вкладами как механизм поддержания жизнедеятельности общества в целом. Структурные подсистемы, экономика в том числе, автономны относительно друг друга, как это должно следовать из неоклассической доктрины, и обладают независимой ценностной базой. Системные обмены затрагивают только готовые результаты их функционирования.

Более содержательную картину взаимоотношений экономики и общества можно получить из исследований Карла Поляни и его последователей из школы экономической антропологии, в центре исследовательских интересов которых были проблемы сравнительного изучения возникновения, роста и упадка экономических институтов в реальных нерыночных и рыночных системах. В этом направлении К. Поляни предложил очень важное понятие автономного и внедренного состояния экономики, помогающее понять различия в функционировании таких систем. Хотя Поляни прямо не полемизировал с Т. Парсонсом, из его теории следует, что структурно-функциональные подсистемы общества отнюдь неравноправны, в отличие от модели последнего, и между ними существуют отношения доминирования и подчинения. В теократических обществах доминировать будет ценностно-интегративная подсистема *I*, а функционирование остальных будет строиться как обслуживание ее императивов. В обществах с сильной тоталитарной ориентацией доминировать должна политическая подсистема, диктующая остальным границы действия их собственных интересов. В обществах с рыночной экономикой доминирующие в них силы, часто обозначаемые как крупный капитал, или бизнес, олигархические круги и т.п. будут оказывать непропорционально большое влияние на политическую и ценностно-интегративную подсистему. Поэтому такие общества будут выглядеть отличными от модели Парсонса, напр., в виде веера или параллелепипеда (рис. 2, 3).

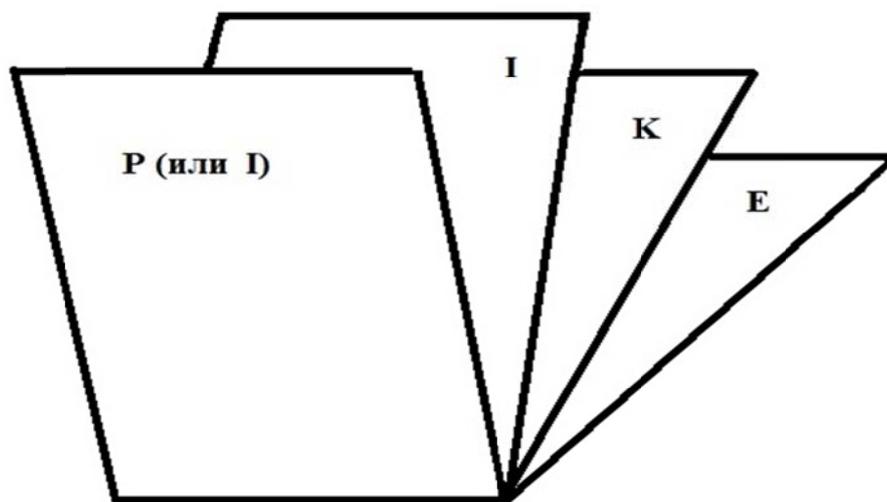


Рис. 2. Общество со структурно-функциональными подсистемами во внедренном состоянии

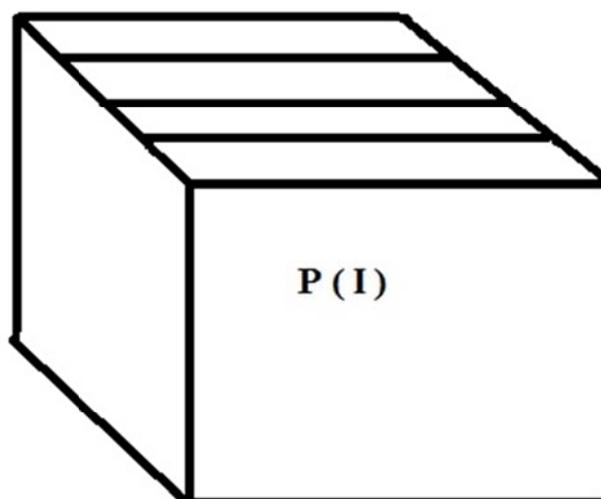


Рис. 3. Общество тоталитарного типа

Экономика как системный процесс, обслуживающий общество как структурное социальное целое, будет выполнять свою системную функцию по-разному в зависимости от того, является ли оно светским или теократическим, централизованно управляемым или плюралистическим, авторитарным или либеральным и т.п. Это означает, что внутренние структурные элементы экономики будут разными в разных обществах.

Зададимся вопросом, чем было вызвано появление бизнеса в обществах западного типа? Что ему предшествовало? Ведь по историческим сведениям его появление в Европе можно датировать периодом от конца XVIII до начала XIX в.

Базовая транзакция бизнеса – операция купли-продажи унаследована им от торговли времен позднего средневековья и последовавшего за ним меркантилизма, когда окончательно были выработаны юридические основы обращения долгов, что превратило торговлю из беспорядочного и внутренне слабосвязанного множества разрозненных торговых операций в подлинную непрерывно действующую отрасль хозяйственной деятельности. Но ведь нечто подобное уже состоялось за много веков на Востоке, однако не привело там к появлению бизнеса.

На Востоке бизнес появился вместе с колониализмом нового времени. Фактором, определившим судьбу бизнеса в Западной Европе, стал промышленный переворот, которого не знал торговый Восток. Т. Веблен пишет: мотивом бизнеса является денежная выгода; его главный метод – купля и продажа. Его главная цель и нормальный результат – накопление богатства (Веблен, 2007). На начальных этапах нового времени, еще до того, как машинные технологии стали преобразовывать европейскую промышленность, деловое предприятие продолжало еще выступать в виде коммерческого бизнеса – сбытовой торговли и банковской конторы.

С наступлением века машинных технологий ситуация изменилась, хотя сами по себе методы бизнеса внешне изменились мало, так как они уже направлялись деловыми интересами. Но вместо вложений в товары – с тем, чтобы они переходили от производителя к потребителю, как это делал еще купец, – бизнесмен, как новая фигура, стал вкладывать в машинные процессы промышленности, сочетание и взаимодействие которых у него под гораздо большим контролем, чем риски морской и даже сухопутной торговли у купцов, ведущих дела на заморских территориях. Но пока машинные процессы были еще недостаточно развиты, предприятия разбросаны и мало связаны друг с другом технологически и, главное, пока они были маломощными и работали на узкие рынки, а управляющие ими бизнесмены привычно полагали, что вкладывают деньги в машинные процессы ради улучшения бытовых условий для своих семей, они были еще не в состоянии представить себе, какие возможности открывает перед ними увеличение прибыли от инвестиций.

Лишь когда технический прогресс обеспечил недостижимый ранее рост производства и доходы бизнесмена от вложений в бизнес окончательно оторвались от уровня, необходимого для обеспечения достойного образа жизни семьи, бизнесмены смогли осознать новую необходимость постоянного поиска возможностей для более прибыльных инвестиций. Эта идея воплотила в себе «дух бизнеса» и заставила бизнесмена оставить надзор за привычным ходом машинного процесса, с которым было когда-то связано его семейное благополучие, своим служащим, а самому переключиться на постоянный поиск возможностей перераспределения его инвестиций от менее выгодных к более выгодным проектам. Это стало первым шагом к обесценению многовековой традиции продолжения детьми дела своих отцов. Семейное дело превратилось во временное занятие до отыскания новой, более выгодной сделки. Таким образом, наиболее адекватной формой богатства для бизнеса оказалась его денежная форма.

Этому способствовал завершившийся к концу XIX в. переворот в понимании природы имущественного богатства. До этого в обыденном сознании и в решениях судов господствовал стереотип, согласно которому имуществом являлась совокупность материальных объектов, которым владеет и пользуется семья. Запрет на коммерческие сделки с ним (например, назначение свыше цен их купли-продажи) не считался нарушением права собственности, если не нарушались права пользования. Так до 70-х гг. XIX в. в США власти могли законно лишить владельца имущества по соображениям целесообразности без всякой компенсации. И только 14-я поправка к Конституции изменила это положение. А в 90-е гг. XIX в. имуществом стали признавать все, что имеет меновую ценность, т.е. может быть продано.

Это стало законодательным признанием в качестве имущества неосязаемых активов, нематериальное имущество – долги, акции и облигации были признаны еще раньше.

Эти правовые новации превратили бизнес в главный и доминирующий экономический уклад в экономически развитых странах. При этом его экономическая роль перестала быть главной, поскольку цель извлечения прибыли на инвестиции больше не предполагает расширения производства и занятости. Само деловое предприятие, некогда бывшее основанием, на котором бизнес поднялся до нынешних высот, превратилось в торгуемый объект, обладающий капитализированной ценностью. При этом статус юридического лица не спасает его от захвата под видом недружественного поглощения. Лишь в самое последнее время на Западе раздались голоса в его защиту. Суд в одной из европейских стран запретил захват одного предприятия на том основании, что лицо, а предприятие является юридическим лицом, не имеющее гражданских прав, а только личные, не должно ни продаваться, ни покупаться.

Широко рекламируемая ныне «творческая сила бизнеса», которая благодаря конкуренции ускоряет технический прогресс, очень слабо подтверждается на практике. Еще Т. Веблен в своем знаменитом труде «Теория делового предприятия», написанном по материалам многочисленных расследований Промышленными комиссиями Конгресса США решительно отвергает этот домысел. Он пишет: «Возьмите любое выдающееся изобретение и сравните дату, когда было сообщено о готовности его к внедрению, с датой фактической реализации и вы увидите, насколько бизнесу удалось его задержать» (Веблен, 2007).

В наше время, когда бизнес большую часть своей выгоды получает от капитализации неосязаемых активов, которые мало что дают для решения давно назревших проблем, бездумная, вернее было бы сказать безумная «бизнесизация» нашей экономики привела к проникновению «духа бизнеса» во все поры нашего общественного организма.

Коррупция, поразившая Россию, есть ничто иное, как превращение исполнения государственных и иных властных должностей в частный бизнес их исполнителей. Это их бизнес на рабочем месте. Должность как дорогостоящий неосязаемый актив. А ведь кор-

рупция всегда и везде считалась тягчайшим государственным преступлением наряду с государственной изменой. Так она и должна бы караться.

Бизнес как один из экономических укладов давно вышел за пределы своей экономической роли в погоне за выгодой и вовлек в орбиту своего влияния остальные подсистемы нашего общества. А ведь Т. Веблен еще в конце XIX в. определил его как паразитический способ хозяйствования.

Решение проблем, создаваемых бизнесом, следует искать не в его тотальном ограничении, а на путях возвращения к его изначальной роли одного из экономических укладов наряду с другими укладами, участвующими в общей задаче нашей экономики, состоящей в обеспечении общества и составляющих его подсистем средствами выполнения их системных функций.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Веблен Т.* Теория делового предприятия. М.: Дело, 2007.
- Гребенников В.Г., Зотов В.В., Николаев Л.К.* Проблема моделирования взаимодействия социальных и экономических факторов развития народного хозяйства. М.: ВНИИСИ, 1976.
- Зотов В.В.* Экономика и общество: критический анализ структурно-функционалистской концепции школы Т. Парсонса. В сб. Методология комплексного исследования социально-экономических систем. М.: ВНИИСИ, 1980, Вып.1.
- Commons J.R.* Legal Foundations of Capitalism. Clifton N.Y., 1974.
- Commons J.R.* Institutional Economics. New Brunswick, 1986.
- Parsons T., Smelser N.* Economy and Society. N.Y.: Free Press, 1956.
- Polanyi K.* The Great Transformation. N.Y., 1944.

ЗОНЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИЗБЫТОЧНЫХ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК НА ПРЕДПРИЯТИИ

ТРАНСАКЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Со времени своего появления в период Промышленной революции деловое предприятие существует как синтез возрастающего числа внутренних подсистем, взаимодействие которых создает нормальный уровень сбалансированности всех важных процессов внутри предприятия, без чего невозможно его долгосрочное существование в конкурентной внешней среде. Поэтому при объяснении функциональных и целевых аспектов деятельности делового предприятия важно понять, на чем основывается сбалансированное взаимодействие его внутренних подсистем и какова их сравнительная роль в достижении функциональных и целевых характеристик, необходимых для обеспечения успешного функционирования на длительную перспективу.

Современные экономические системы существуют в триединстве технологических, производственных и институциональных аспектов (Пресняков, 1991). Технологический аспект экономической системы задается множеством технологических переделов, осуществляющих превращение ресурсов в продукт. Производственный аспект выражает степень применимости, а также масштабы и интенсивность использования технологии для нужд общества. Он связывает между собой характеристики применяемой технологии с требуемыми количествами потребляемых ресурсов и объемами выпуска. Институциональный аспект выражает организационно-правовые формы и транзакционное сопровождение технологии обществом.

Поэтому важно обеспечить такое соответствие связанных между собой характеристик процессов взаимодействий участников, чтобы они порождали достаточно широкое поле бесконфликтного взаимодействия, в рамках которого стороны могли бы регулировать свое поведение с целью поддержания необходимого уровня взаимной заинтересованности в достижении транзакционного соглашения. В качестве примеров таких характеристик процессов взаимодействий участников можно назвать: совместимость их интересов в исполнении процессов, доверие между ними, культурологическая совместимость, информационная открытость и т.д. Для достижения согласия необходимо иметь достаточное разнообразие институциональной среды, из которой можно было бы сделать выбор законных способов достижения нужных характеристик.

Тогда основной вопрос, на который нужно ответить при решении вопроса о введении инвестиционных проектов в хозяйственную практику, приобретает характер перманентной проблемы, состоящей в непрерывном поиске такой транзакционной конфигурации бизнеса, которая, постоянно изменяясь, поддерживает коммерческую эффективность

и рентабельность бизнеса на уровне меняющихся требований со стороны экономической, социальной и институциональной среды (Вересков, Зотов, 2012).

Отсюда возникают две задачи: одна касается выявления взаимозависимостей характеристик процессов, влияющих на трансакции, другая – установления соответствия этих взаимосвязанных характеристик, имея в виду необходимость преодоления возникновения конфликтов между участниками из-за несогласованности исполнения процессов, когда характеристики не соответствуют друг другу. Условием согласованности процессов, имеющих системное значение для хозяйствующих субъектов, является трансакционный способ этого согласования, который необходим для фиксации достигнутого компромисса интересов сторон и, тем самым, исключает разнонаправленность их действий в ущерб интересам кого-либо из участников. Разнонаправленность действий весьма часто встречается в отношениях между сотрудниками органов власти и хозяйствующими субъектами. Деловая пресса полна сообщениями о полном и недобросовестном игнорировании первыми хозяйственных интересов вторых, когда сотрудники органов власти, злоупотребляя служебным положением, разрушают действующие трансакции, и лишь последующие решения судов запоздало восстанавливают статус-кво (см., напр., Механик, 2014).

Функциональное согласование не может служить достаточным условием эффективной реализуемости процессов при наличии открытой или скрытой (потенциальной) конфликтности интересов участников, не только внешних, но и внутренних. Достаточность достигается трансакционно, так как трансакция устанавливает спецификацию прав и обязанностей участников и поэтому является законным, т.е. защитимым в суде способом урегулирования конфликта. Значение характеристик процессов состоит в том, что без достижения удовлетворяющего всех участников, хотя и в разной степени, согласия по всем пунктам невозможно достижение общего компромисса интересов даже при полном взаимопонимании сторон относительно желательности и выгоды рассматриваемого варианта действий. Одновременность и неразрывность конфликтности и взаимозависимости интересов воспринимается и оценивается как состояние проблематичности достигнутого ранее между разными группами участников компромисса, зафиксированного как определенный порядок, лояльность к которому согласились соблюдать все участники. Таким образом, перед предприятием всегда стоит проблема поддержания трансакционной конфигурации, которая обеспечивала бы поддержание действующих и появления новых ожидаемых выгодных для него трансакций, в которых состоит его бизнес в определенных количественных и качественных измерениях. Соблюдение и нарушение трансакционной конфигурации под влиянием внутренних и внешних изменений требует от управления постоянной готовности к принятию своевременных мер по ее сохранению или, напротив, пересмотру в интересах поддержания функциональности предприятия. При этом необходимо исходить из того, что эффективность – как сохранения, так и контролируемого изменения – порядка зависит от трансакционной устойчивости достигнутого компромисса интересов.

Отсюда следует, что недостаточно и вообще неправомерно относиться к предприятиям только как к производственно-техническим системам (Зотов, Пресняков, 1995). Сложившаяся традиция оценивать деятельность предприятий почти исключительно в терминах технической и экономической эффективности, или более узко – продуктивности и доходности, сегодня создает искаженный образ предприятия, оторванный от важнейших процессов, в которых состоит жизнедеятельность всего общества и составляющих его институтов. Становится все более ясно, что деятельность отдельного предприятия неизбежно порождает в окружающих его средах реакции, зачастую неожиданные как для руководства самого предприятия, так и для многих участников вышеупомянутых сред, даже непосредственно незатронутых техническими и трансакционными действиями предприятия.

Поэтому важно стремиться к такому пониманию деятельности предприятия, которое позволило бы в явном виде учитывать и предвидеть возможные прямые и ответные воздействия многообразных сред, в которых действует предприятие. А это значит, что предприятие нужно рассматривать как такой субъект действий, который должен обладать достаточным потенциалом адаптивных изменений, чтобы сохраняться и развиваться во взаимодействиях с другими участниками. Трансакционная модель предприятия, в отличие от оптимизационных моделей, призвана отразить действие в ней трансакционных факторов, помимо ресурсных, капитальных и трудовых, действие которых достаточно подробно исследовано на модельном уровне.

Для построения такой модели важно добиться ясности в том, как соотносятся между собой трансакции и процессы, запускаемые ими. Трансакции составляют субъективную сторону функционирования предприятия. По отношению к процессам производственного, логистического и организационного характера они выступают как события, позволяющие приступить к производству, сбыту и отгрузке продукции, к приемке закупленного сырья и материалов, и вообще к работе всех подразделений предприятия, включая формирование производственных коллективов, ко всему, что образует объективную сторону его функционирования на основе операционных регламентов, технологических стандартов и технических условий.

Никакой процесс на предприятии не осуществляется без его трансакционного урегулирования, включая материальное и финансовое обеспечение, организационную и технологическую подготовку, права и обязанности участников и их вознаграждение, а также санкции за нарушение условий опосредующих трансакций. Необходимо, однако, осуществить четкую спецификацию взаимовлияний задействованных здесь процессов друг на друга и на функционирование предприятия в целом.

Задача изложенного ниже анализа заключается в выявлении зон появления избыточных трансакционных издержек, формирующихся во взаимодействиях участников трансакционных процессов. Такие зоны находятся на пересечениях функциональных аспектов деятельности предприятия и процессов их исполнения (см. табл.).

**Характеристики взаимодействия участников
в процессах исполнения функций предприятия в обществе**

Функциональные аспекты деятельности предприятия	Характеристики взаимодействия участников		
	В социально-психологических процессах	В управленческих процессах	В операционных процессах
Этический	Культурно-ментальная совместимость	Целевая совместимость	Интерпретационная совместимость участников
Юридический	Правовая защищенность	Соответствие прав и ответственности	Открытость
Хозяйственный	Материальная заинтересованность	Мотивированность	Удовлетворенность
Производственный	Авторитет	Возможность самореализации	Нагрузка
Формирование круга участников	Престижность	Статусность	Членство
Пространственный	Идентифицируемость	Интегрированность	Автономность

ПРОЦЕССЫ

Процессы, связывающие исполнение функций экономического субъекта между собой, с некоторой долей условности можно разделить на социально-психологические, управленческие и операционные в соответствии с характером ограничений (социальных, информационных и инструментальных), определяющих закономерности этих процессов (Зотов, Пресняков, 2001). Через социально-психологические процессы реализуются на уровне каждого индивида привычно переживаемые им состояния причастности, принадлежности и включенности в деятельность предприятия. Управленческие процессы выстраивают действия людей в систему, т.е. приводят к сознательной координации их действий для достижения поставленных целей. Операционные процессы – это процессы выполнения технологизированных инструментальных действий, результатом которых становятся объекты или состояния, воспринимаемые как реализация принятых целей.

Социально-психологические аспекты взаимодействий участников деятельности организации приобретают самостоятельное значение в связи с несводимостью их взаимодействий к формальному кругу прав и обязанностей. Как показывает практика, даже буквальное следование требованиям утвержденных инструкций не гарантирует удовлетворительного результата. Причина в том, что в системах коллективного действия уровень достижения результатов как интегрального, так и локального характера зависит не только от квалификации, но и от качества сотрудничества всех участников. Длительный опыт должностного и личного общения в организационной среде приводит к тому, что участники коллективной деятельности обрastaют специфическими активами неформального характера, которые никоим образом нельзя передать другим субъектам хозяйствования через

рынок или посредством администрирования. Это позволяет их владельцам добиваться результатов сверх их минимальных обязательств, установленных должностными правами и обязанностями, т.е. преследовать цели и реализовывать амбиции, часто выходящие за пределы их профессиональной функциональности и компетенции.

С другой стороны, часто принимаемые руководством решения под флагом «оптимизации», «рационализации», «экономии» без учета конфликтной составляющей, которая всегда присутствует в отношениях между группами и индивидами в деловой среде, наталкиваются на неожиданные для их инициаторов сопротивление со стороны участников деятельности предприятия и, прежде всего, со стороны его персонала, так как психологически расцениваются как посягательство на социальные завоевания людей, от которых требуют жертв в интересах привилегированных групп. Отсюда постоянная угроза потери функциональной эффективности деловой организации.

Область управленческих процессов была впервые разработана в трудах А. Файоля (2011) под именем функций управления. В наши дни интерес к ним подкрепляется новыми интерпретационными возможностями, которые появляются на пересечении этих идей с институционально-транзакционным пониманием управления как совокупности процессов взаимодействия между начальниками и подчиненными. Такие взаимодействия осуществляются в форме так называемых управленческих транзакций. Отличительной их чертой является неравноправный статус их участников. Примерами служат отношения типа «мастер-рабочий», «директор завода – начальники цехов», «начальники участков – бригадиры» и т.п. В системах командно-мобилизационного типа эти отношения приближаются к режиму военной дисциплины. В системах свободного найма должностное неравноправие функционально только в определенных границах, выход за которые имеет отрицательные последствия как для начальников и подчиненных, так и для организации в целом. Право начальника отдавать приказы или вводить новшества, обеспечивающие, на его взгляд, повышение эффективности или результативности работы, не защищено в условиях свободного найма от свободы подчиненного отказаться от выполнения приказа или саботировать его. В то же время свобода отказа или саботажа подчиненного не защищена от права начальника уволить такого работника. Указанное соотношение прав и обязанностей сторон управленческой транзакции говорит о неустранимости потенциального конфликта между ними. Осознание этой потенциальной конфликтности процессов управления приводит к необходимости избирать такие формы приказов и распоряжений, которые не переводили бы конфликт в открытую форму, разрушающую саму деятельность.

Операционные процессы – это совокупности последовательных и параллельных операций, создающих определенный конечный или промежуточный результат, становящийся объектом транзакционного оформления. Процессы должны удовлетворять требованиям операционных стандартов, соответствие которым является необходимым и достаточным условием для признания за ними транзакционного качества, т.е. пригодности для транзакционного продвижения.

Операционные стандарты – это, по сути, опорные точки организационного и группового функционирования. Они играют роль правильного способа выполнения операций. В идеале, т.е. в случае абсолютно полного соответствия высшим требованиям операционных стандартов, изделие или иной результат обладает наивысшим транзакционным качеством – нулевыми транзакционными издержками. Любое отступление от операционных стандартов порождает транзакционные издержки.

Состояние процессов образует ту область ответственности руководства, которую можно назвать системными аспектами деятельности предприятия.

СИСТЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Говоря о системных аспектах деятельности предприятия, мы имеем в виду формализованные образы таких комплексов должностных взаимодействий участников деятельности, каждый из которых представляет собой специфический актив предприятия и поэтому вносит отличный от других комплексов вклад в исполнение предприятием его системной функции, а значит экономически значимый вклад в жизнедеятельность общества. Системные аспекты деятельности делового предприятия обладают присущей каждому из них совокупностью процессов, в которых реализуются направления его деятельности как элемента социально-экономической системы (Клейнер, 2014). Системность подобных аспектов проявляется в том, что потеря функциональности хотя бы в одном из них обесценивает даже выдающуюся работу остальных и, следовательно, предприятия в целом. При этом, если состав участников процессов в рамках определенного аспекта при сохранении транзакционной конфигурации более или менее постоянен, то состав участников исполнения разных аспектов может оказаться существенно другим. Поскольку каждый участник может быть задействован в исполнении нескольких аспектов, причем с разной интенсивностью и с разными партнерами, важно, чтобы его участие в разных аспектах деятельности предприятия было сбалансированным и внутренне непротиворечивым.

Наиболее значимыми из этих факторов (назовем их «характеристиками среды») являются те, которые влияют на проявление личных качеств людей на рабочих местах. Поэтому к объектам транзакционного (институционального) анализа следует причислить этический, юридический, хозяйственный, производственный, кадровый и пространственный аспекты – все, в которых взаимодействия людей характеризуются конфликтностью интересов. Все они предполагают исполнение определенных транзакций.

Список аспектов может дополняться, но для нас важно, что в каждый момент времени он конечен. Это означает, что одни процессы являются как бы легитимными и отражают «лицо общества», а другие, обладая формальными признаками процессов, носят нерегулярный характер – типа мутаций. Они могут при благоприятных условиях войти в структуру «легитимных процессов», и с той же или даже большей вероятностью могут быть отвергнуты либо закреплены как формы нелегитимной, хотя и устойчивой деятельности. Важно отразить существенные содержательные характеристики процессов в обла-

сти исследуемого аспекта. В таком представлении составляющие эти процессы действия могут интерпретироваться как аспекты одной из системных функций предприятия, имея в виду, что при описании системных функций других подсистем содержание этих составляющих действий будет модифицироваться под влиянием специфики рассматриваемой подсистемы (Зотов, Пресняков, 2001).

ЭТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Социальный характер деятельности предприятия заставляет ее участников давать моральную оценку действиям, как своим собственным, так и других. Если среди участников имеются существенные различия в нормативных оценках действий, то возникающие у них идиосинкразические реакции на раздражающие моменты в поведении других резко снижают моральный климат и возбуждают взаимные претензии, и неудовлетворенность в отношениях между участниками в итоге подрывает результативность предпринимаемых усилий. Так часто создается конфликтная ситуация из-за чего организация теряет способность на должном уровне выполнять работу, для которой она создавалась.

КУЛЬТУРНО-МЕНТАЛЬНАЯ СОВМЕСТИМОСТЬ

Культурно-ментальная совместимость, вернее, ее уровень, характеризует способность лиц и коллективов к участию в совместной деятельности, связанной с непосредственными интерактивными личными взаимодействиями. Операционная и функциональная целесообразность, присущая той или иной системе действий, недостаточна для ее утверждения в обществе. Функциональность таких систем опирается на моральную совместимость действий их участников, которые принимают решения и предпринимают действия, затрагивающие позиции и интересы других лиц, групп и организаций. Как следствие, возникает опасность утраты доверительных отношений вплоть до скрытого, а затем и открытого конфликта между ними. Если истиной целью вышеупомянутых решений и действий является извлечение односторонней выгоды для себя, то другие участники начинают считать себя обойденными, и у них могут возникать подозрения в склонности коллег к оппортунистическому поведению в ущерб к тем, кто старается действовать строго в рамках рабочих правил организации. Утрата доверия превращает прежде положительный баланс ожиданий, как между самими участниками, так и между ними и организацией, в негативный (Ляско, 2003).

На заре индустриальной эры проблема необходимого доверия между участниками решалась путем ограничения доступа к предпринимательской деятельности для лиц из низших сословий, которых подозревали в склонности к нарушению деловой этики. Сословные перегородки утратили свою актуальность только тогда, когда сложились институциональные формы взаимной ответственности, обеспечивающие соблюдение необходимых этических требований (Зотов, Пресняков, 1995).

С устранением сословных перегородок роль, которую они прежде играли, отошла к репутации. Репутация в хозяйственных делах – это, прежде всего, претензия на доверие, а доверие – это основа надежности ожиданий и, стало быть, пригодности к совместной деятельности. Отсюда столь характерный для нашего времени усиленный поиск партнеров с хорошей репутацией.

ЦЕЛЕВАЯ СОВМЕСТИМОСТЬ

Предназначенность организации для достижения вполне определенных целей, которые превышают возможности всех членов, взятых по отдельности, превращает ее в самостоятельный фактор производства. Именно поэтому целеполагание и целедостижение признаются почти всеми исследователями основными функциями управления (Гэлбрейт, 1976). Доминирование организационных целей выражается в привязанности индивидуальных целей к достижению явно выдвинутых целей предприятия или другой организационной единицы, даже если за ними стоят цели влиятельной группы участников. Цели принимают окончательный вид в процессе составления всеобъемлющего плана, направляющего и регулирующего пути их реализации. Важно здесь не допускать отождествления целей предприятия с лоббированием интересов и целей определенных групп и лиц. Откровенное отстаивание руководством эгоистических интересов узких групп и отдельных индивидов, в конце концов, неизбежно приводит к утрате авторитета руководства и его способности выступать от имени организации, а также распространению должностного нигилизма среди участников, все более сползающих на путь выжимания оппортунистических выгод.

Если среди исполнителей работ в организации преобладает мнение, что избранный руководством курс или его изменение не угрожают (или даже благоприятствуют) реализации ожиданий, которыми разные категории персонала руководствуются в своих отношениях с организацией, то реакция на затрагивающие их действия администрации будет, скорее всего, позитивной или, по крайней мере, нейтральной. Это будет выражаться в не ухудшении или даже повышении показателей трудовой активности и профессиональной эффективности. Если же действия управления будут расцениваться достаточно большой частью участников как не отвечающие ожиданиям, которыми они связали себя с организацией, то их коллективная реакция, скорее всего, будет негативной, что выразится в ухудшении производственных показателей и падению исполнительской дисциплины.

ИНТЕРПРЕТАЦИОННАЯ СОВМЕСТИМОСТЬ

При всей возможной разнице воспитания, культурного опыта, темпераментов, идеологических позиций и религиозных верований, отражающихся на восприятии людьми событий, происходящих в организационной среде, на предприятии целенаправленно должен поддерживаться необходимый уровень совместимости интерпретаций участниками

требований рабочих правил и исполнительской дисциплины, делающих возможными их совместную продуктивную работу в долгосрочных интересах организации (Salthe, 2007). Ситуация отсутствия должного взаимопонимания создает трения в выполнении совместных работ и влечет за собой увеличение транзакционных издержек.

Проблемы интерпретационной совместимости и взаимопонимания особенно обостряются в связи с реализацией инновационных решений (неважно, какого они характера – касаются они технических, управленческих или социальных инноваций) на предприятиях, имеющих длительный опыт хозяйственного функционирования. Инновации требуют качественных изменений процессов на предприятии – новых участников, новых регламентов выполнения работ, новых неиспользуемых ранее ресурсов, а чтобы они заработали должны быть созданы условия согласованного их восприятия всеми участниками.

Источники проблем интерпретационной совместимости могут лежать и во внешней среде. Смена поставщиков, изменение налогового и хозяйственного законодательства – все это факторы, усложняющие взаимопонимание между участниками.

Из необходимости обеспечить это взаимопонимание, в частности, вытекают требования к рабочему языку организации – он должен служить целям доведения общих задач организации до всех участников в свободно переводимой форме на их «внутренние языки» без потери и искажения смысла и содержания. Такой язык должен обеспечивать не только свободное их общение между собой, но и служить поддержкой отношений с внешними участниками деятельности предприятия. Информация (знание), закодированное знаками, не общедоступно и не универсально (Шрейдер, 1974).

ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Организации, относящиеся к разным организационно-правовым формам, различаются как по отношению участников к активам организации, так и по уровням правовой и имущественной защищенности, которой обладают разные группы участников: собственники, партнеры, акционеры, наемные работники. (Тихомиров, 1995). Правильность действий участника, состоящая, главным образом, в исполнении предписанных обязанностей, которые считаются необходимыми для сохранения и развития организации, определяется уровнем приверженности сложившимся в течении достаточно длительного времени канонам правильного поведения во всех ситуациях жизнедеятельности организации. Эти оправдавшие себя каноны поведения представляют собой ничто иное, как «рабочие правила» организации, выработанные как результат длительного опыта достижения компромисса между интересами участников, и в этом смысле выступают как «стратегические транзакции», определяющие на длительную перспективу отличительные особенности экономического поведения данного хозяйствующего субъекта. Их главное назначение состоит в том, чтобы обеспечить нормальную работоспособность отдельных участников и организации в целом.

ПРАВОВАЯ ЗАЩИЩЕННОСТЬ УЧАСТНИКОВ

Гражданское и трудовое право сохраняют свое актуальное значение в отношении внутриорганизационных взаимодействий (транзакций), только если трудовое право непосредственно основано на гражданском праве, например, вопросы найма и увольнения, продолжительности рабочего дня и т.п. Но внутренние рабочие правила регулирования взаимодействий для участников деятельности организации часто являются более влиятельными – люди в своих должностных действиях вынуждены в первую очередь руководствоваться ими, а не нормами закона, так как защищенность их положения в организации, включая вознаграждение, напрямую зависит от отношений с «системой», а не от соблюдения требований закона (Commons, 1974).

Прочность положения участников в организации подвергается испытаниям при разного рода переменах в ней. Инновации являются серьезной проверкой существующего уровня защищенности, так как внедрение новшеств всегда оказывает возмущающее действие на сложившийся характер внутриорганизационных взаимодействий и влечет за собой изменения в действующих рабочих правилах. Последние с появлением нововведений утрачивают в значительной мере способность направлять действия участников на достижение компромисса. Подобная утрата при неизбежном запаздывании появления новых способов достижения поведенческого компромисса, т.е. новых рабочих правил, столь же неизбежно понижает уровень действующей защищенности разных групп участников, многие из которых могут реально потерять основания для своего пребывания в организации, поскольку теряют уверенность в возможности приспособиться к происходящим или ожидаемым переменам.

Одним из средств противостояния тенденциям к организационной деградации может стать стимулируемая сверху политика модернизации действующих организаций, опирающаяся на навязывание технологических, организационных и хозяйственных инноваций, изменяющих соотношение сил между группами участников.

СООТВЕТСТВИЕ ПРАВ И ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Деятельность организации во всех ее аспектах принципиально не может быть полностью выражена в документах инструктивного или предписывающего характера, отклонения от которых влекут за собой административную, а в случае серьезного нарушения, уголовную ответственность. Кодификация прав и обязанностей участников деятельности организации, а также направлений и уровней их должностной ответственности, в реальной действительности служит основой процессов реальных взаимодействий, приводящих к тому или иному уровню достижения коллективных результатов. Если бы было возможно с удовлетворительной точностью предписывать выполнение конкретной задачи, составляющей предмет деятельности организации, то функция управления завершалась

бы на стадии планирования, когда поставленные цели увязываются с имеющимися средствами.

Администрирование, задача которого состоит в обеспечении строгого исполнения требований директивных и правоустанавливающих предписаний и норм, как раз является самым распространенным способом придать алгоритмический характер взаимодействиям участников в целеустремленных средах. Однако в действительности все происходит не по административной диспозиции, согласованной с нормами административного или в рыночном случае – гражданского права, а путем достигаемых или навязываемых компромиссов с использованием властного принуждения, зачастую формально не предусмотренного официальными документами. Здесь речь идет об использовании власти, как о выходе за пределы требований, предусмотренных регламентом, что бывает необходимо для обеспечения функционально эффективной работы организации (Крусс, 2000). Поэтому такая власть, чтобы не перерасти в открытый произвол, должна входить в свод рабочих правил организации – зачастую они бывают более значимыми, чем кодифицированный закон.

Однако решающее преобладание одной из сторон, чаще всего начальствующей, всегда является угрозой для здорового функционирования предприятия, так как становится источником нарастающего конфликта. Даже в случае победы начальствующей стороны и вынужденного согласия подчиненного выполнить приказ или согласиться на предложенные перемены, конфликт интересов не разрешается, а переходит в хроническую форму, чреватую скрытым саботажем и неминуемым падением производительности с потерями не только для обеих сторон, но и для результатов совместной работы.

ОТКРЫТОСТЬ

Проблема открытости экономики традиционно понимается как свобода внешне-экономической деятельности в качестве истинной сферы идеала экономической свободы. Она же приводится всякий раз, когда нужно подчеркнуть пагубный характер чиновничье-бюрократического вмешательства в экономику. Однако, проблема экономической открытости выходит далеко за рамки соотношения между внутренней и внешней экономикой. Она выступает как проблема регулирования доступа к социальной и экономической деятельности и решается по-разному в разных типах общества.

В любой стране открытость экономики имеет жесткие границы институционального характера. Нельзя допускать, чтобы реализация частного интереса была основана на эксплуатации неинформированности и правовой незащищенности широких слоев населения. Наиболее характерное из рыночных несовершенств – монополизация – в современных условиях чаще всего проявляется в приобретении информационной монополии, позволяющей ограничить информационную базу принятия решений конкурентами, делая их поведение более контролируемым и согласованным с решениями информационного монополиста. В жестко социально и экономически поляризованном обществе информационные технологии становятся орудием интересов узких влиятельных групп и их потенци-

альные возможности могут использоваться вопреки интересам других слоев и общества в целом. Общество, заботящееся о благополучии своих членов и их экономической безопасности, должно сознательно стремиться избегать отрицательных последствий неконтролируемой экономической деятельности. Поэтому проблема открытости экономики – это проблема нахождения ее желательного уровня для общества.

Все без исключения организации отличаются некоторым уровнем информационной закрытости. С одной стороны, эта закрытость вызвана потребностью в обеспечении защищенности внутренней жизни организации от нежелательного вмешательства со стороны внешних сил. Иначе организация не в состоянии поддерживать свою самостоятельность и идентичность и, следовательно, свободу в выработке внутренних рабочих правил, обеспечивающих ее работоспособность и отличающих ее от других организаций. Закрытость и собственные рабочие правила суть основа внутренней организационной юрисдикции, устанавливающих режим урегулирования неизбежных внутренних конфликтов (Гришина, 2007).

С другой стороны, традиционным средством получения доминирующего положения группы в организации считается завоевание преимущественного доступа к информации и перекрытие такого доступа для других групп. При этом главные надежды связываются с лоббированием изменений информационных потоков, т.е. с переменами технического характера.

Организационные структуры предприятий формируются вокруг информационных потоков. Организационная структура представляет собой «внутренний скелет» предприятия, соединяющий в единое целое все меняющееся множество формальных подразделений и неформальных групп открытого и закрытого характера. Через нее предприятие принимает информационные потоки извне и распределяет ее по своим внутренним адресам, и на основе их реакций формирует свой информационный ответ на полученное ранее воздействие. Возникающие на этом пути сложности технического и управленческого характера отвлекают от не менее важной проблемы – обострения конфликта экономических интересов как материально-финансового, так и статусного типа, необходимый компромисс между которыми лежит в транзакционной, а не в технологической плоскости.

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ АСПЕКТ

Хозяйственный аспект обеспечивает условия для поступления на предприятие ресурсов, выполнения обязательств по договорам, по согласованным с потребителями графикам доставки и передачи им оплаченной продукции и оказанию услуг. Другими словами, хозяйствование обеспечивает поддержание на требуемом уровне условий для нормальной работы всех участников деятельности и предприятия в целом (Мягкова, 2007). Одно из основных правил хозяйственной деятельности гласит, что для преуспевания в делах индивид обязан следить, чтобы его расходы не превышали выручки. При таком понимании получение чистого дохода не влечет за собой никакого конфликта интересов. И,

казалось бы, если все следуют такому правилу, то никто ничего не терял бы и наступил бы «золотой век». Однако эту идиллию испортило более позднее открытие, что в реальной жизни выручка – это тоже доход, только валовый. И он точно равен валовому расходу другого индивида. А здесь уже налицо конфликт интересов между двумя сторонами.

Таким образом, представление о хозяйствовании как об области рутинных действий и решений, связанных с движением активов на предприятии – запасов материальных ресурсов и готовой продукции – является в корне ошибочным. Лица, осуществляющие непосредственный контроль за движением активов, по своему реальному влиянию не уступают президентам и директорам компаний. Нелишне вспомнить, что в занормированной и забюрократизированной советской плановой системе именно люди, обладающие неявным и часто незаконным правом распоряжаться активами предприятия, оказывались главными фигурантами в уголовных делах о незаконном подпольном предпринимательстве.

МАТЕРИАЛЬНАЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ

Материальная заинтересованность, как проблема управления, встала перед промышленниками с самого начала индустриальной эры, когда при еще отсутствующем рынке труда и унаследованных от средних веков запретах на мобильность рабочей силы им необходимо было найти основу для начисления трудового вознаграждения для наемных работников. В Англии такой отправной точкой послужил знаменитый закон Елизаветы I, согласно которому заработная плата должна была устанавливаться судебным порядком для всей страны, исходя из того количества хлеба, которое было необходимо работнику с семьей на целый год (Кулишер, 2008).

На первый взгляд эта норма представляется весьма гуманной – она гарантировала от голодной смерти. Однако с другой стороны, она предопределила политику низкой заработной платы, которой неуклонно придерживались работодатели по всей Европе на протяжении почти трех столетий. Тогда сложился общественный предрассудок, что интересы промышленности диктуют поддержание заработной платы для рабочих на уровне физического выживания и никоим образом не выше. Считалось, что растущая промышленность не вынесет роста заработной платы и обанкротится со всеми вытекающими последствиями для страны.

Тем самым, проблема материальной заинтересованности обернулась разделением общества на враждующие классы – господ и угнетенных масс, идеология которых взаимно отрицала друг друга. Такое антагонистическое противостояние привело к дифференциации самого понятия материального интереса. Для привилегированных групп характерна оправданность их претензии на неизмеримо более высокий уровень материального благополучия, выражающий их элитарное положение в обществе, чем у других групп, чей общественный статус не предусматривает такого уровня материального благополучия и вполне совместим с низким уровнем материальных интересов и средств их удовлетворения. На более высоких уровнях руководства разрослась практика выплат бонусов, часто

многократно превышающих размер должностных окладов, и доходов, непосредственно несвязанных с производственно-торговой деятельностью предприятия, например, из доходов от неосязаемого имущества: от роста капитализации, брендов, патенты, разного рода имущественных прав и т.п. (Пашуто, 2007). И эти выплаты часто обоснованно расцениваются работниками подчиненного звена как незаслуженные и, следовательно, несправедливые, а потому служат источником напряженности в отношениях между высшим руководством, исполнительным персоналом и акционерами, с позиций которых эти выплаты представляют собой паразитическую ренту и которые требуют участия в ее перераспределении в интересах предприятия. Столь же распространенным является негативное отношение к мнимым успехам внешних участников деятельности предприятия: поставщиков, потребителей, смежников.

При этом необходимо учитывать возможные негативные последствия от установления доверительных отношений между участниками, когда некоторые из них в обмен приобретают формально не предусмотренную возможность добиваться для себя финансовых преимуществ. Таким образом, в ситуации доверительных отношений возникает проблема справедливого вознаграждения, у которой нет рыночного решения, а судебная процедура приводит к разрушению доверительных отношений.

МОТИВИРОВАННОСТЬ УЧАСТНИКОВ

В идеологии управления много внимания уделяется проблеме стимулирования трудоотдачи работников. В краткосрочном аспекте все управление сводится к индивидуальному и групповому стимулированию уровня исполнения обязанностей. Но помимо стимулов на этот уровень влияют взаимоотношения между разными группами персонала, которые составляют очень весомую составляющую морально-психологического климата в организации. Поскольку стимулирование является ответственностью руководства, сотрудники на подчиненных должностях зорко следят за тем, какие подразделения пользуются повышенной благосклонностью у начальства. Перемены в этом отношении служат поводом для выводов о сдвигах в балансе сил между разными группировками наверху. Перекос в пользу одних способен вызвать протестное недовольство со стороны других, вплоть до открытого конфликта, выход из которого не гарантирует неповторения его в скором будущем.

Через стимулирование руководство информирует сотрудников о приоритетах, целях и предстоящих переменах, давая тем самым им пищу для размышлений, ожиданий и выводах об их перспективах в организации. Поскольку разница в доходах между группами, даже если она оправдана по причинам сложности и ответственности выполняемой работы, количественно устанавливается субъективным образом, часто с использованием влияния в коридорах управления, то начальство всегда имеет повод для недовольства со стороны других обойденных милостью групп.

УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ

Трансакционные последствия удачного предпринимательства очевидны. Они состоят, прежде всего, в гарантировании преимущественного, по сравнению с другими предприятиями, доступа к наиболее привлекательным инвестиционным возможностям и, следовательно, в укреплении предпринимательского статуса предприятия как долговременного коллективного экономического интереса (*going concern*), что гарантирует дальнейшее продление горизонта его жизненного цикла. Обратной стороной этого долгосрочного интереса является неоправданное игнорирование такого важного для развития предприятия явления как трансакционная премия, достающаяся успешной стороне при достижении трансакционного компромисса с контрагентами. Трансакционная премия – выигрыш от навязывания условий, более выгодных для одной из сторон трансакционного конфликта интересов за счет трансакционных издержек контрагента. Трансакционная премия также может служить финансовым резервом для компенсации претензий тех участников, которые становятся излишними в результате осуществляемых изменений.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ АСПЕКТ

Производственное предприятие представляет собой организационную единицу, в которой взаимодействуют организации двух типов – организация людей с их гражданскими и социальными правами и обязанностями, физическими и духовными потребностями, социально и психологически приемлемыми стандартами и ожиданиями их улучшения, и организация машин и технологических процессов (Теплов, 1970). Обе эти системы различаются не только по своей природе, но и по режимам и логике функционирования. Поэтому предприятие жизнеспособно в той мере, в которой удастся найти приемлемую степень соответствия этих систем друг другу, становящуюся условием их длительного взаимодействия, без чего предприятие быстро прекратит свое существование.

Постоянным источником трудностей в управлении деятельностью производственных коллективов является чрезвычайное разнообразие личностных качеств людей, порождающее еще большее разнообразие, вплоть до антагонистических противоречий, в восприятиях и оценках общих для всех событий на производстве. Ревность к успехам других, часто мнимым или надуманным, обида за свою якобы неполноценность, осознанное или неосознанное стремление свалить свои неудачи на других и т.п.

Трудовая деятельность находится в процессе непрерывных изменений. В последние десятилетия в развитых странах все большую часть рабочей силы составляют работники умственного труда, и это одна из главных причин перемен в понимании задач и методов управления, характерных для наступающей постиндустриальной эры. Управление умственной работой и работниками умственного труда опирается не на жесткие запреты, правила и инструкции, а на выработку правильной политики и практики управления, оно

нацелено в будущее. Его предметом являются возможности, а не только проблемы (Drucker, 1994).

АВТОРИТЕТ

Авторитет должностного лица или группы лиц представляет собой общественную оценку того, насколько его (их) деятельность оказывает положительное влияние на состояние дел не только в сфере непосредственной ответственности, но и за ее пределами в смежных подразделениях организации. Высокий авторитет наделяет своего носителя особой влиятельностью, позволяющей ему гораздо легче преодолевать бюрократические препоны и подразделенческие перегородки и, тем самым, решать важные для его организации вопросы, улучшающие ее функционирование и создающие эффект, превышающий транзакционные издержки его достижения (Аблаев, 2004).

Противоположностью такого открытого авторитета является так называемый «теневой авторитет», основанный на личных связях с влиятельными фигурами и организациями, на интриганстве, сомнительных услугах особо заинтересованным сторонам, избегающим огласки и т.п. Такой авторитет служит в первую очередь продвижению личных интересов его обладателя, часто в ущерб интересам других участников общего дела. И транзакционные издержки, которые всегда достаточно высоки при множественности участвующих сторон, в таком случае грозят стать заградительными.

Многофакторность достижения организационного успеха ставит перед управлением важную задачу обеспечения взаимодополняемости служебных действий многочисленных участников функционирования, часто имеющих весьма противоречивые интересы. Эта взаимодополняемость может интерпретироваться как задача создания каждым участником благоприятных условий для успешной деятельности других в интересах всей организации. Это предполагает, что даже при очевидной благожелательной лояльности всех участников к общим целям организации, необходимо предотвращать попытки одних групп повысить свой организационный статус путем принижения заслуг других. Поэтому часто приходится сталкиваться с ситуацией, когда идет борьба за мнимое лидерство. Выдвигается аргумент, что все остальные работают хорошо, только благодаря выдающейся работе очередного претендента на лидерство. А эта борьба чаще всего оборачивается дополнительными транзакционными издержками.

ВОЗМОЖНОСТЬ САМОРЕАЛИЗАЦИИ

Стремление выделиться на фоне других групп участников не может быть окончательно искоренено в целедостижительных и конкурентных средах. Индивидуальный и групповой эгоизм является постоянным спутником организационной жизни. Стремление к первенству и карьерным успехам создают благоприятную почву для формирования неформальных коалиций, конкурирующих за доминирование в организации, представляю-

щих вначале потенциальную, а с течением времени все более реальную угрозу для управления. Дилемма состоит в том, что с одной стороны необходимо выстраивать и наращивать взаимную лояльность участников, а с другой, проводить политику «разделяй и властвуй», чтобы противостоять скрытым угрозам фракционного эгоизма, могущих угрожать самому существованию организации.

Отсюда стремление управления интерпретировать происходящие в организации события, как требующие административного воздействия. Это объясняет приверженность к разработке алгоритмизированных бюрократических процедур: формальных отчетов по всем процессам, в которых задействованы подразделения организации, разного рода планов, от краткосрочных до планов долгосрочного развития, систем непрерывного мониторинга и контроля и т.д. Главное назначение этих процедур состоит в создании у участников устойчивой веры во всезнание и вседесущность начальства и в его способность контролировать и направлять ход событий как внутри, так и вокруг организации. Трудность, однако, в том, что такое доверие трудно поддерживать долго. Первые же сомнения во всемогуществе начальства могут стать для него фатальными.

АДМИНИСТРАТИВНАЯ ФУНКЦИЯ

Коллективная деятельность, каковой является деятельность организации, предполагает определенный уровень (иногда весьма сложный) упорядоченности усилий ее участников. В свою очередь, организация опирается на соподчиненность и сбалансированность задач и функций, которые она призвана выполнять, и, следовательно, предполагает, что участники коллективной деятельности следуют определенным количественным и качественным ограничениям и правилам в своих трудовых усилиях. Чтобы быть действенными эти ограничения и правила должны носить характер установлений, обязательных для исполнения, чтобы исключить произвол со стороны отдельных участников, грозящий распадом всей системе коллективной деятельности. Отсюда возникает проблема властного установления и поддержания этих обязательных правил, указывающих направление, а также количественные и качественные характеристики трудовых усилий членов организации. То есть возникает проблема осуществления в ней административной функции. Поддержка порядка на деловом предприятии не сводится только к контролю за соблюдением предписанного исполнения должностных обязанностей и трудовой дисциплины. В силу требований миссии и предназначения делового предприятия поддержание порядка выступает как оптимизация внутрифирменных процессов и взаимодействий для успешного достижения целей предприятия.

Назначение технологических регламентов состоит в том, чтобы обеспечить продуктивную работу всех служб предприятия. И само это назначение обуславливает необходимость своевременного пересмотра регламентов, поскольку невозможно предугадать и предупредить появление всех возможных факторов риска, влияющих на продуктивность, среди которых имеются и неконтролируемые. Технологические изменения, доводимые до

исполнителей в форме технологических регламентов, если они вводятся в действие без учета интересов исполнителей, т.е. нетрансакционно, в большинстве случаев будут восприниматься подчиненными негативно – как посягательство на оговоренные с руководством права. Такой разворот событий является прелюдией к нарастанию конфликта, который может окончиться поражением – как для руководства, так и для исполнителей.

Здесь важно иметь в виду, что успешность адаптации к происходящим внешним и внутренним переменам также зависит от транзакционного потенциала предприятия, включая его способность идти на такой размер транзакционных издержек, которые могут превышать размеры операционных и управленческих затрат (Hammer, Champy, 1993). Как правило, расчет операционных и управленческих издержек ведется исходя из норм, установленных техническими и управленческими регламентами. И если бы эти регламенты были способны охватывать весь спектр возможных изменений в операционных процессах, то транзакционные издержки адаптации к изменениям равнялись бы нулю. Поэтому, чем больше недоучет адаптационных требований в действующих регламентах, тем стремительнее нарастают связанные с ними транзакционные издержки, вплоть до отказа реализовывать, казалось бы, всесторонне просчитанные проекты.

ФОРМИРОВАНИЕ КРУГА УЧАСТНИКОВ

С нарастанием наукоёмкости производственно-хозяйственной деятельности усложняются проблемы формирования круга внутренних и внешних участников деятельности предприятия. Уже недостаточно формально удовлетворяться соответствием кандидатов на вакансии традиционным квалификационным стандартам. Необходимо иметь обоснованную уверенность не только в их способности к адаптации к конкретным требованиям данной организации, но и к выработке у них заинтересованности в длительных отношениях с ней. Поэтому на предприятиях, ориентированных на коммерческий успех, участники могут стать источником особого и очень важного для организации актива, который следовало бы охарактеризовать, как «качество участников». Значение этого актива будет все более возрастать по мере превращения предприятия в элитный коллектив профессионалов. Потеря же предприятиями своих элитных участников оборачивается утратой способности функционировать на уровне требований современного наукоёмкого общества.

Таким образом, важнейшей задачей служб предприятия следует считать отбор, привлечение и выращивание участников элитного уровня. Скорее всего, это очень затратная задача. Сегодня в российских условиях предприятия вынуждены решать ее самостоятельно или в кооперации друг с другом, считая расходы на нее внутренними транзакционными издержками приобретения для себя потенциала на будущее развитие.

ПРЕСТИЖНОСТЬ

Значимость участия переживается субъектами как источник транзакционного статуса. Она его основа. Начиная с положения новичка, у него вырабатывается ощущение своего места и роли в совместной деятельности и поэтому своей нужности в коллективе. Отсюда лояльность к предприятию, с ростом которой растет и его статус в коллективе (Заславская, 2002).

В совокупности все проявления статуса индивида определяют его ценность в организационном пространстве. Достигнутый транзакционный статус действует во всех проявлениях социальной жизни человека и свидетельствует об обоснованности его претензий на улучшение положения в организации, в смысле претензий на повышение материального вознаграждения, ожиданий карьерного роста и различного вида льгот.

Для того, чтобы снизить возможный рост напряженности в коллективе, инициаторам перемен, несмотря на всю их обоснованность с точки зрения будущих экономических результатов, необходимо озаботиться проблемой создания у подчиненных уверенности в том, что эти перемены не окажут влияния на их положение на предприятии.

Политика перспективного развития деловой организации на основе прогрессивных технологических изменений может считаться полностью успешной, если она вызывает повышение уровня лояльности участников к предприятию. Поэтому предприятие должно иметь надежные оценки перспективных выгод для них (в первую очередь от будущих транзакций).

СТАТУСНОСТЬ

Ситуация в экономических системах, в которых преобладающей формой участия является наемный труд, осложняется тем, что руководство часто видит в предлагаемых им проектах прогрессивных улучшений основание для упразднения уже существующих выгод льготного характера для работника, например, сокращение рабочего дня, более ранний выход на пенсию, более продолжительный отпуск. Между тем подобные льготы приобретают со временем статусный характер и высоко ценятся в трудовых коллективах. Их отмена воспринимается, как правило, болезненно и ослабляет уровень лояльности участников деятельности организации к ней. Исторически доказано, что монетизация льгот, т.е. перевод их в денежную форму, становится эффективной лишь при сверхпропорциональной денежной компенсации. Статусный характер льгот делает актуальным для любых реформ правило: денежные улучшения не компенсируют потерю статуса.

На бытовом уровне статус чаще всего ассоциируется с индивидом как его атрибут. Однако в системах коллективного действия, каким является предприятие во всех его формах, еще большую роль играет коллективный статус. Во-первых, как стимулятор лояльности со стороны членов коллектива, для которых принадлежность к авторитетному предприятию становится источником их собственного статуса; во-вторых, в конкурентной

экономической среде коллективный статус предприятия является очевидным экономическим преимуществом, повышающим транзакционную силу его носителя. В частности, капитализация фирмы положительно зависит от его конкурентного статуса, и наоборот.

ЧЛЕНСТВО В ОРГАНИЗАЦИИ

Проблема доступа к членству в организации – это проблема ее защиты от навязывания интересов отдельных групп в качестве целей деятельности организации. Ее решение заключается в поиске законных форм, дающем право отдельным группам и лицам на участие в деятельности организации и принятия ими решений от имени организации в определенных границах. До тех пор, пока организация для своего развития способна опираться на решения узкого круга ее участников, членство в ней опирается на жесткие правила отбора лиц, способных взаимно контролировать друг друга, и на регулирование их отношений с другими участниками посредством норм права. Но ограничения на членство должны балансироваться более высокой ответственностью членов – имущественной или статусной перед другими участниками и обществом в целом.

Престижный характер советской внешней торговли выразался в том, что ее персонал рекрутировался из высших слоев советской государственно-партийной бюрократии и специально подобранных выдвиженцев. В отличие от внутренней торговли случайных людей без партийных и семейных связей во внешней торговле не было. Та деградация этой сферы, которая наступила во времена перестройки, в немалой степени вызвана тем, что была разрушена строгая система отбора кадров, и в эту сферу устремились люди самых сомнительных качеств. В настоящее время положение усугубляется из-за широких возможностей перекачки значительной доли операционных доходов и прямого вывода активов официальных внешнеторговых организаций на счета фальшивых, зачастую однодневных, офшорных компаний.

Таким образом, проблема доступа к участию в деятельности организации связана с социальной стратификацией общества, в котором важные и престижные функции явно или неявно закреплены за привилегированными группами. При этом надо иметь в виду, что влияние групп на организации может быть как положительным, так и отрицательным. Если членство в организации опирается на заинтересованность в исполнении ею своей функциональной роли, тогда социальная ответственность участников группы перед самой группой будет сдерживающим фактором от нанесения ущерба организации. Но если для влиятельных лиц участие в организации – это лишь способ достижения личных целей, которые маскируются под исполнение ею своих функций в обществе, тогда это почти неизбежно обернется для организации потерей функциональности и общественного лица.

Общество и органы, представляющие его интересы обязаны регулировать и контролировать доступ к участию в деятельности организации, чтобы избежать появления дегенеративных и деструктивных процессов в ее структуре.

ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ АСПЕКТ

Компании не ограничены физическим местоположением для производства продуктов и услуг. Сетевые информационные системы позволяют им координировать работу географически разбросанных мощностей как виртуальные корпорации (или виртуальные организации), иногда называемые сетевыми организациями. Виртуальные организации используют сети для связывания людей, активов и идей, соединяя поставщиков и потребителей (а иногда даже конкурентов) для создания и распределения новых продуктов и услуг, не ограничивая себя традиционными границами организации или физическим местоположением. Одна компания может использовать мощности другой компании без физической связи с ней. Каждая компания вносит свой вклад в конкуренцию, делая то, что она умеет лучше других. Так, одна компания может нести ответственность за проектирование, другая за сборку и производств, а третья за администрирование и реализацию.

Традиционное сведение пространственного аспекта хозяйствования к вопросам размещения и разделения труда, даже дополненное соображениями экологической безопасности, не позволяет выразить собственно экономическое существо этой проблематики. Для этого требуется иметь представление об экономическом пространстве для всех уровней хозяйствования (от предприятия до народного хозяйства в целом), которое есть не что иное, как полное множество трансакций на каждом хозяйственном уровне.

Пространственный аспект деятельности организации важен потому, что пространство, на которое распространяются ее экономические трансакции, не совпадает с ее юридическим адресом и физически занимаемыми площадями. Оно, как правило, намного превышает физически занимаемые организацией площади, и что особенно важно, пересекается или вторгается в экономическое пространство других участников. О пересечении экономических пространств организаций можно говорить, когда имеют место договорные или коммерческие трансакции между ними. Вторжением следует считать ситуации некомпенсируемых экстерналиностей, стеснений, создания препятствий для других организаций и лиц, затрудняющих им пользование их личной, а также публичной собственностью. Ситуации типа вторжений почти неизбежно ведут к возникновению конфликтов, разрешение которых может потребовать вмешательства властей и длительных судебных разбирательств.

В структуре функционирования современной экономики наиболее проблемной среди всех уровней взаимодействия коллективных субъектов экономического процесса представляется область, формируемая неконкурентными и неантагонистическими отношениями между хозяйствующими субъектами. Такие отношения можно охарактеризовать как отношения солидарности или своего рода «свойственности», выделяющие одних участников среди других. Эта свойственность вырастает из сходства их хозяйственной философии, понимания социальной ответственности и взаимно дополняющихся представлений о перспективах дальнейшего экономического и социального развития. В конечном итоге речь здесь идет о сходстве и взаимодополняемости экономических интересов.

ИДЕНТИФИЦИРУЕМОСТЬ

Отношения свойственности или деловой близости между участниками позволяет участникам относить себя и других к «своим» и считать себя союзниками в продвижении общих целей и интересов. Сходство разделяемых интересов выражается в их стремлении к формированию объединений ассоциативного типа. В таком контексте между ними формируется самостоятельный социальный и ценностной актив, который реализуется в разных формах ассоциативного поведения, что позволяет участникам сдерживать идиосинкразические реакции на свою внешнюю среду и, напротив, согласовывать свои устремления с интересами других. Желаемый результат скорее достигается, когда участники считают себя своими для своих, которых отличают от чужих, отношения с которыми требуют известной осторожности и меньшей открытости.

В действующей организации могут появляться отношения свойственной близости, участники которых обретают некоторое подобие суверенитета в отношениях с другими подразделениями организации и известную самостоятельность в отношениях с главным руководством. Этот неформальный суверенитет превращает формальную структуру организации из карты технологически обусловленных функциональных связей в живое поле взаимодействий, выходящих за рамки должностных отношений и часто конфликтных интересов различных групп участников, состав которых может с течением времени меняться, меняя, в свою очередь, организационно-структурный скелет всей организации.

Таким образом, отношения свойственности создают область отношений «свои–чужие», замыкающих остальное поле, существующее помимо технологических и управленческих отношений. При этом важно стремиться к тому, чтобы такого рода сложившиеся отношения не приводили к скрытой или открытой борьбе за доминирование в организации отдельных групп участников.

ИНТЕГРИРОВАННОСТЬ

Получение транзакционных преимуществ, как показывает практика последних десятилетий, может достигаться с помощью альтернативных стратегий. Имеется много примеров, когда производится перекомпоновка всей операционной сети путем разделения или, напротив, слияния работ. Эти стратегии дают пример альтернативного поведения в рамках проблематики «свои–чужие». В первом случае речь идет о раздроблении действующей операции, оцененной как чрезмерно сложная в техническом отношении или как избыточно затратная, на ряд составляющих элементов, которым придается статус отдельной операции с соответствующим кадровым наполнением, техническим обоснованием и материальным снабжением. Во втором – имеется в виду укрупнение операционного звена путем присоединения к нему элементов других операций или целых операций с целью упрощения операционной структуры, ликвидации избыточных операционных переходов,

уменьшения числа зон ответственности и, в конечном счете, повышения эффективности, надежности, скорости выполнения работ.

Корпорации и фирмы, избирающие в отношениях с деловой средой стратегию выстраивания отношений «свойственности» со своими смежниками, стремятся к развитию своего технического потенциала и расширению операций, не прибегая к организационным слияниям и поглощениям, а создавая, каждая со своей стороны, транзакционные стимулы друг для друга при сохранении организационной независимости.

В свою очередь, хозяйствующие субъекты, предпочитающие функционировать и развиваться на основе «внутренней» интеграции смежных направлений рассматривают других участников своей деловой среды как «чужих», в отношениях с которыми следует избегать любых форм солидарности в реакциях на появление новых игроков или иные конкурентные проявления. Опора на собственные силы может оказаться транзакционно-оправданной, позволяя избегать длительного и дорогостоящего процесса достижения транзакционного компромисса. Но эта стратегия пригодна для технически сильных организаций, способных благодаря своему техническому превосходству влиять на техническое развитие всей отрасли.

В предпринимательско-управленческой среде широко дебатировался вопрос о сравнительных недостатках и преимуществах функционального либо процессного принципа формирования организационной структуры управления на предприятиях. Причем из лагеря технических специалистов и производственников более громко звучат голоса в пользу функционального принципа, позволяющего базировать работу системы управления на основаниях технической и производственной эффективности путем повышения управляемости на операционном уровне. Тогда как представители бизнес-руководства ратуют за консолидацию операционной структуры, имея в виду возможности повышения финансовой эффективности.

Сегодня на первый план для хозяйствующих субъектов выдвинулись проблемы максимально быстрого приспособления к ускоряющимся сдвигам в потребительском (в широком смысле) поведении разных групп участников их деятельности. В реальных условиях современного бизнеса перед предприятиями эта проблема встала как проблема оптимального реагирования на процессы, находящиеся вне сферы их непосредственного контроля. Отсюда тот отмечаемый повсеместно интерес к созданию адаптивных организационных структур и систем управления, способных своевременно отслеживать сигналы из разных точек и уровней экономической системы от микропроцессов типа потребительского поведения отдельных хозяйствующих субъектов до перспективных научно-технических разработок с возможными последствиями революционного характера для мировой экономики.

Поиск наилучшей модели организационного управления сменился пониманием того, что в современных условиях нормальным состоянием становится непрерывная перестройка систем управления с целью избежать опасного разрыва в развитии разных сторон

деятельности и структурно-организационных частей бизнеса, без чего невозможно поддерживать организационную и юридическую целостность предприятия (Davenport, 1993).

Основная задача таких перестроек – обеспечить согласованное развитие и активное состояние всех направлений деятельности организации, как внутренних, так и внешних для нее. Это подразумевает перенос внимания от функционального управления к управлению процессами, т.е. внимание должно уделяться интегрированным системам, элементарными звеньями которых являются бизнес-процессы.

АВТОНОМНОСТЬ

Суть процесса автономизации экономики состоит в том, что решающие факторы производственного процесса – труд, земля и деньги в функции капитала – мобилизуются и вовлекаются в производство в силу действия чисто экономических институтов. Для предприятия в этой связи встает проблема определения допустимого и оптимального уровня автономизации его подсистем, исходя из необходимости гармоничного взаимодействия всех участников деятельности предприятия, в том числе владельцев его активов, сбалансированной работы всех структурных подразделений.

Как только автономизирующаяся подсистема обретает возможность вырабатывать критический ресурс в количествах, которые определяются не столько требованиями адекватного исполнения ее системной функции, сколько собственными интересами субъектов этой деятельности, она тем самым создает реальные возможности своей дисфункциональности, которая может проявляться в разнообразных формах. Например, автономизируемая подсистема в своей динамике, оторвавшись от сдерживающих факторов и противовесов, налагаемых другими подсистемами, развивает такой чрезмерный уровень активности, когда продукты ее деятельности начинают превосходить возможности их усвоения и использования в других подсистемах. Одну из причин отрицательных последствий чрезмерной автономизации можно видеть в том, что она создает возможности для навязывания частных интересов субъектов или групп, занимающих доминирующее положение в функционировании той или иной подсистемы, в качестве целей всей подсистемы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Из приведенного анализа следует, что основной вопрос управления предприятием приобретает характер перманентной проблемы, состоящей в непрерывном поиске такой транзакционной конфигурации бизнеса, которая, постоянно изменяясь, поддерживала бы его коммерческую эффективность и рентабельность на уровне меняющихся требований со стороны операционной, управленческой и социальной среды, необходимой частью которой является среда хозяйственная с её рыночно-транзакционными требованиями.

Из этого следует, что дальнейшие исследования функционирования предприятий нужно вести на трех уровнях: производственно-технологическом, управленческом и тран-

сакционном. Довод в пользу последнего объясняется тем, что рост транзакционных издержек на одном из них может повлечь за собой изменения на других.

Следует также отметить, что транзакционная теория предприятия ни в одном пункте не расходится с выводами, уже известными из прежних подходов, но рассматривает их как исследование необходимых условий для получения ожидаемых экономических результатов, со своей стороны дополняя их исследованием достаточных условий, т.к. окончательные результаты достигаются транзакционно.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Аблаев И.М.* Тень и краски российской экономики // ЭКО. 2004. № 8. С. 21–37.
- Вересков А.И., Зотов В.В., Пономарева О.С., Пресняков В.Ф.* Институциональные аспекты реализуемости инновационных решений на предприятиях // Экономика и математические методы. 2012. Т. 48. № 2. С.3–14.
- Гэлбрейт Д.К.* Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1976.
- Гришина Н.В.* Организация комплексной системы защиты информации. М.: Гелиос АРВ, 2007.
- Заславская Т.И.* Социетальная трансформация российского общества: Деятельностно-структурная концепция. М.: Дело, 2002.
- Зотов В.В., Пресняков В.Ф.* Фирма как экономический объект и институт общества // Экономика и математические методы. 1995. Т. 31. Вып. 2. Апрель-июнь.
- Зотов В.В., Пресняков В.Ф.* Системные функции экономики / Экономика и общество. М.: ЦЭМИ РАН, 1996.
- Клейнер Г.Б.* Системная экономика как среда функционирования предприятий. Стратегическое планирование и развитие предприятия. / Пленарные доклады и материалы Круглого стола Четырнадцатого всероссийского симпозиума. М.: ЦЭМИ РАН, 2014.
- Крусс В.И.* Актуальные аспекты проблемы злоупотребления правами и свободами человека // Государство и право. 2000. № 7.
- Кулишер И.М.* История экономического быта Западной Европы. Челябинск: Социум. 2008.
- Ляско А.К.* Доверие и транзакционные издержки // Вопросы экономики. 2003. № 1. С. 42–58.
- Механик А.* Непотопляемый островок интеллекта // ЭКПЕРТ. 2014. № 46. С.52–56.
- Мяжкова Г.Г.* Экономика и социология труда. Учебное пособие. Теория управления организационными системами. М.: Физматлит, 2007.
- Пацуто В.П.* Организация, нормирование и оплата труда на предприятии: учебно-практическое пособие. М.: КНОРУС, 2007.
- Пресняков В.Ф.* Модель поведения предприятия. М.: Наука, 1991.
- Теплов Г.В.* Теория и практика планирования на промышленном предприятии. М.: Экономика, 1970.
- Тихомиров Ю.А.* Публичное право. Учебник. М.: Изд-во БЕК, 1995.
- Файоль А.* Общее и промышленное управление. М.: ДиС, 2001.
- Шрейдер Ю.А.* Информация и метаинформация // Научно-техническая информация. 1974. № 4. С. 3–10.
- Commons J.* Legal Foundations of Capitalism. Augustus Kelly Publisher, Cligtons, 1974.
- Davenport T.H.* Process innovation: reengineering work through information technology. Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1993.
- Drucker P.* Management: Tasks, responsibilities, practices. London: Heinemann, 1974.
- Hammer Michael and Champy James.* Reengineering the corporation. A manifesto for business revolution. Harper Collins Inc., New York, 1993.
- Salthe S.N.* Meaning in nature: placing biosemiotics with pansemiotics. In: Barbieri, M., (Ed.), Biosemiotics: information, codes and signs in living systems. N.Y.: Nova Science Publishers, 2007. P. 207–217.

ЕСТЕСТВЕННОНАУЧНЫЙ ПОДХОД К ЭКОНОМИКЕ: СТЕПЕННЫЕ СПЕКТРЫ И МЕТОД НАХОЖДЕНИЯ ИНТЕГРАЛОВ СТОЛКНОВЕНИЙ В СИСТЕМЕ МНОГИХ ЧАСТИЦ С НЕИЗВЕСТНЫМ ЗАКОНОМ ИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Кажущаяся непознаваемость систем многих частиц с неизвестным законом их взаимодействия вовсе не исключает их распространенности в природе. Более того, будучи реальными, физическими объектами, они допускают не только их исследование, но и соответствующее решение соответствующим образом поставленной задачи, например, при соответствующем их моделировании. Такой моделью может быть, в частности, рынок как система многих частиц, о которых известно, что, обмениваясь друг с другом, они формируют степенные или экспоненциальные спектры распределений по доходам (Scafetta, Picozzi, West, 2004). Но каков, закон этих обменов (взаимодействий), – как и когда они эквивалентны или, наоборот, неэквивалентны – в целом неизвестно. Та же ситуация и с наблюдающимися степенными (иногда экспоненциальными) спектрами гамма-вспышек в грозных разрядах (Dwyer, Uman; Tavani et al., 2011), о природе которых известно не больше, чем в ситуации с доходами. Однако, предположив тормозной механизм излучения вспышек можно получить важный результат: на больших частотах *энергетические гамма-спектры* воспроизводят форму спектров излучающих электронов. И поскольку форма полученных таким образом спектров напоминает *функцию распределения $f(\xi)$ дохода ξ рыночных субъектов* целого ряда стран (Scafetta, Picozzi, West, 2004), несомненный интерес представляет исследование таких структур, свойства которых, будучи известны в одной области, могут быть промоделированы в другой.

Поэтому функция

$$f(\xi) \propto \frac{\exp(-(\beta - 2)/\xi)}{\xi^\beta}, \quad (1)$$

с видом, выявленным по результатам эмпирических исследований в (Scafetta, Picozzi, West, 2004; Dwyer, Uman; Tavani et al., 2011), это единственное, что только и может быть использовано в качестве значимого факта. И касается это как самой проблемы степенных распределений (спектров), так и исследования системы многих «частиц» с неизвестным законом их взаимодействия, по известной форме функции их распределения по соответствующим параметрам. А это или доходы субъектов разных территорий, или, например, импульсы (энергии) в «сгустках» излучающих электронов грозных разрядов. То есть, решается в некотором смысле задача, обратная той, что обычно имеет место для гамильтоновых систем: здесь, наоборот, при известном законе взаимодействии частиц находят квазистационарную (равновесную) функцию (вероятность) их распределения.

Формула (1), конкретизируя лишь вид функции распределения со степенным спектром при больших значениях случайных величин $\xi \gg \xi_0$, где $\xi_0 = 1 - 2/\beta$ – наиболее вероятное их значение, ничего не говорит о самой величине β . Эмпирически же выявлены и $\beta < 3$, и $\beta \geq 3$, что явно выделяет показатель степенного спектра $\beta \approx 3$, кстати, когда-то обнаруженный В. Парето в социально-экономических системах. Поэтому, выявив суть наблюдаемого разброса значений параметра β , можно выявить и причину различий исследуемых систем, а заодно, – и закон движения «точки» $\dot{\xi}(t)$ в фазовом пространстве случайной величины ξ . Что, в конце концов, и сводит решаемую «обратную» задачу к задаче с известным законом взаимодействия «частиц».

1. Будем исходить из *уравнения непрерывности* – аналога уравнения Лиувилля для негамильтоновой системы (и предтечи для систем гамильтоновых), – предполагая ее пространственно-однородной

$$\partial N(t, x) / \partial t + \partial / \partial x [V(t, x)N(t, x)] = 0. \quad (2)$$

Здесь $N(t, x)$ – *фазовая плотность случайной величины x в момент времени t* , $V(t, x/D(t))$ – скорость ее изменения, которая через функцию среднего значения (приходящегося на одну частицу)

$$D(t) = \int_0^{\infty} dx x N(t, x) / \int_0^{\infty} dx N(t, x), \quad (3)$$

самосогласованно зависит от *функции распределения $N(t, x)$* и вместе с ней флуктуирует около средних значений: $\langle N(t, x) \rangle = f(x)$, $\langle D(t) \rangle = D$ и $\langle V(t, \xi) \rangle = V(\xi)$ ($\xi = x/D$). Закон $V(\xi)$ надо найти, но так, чтобы вероятность $f(\xi)$ *случайной величины ξ* имела вид (1).

Усредним (2) (Лифшиц, Питаевский, 1979)

$$\partial / \partial t \langle N(t, x) \rangle + \partial / \partial x \langle V(t, x/D(t))N(t, x) \rangle = 0, \quad (4)$$

выделив в $N(t, x) = f(x) + \delta f(t, x)$ *среднюю функцию распределения $f(x)$* и ее флуктуацию $\delta f(t, x)$, а в $V(t, \xi) = \langle V(\xi) \rangle + \delta v(t, \xi)$ – *среднюю скорость $\langle V(\xi) \rangle$* и флуктуацию $\delta v(t, x)$, где

$$\delta v(t, x) = (\partial V(x/D) / \partial D) \delta D(t), \quad (5)$$

$$\delta D(t) = \int_0^{\infty} dx (x - D) \delta f(t, x) / \int_0^{\infty} dx f(x). \quad (6)$$

Учтя условие стационарности (равновесия)

$$\langle V(\xi) \rangle = 0, \quad (7)$$

получим уравнения

$$\partial f(\xi) / \partial t = -\partial / \partial \xi \langle \delta v(t, \xi) \delta f(t, \xi) \rangle = 0; \quad (8)$$

$$\partial \delta f(t, \xi) / \partial t + \partial / \partial \xi [\delta v(t, \xi) f(\xi)] = 0 \quad (9)$$

с начальным значением для флуктуаций $\delta f(0, \xi) \neq 0$ (Лифшиц, Питаевский, 1979).

Закон движения точки в фазовом пространстве ищем в виде

$$\partial x / \partial t = V(x, D) = \gamma x \varphi(x/D), \quad (10)$$

где $\varphi(\xi)$ – безразмерная функция (напомним $\xi = x/D$), а $1/\gamma$ – определяет характерное время релаксации системы. Тогда для производной в формуле (5) имеем

$$\partial V(x/D) / \partial D = -\gamma \xi^2 \frac{d\varphi(\xi)}{d\xi}. \quad (11)$$

Что в самом простом случае

$$\frac{d\varphi(\xi)}{d\xi} = \text{const} = 1 \quad (12)$$

дает существенную в (5) зависимость

$$\partial V(x/D) / \partial D = -\gamma \xi^2, \quad (13)$$

и решение уравнения (12)

$$\varphi(\xi) = \xi - C. \quad (14)$$

Подставив (14) в (10), получим закон движения

$$\partial \xi / \partial t = V(\xi) = \gamma \xi(\xi - C), \quad (15)$$

параметр C в котором (см. (14)) находится из условия стационарности распределения (7): $C = \langle \xi^2 \rangle / \langle \xi \rangle = 1 + d$, где d – коэффициент вариации (дисперсия) случайной величины ξ .

2. Методика решения системы уравнений типа (8), (9) изложена в (Лифшиц, Питаевский, 1979), а так же (Туганов, 2002; 2009; 2014), чему в дальнейшем и будем следовать. Учитывая (5), (13) и условия нормировки для безразмерной величины ξ

$$\int_0^{\infty} d\xi f(\xi) = \int_0^{\infty} d\xi \xi f(\xi) = 1, \quad (16)$$

можно представить формулы (8), (9) и (6) в виде

$$\partial f(\xi) / \partial t = \gamma \partial / \partial \xi \left[\xi^2 \langle \delta D(t) \delta f(t, \xi) \rangle \right] = 0; \quad (17)$$

$$\partial \delta f(t, \xi) / \partial t = \gamma \partial / \partial \xi \left[\xi^2 \delta D(t) f(\xi) \right], \quad (18)$$

где соответственно (6)

$$\delta D(t) = \int_0^{\infty} d\xi (\xi - 1) \delta f(t, \xi). \quad (19)$$

Применив одностороннее преобразование Фурье (Лифшиц, Питаевский, 1979)

$$\delta f(\Omega, \xi) = \int_0^{\infty} dt \exp(i\Omega t) \delta f(t, \xi), \quad (20)$$

$$\delta f(t, \xi) = \int_0^{\infty} d\Omega / 2\pi \exp(-i\Omega t) \delta f(\Omega, \xi) \quad (21)$$

перейдем от (18), (19) к соответствующей системе уравнений для фурье-компонент

$$-i\Omega \delta f(\Omega, \xi) = \gamma \partial / \partial \xi \left[\xi^2 \delta D(\Omega) f(\xi) \right] + \delta f(0, \xi), \quad (22)$$

$$\delta D(\Omega) = \int_0^{\infty} d\xi (\xi - 1) \delta f(\Omega, \xi). \quad (23)$$

Здесь $\delta f(0, \xi)$ – начальное условие для флуктуации функции распределения, коррелятор которых равен (Лифшиц, Питаевский, 1979)

$$\langle \delta f(0, \xi) \delta f(0, \xi') \rangle = \delta(\xi' - \xi) f(\xi). \quad (24)$$

Подставив (23) в (22), получим

$$\delta D(\Omega) = \delta D(0) / (\Gamma - i\Omega), \quad (25)$$

где $\Gamma = \gamma \langle \xi^2 \rangle$, а $\delta D(0) = \int_0^{\infty} d\xi (\xi - 1) \delta f(0, \xi)$. (26)

Используя в (17) обратное преобразование Фурье (см. (21)), получим формулу, определяющую интеграл столкновений

$$\partial f(\xi) / \partial t = \gamma \partial / \partial \xi \left[\xi^2 \int_0^{\infty} d\Omega d\Omega' / (2\pi)^2 \exp(-i(\Omega + \Omega')t) \langle \delta D(\Omega) \delta f(\Omega', \xi) \rangle \right] = 0. \quad (27)$$

Все, что необходимо для его расчета, – известно. Более того, поскольку формулы (22), (23), определяющие коррелятор в (27) зависят от начальных флуктуаций $\delta f(0, \xi)$, то к их коррелятору (24), в конце концов, и сводятся все расчеты. А что до вычисления интегралов по Ω (см. (22), (25)), то здесь незаменимой оказывается методика, изложенная в (Лифшиц, Питаевский, 1979). В результате получаем уравнение

$$\partial f(\xi) / \partial t = -\gamma d \partial / \partial \xi \left\{ \xi^2 \left[\frac{\partial}{\partial \xi} \left(\frac{\xi^2}{\langle \xi^2 \rangle} f(\xi) \right) + \frac{\xi - 1}{d} f(\xi) \right] \right\} \quad (28)$$

для равновесной функции распределения (1) с конкретным значением *показателя Парето* $\beta = \beta(d) = 3 + 1/d > 3$. (29)

Случай $\beta \leq 3$, – а он имеет место и для энергетических гамма-спектров (Tavani et al., 2011; Dwyer, Uman), и для соответствующих функций распределения доходов разных стран (Scafetta, Picozzi, West, 2004), – не представляет каких-либо принципиальных затруднений. Надо лишь надлежащим образом изменить закон движения (15) так, чтобы в функции (1) появился дополнительный, например, экспоненциальный фактор, существенный при очень больших значениях $\xi \gg \xi_0 = 1 - 2/\beta$. Иначе, если функция (1) останется здесь чисто степенной, то при $\beta \leq 3$ *вариация (дисперсия) случайной величины*

$$d = \int_0^{\infty} d\xi (\xi - 1)^2 f(\xi), \quad (30)$$

окажется бесконечной. Поэтому, чтобы экспоненциальный в (1) фактор обеспечил сходимость интеграла (30) при сверхвысоких значениях ξ , в правой части уравнения (15), очевидно, необходим переход от квадратичной формы к линейной. Это означает, если речь, например, о функции (вероятности) распределения доходов, наличие *прогрессивного подоходного налога*, существенно снижающего в социуме долю высокодоходных субъектов

и скорость роста их доходов. Показатель $\beta \leq 3$, как и экспоненциальный фактор (спектр), как раз и выявлены эмпирически для стран, проводящих политику перераспределения доходов. Здесь и снижение степенного спада ($\beta < 3$ вместо $\beta > 3$) функции вероятности распределения в области средних доходов (возрастание доли «среднего» класса) и экспоненциальное «обрезание» функции в сверхвысокой области (Scafetta, Picozzi, West, 2004).

Для спектров энергии излучающих электронов при гамма-вспышках в грозовых разрядах такое «моделирование» затруднено. Во-первых, спектры электронов появляются опосредованно – через интерпретацию наблюдаемых спектров излучения, механизм которого предполагается тормозным. Во-вторых, здесь нет возможности что-то менять: и в системе электронов, и в их излучении все задано механизмом формирования функции распределения электронов, о котором известно лишь то, что он напрямую не связан с электрическим полем разряда: характеристики спектров излучения от поля не зависят.

Но так как обе эти системы многих «частиц» объединяет не только неизвестность закона их взаимодействия, а еще и вид наблюдаемых спектров в высокодоходной и высокочастотной их области, и общая, рассмотренная здесь модель их формирования, – имеется возможность, исследуя эмпирические данные (явления) в одной системе, переносить их на другую.

Да и в каждой из этих систем, исследуя, например, динамику наблюдаемых значений показателя Парето β , можно получить некоторые выводы об эволюции системы. В частности, если показатель $\beta = \beta(d)$ (29) в функции распределения доходов со временем растет, то это может означать снижение неравенства доходов в исследуемом социуме: коэффициент фондов $\nu = \nu(d)$, равно как и коэффициент Джини $G = G(d)$, напрямую зависят от вариации d (производная $\partial \nu / \partial d > 0$, $\partial G / \partial d > 0$). Точно такой же эволюции показателя $\beta = \beta(d)$ (для $3 < \beta < 4$ – соответственно формуле (29)) может отвечать и наблюдаемый диапазон $2 < \beta < 4$ гамма-спектров грозовых разрядов: вспышки обусловлены пучками излучающих электронов с разными значениями коэффициента вариации их энергии (импульса) d .

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Лифшиц Е.М., Питаевский В.П. Физическая кинетика. М.: Наука, 1979, 2003.
- Туганов В.Ф. Физическая кинетика рынка: социальна ли политика государства? // Экономика и математические методы. 2008. Т. 44. № 1. С. 34–51.
- Туганов В.Ф. Естественнонаучная парадигма теории и практики управления структурами социума. Управление развитием крупномасштабных систем (MLSD'2013): Материалы Седьмой международной конференции, 30 сентября – 2 октября 2013 г., Москва: В 2 т. Т. 1: Пленарные доклады, секции 1–3. М.: ИПУ РАН, 2013. С. 230–232
- Туганов В.Ф. Метод нахождения интегралов столкновений в системе многих частиц с неизвестным законом их взаимодействия. URL: http://plasma2014.cosmos.ru/sites/plasma2014.cosmos.ru/files/Abstract_Book_IKI_Plasma-2014.pdf
- Туганов В.Ф. О поглощении ленгмюровских волн в плазме. Затухание Ландау и роль столкновений. Международная конференция МСС-09 «трансформация волн, когерентные структуры и

- турбулентность», 2009, 23–25 ноября 2009, Москва, ИКИ РАН. Сб. трудов. М.: ЛЕНАНД, 2009. С. 147–152.
- Туганов В.Ф.* Плазменное эхо и диагностика методов линеаризации интегралов столкновений в кинетических уравнениях. Международная конференция МСС-09 «Трансформация волн, когерентные структуры и турбулентность», 2009, 23–25 ноября 2009, Москва, ИКИ РАН. Сб. трудов. М.: ЛЕНАНД, 2009. С. 147–152.
- Туганов В.Ф.* Физика в смежных науках: Самосогласованное «поле» инвестиций и «судный день» Хайнца фон Фёрстера / XLVIII Всероссийская конференция по проблемам физики частиц, физики плазмы и оптоэлектроники. Тезисы докладов. М.: РУДН, 2012. С. 133–136.
- Туганов В.Ф.* Флуктуации и регулярный метод нахождения интегралов столкновений в линеаризованных кинетических уравнениях. Препринт ГНЦ РФ ТРИНИТИ № 0096-А, 2002 (26.02.2002).
- Туганов В.Ф., Туганов И.В.* Физико-экономический подход к проблеме бескризисного развития // Экономика и математические методы. 2011. Т. 47. № 2. С. 107–116.
- Туганов В.Ф.* Естественнонаучный (физический) подход к экономике: факты, физическая экономия и технология ускоренного развития (Ответил ли доклад МВФ-2014 на вопрос: что делать с экономикой?). Текст доклада на научном семинаре ИЭ РАН «Институциональная теория и её приложения», 25.09.14. URL: http://inecon.org/docs/Tuganov_paper_201409.pdf.
- Dwyer J.R., Uman M.A.* The physics of lightning. Physics Reports. URL: www.elsevier.com/locate/physrep.
- Scafetta N., Picozzi S. and West B.J.* An out-of-equilibrium model of the distributions of wealth // Quantitative Finance. 2004. Vol. 4. P. 353–364. URL: http://www.fel.duke.edu/~scafetta/pdf/qf4_3_010.pdf (<http://arxiv.org/pdf/cond-mat/0403045.pdf>).
- Tavani M. et al.*, Terrestrial Gamma-Ray Flashes as Powerful Particle Accelerators. Phys. Rev. Lett. **106**, 018501. 2011.

INSTITUTIONAL CHOICE AND ITS CONSEQUENCES

Institutional decisions refer to the choice of optimal configuration of the institutional system in situations when the latter is needed change or renewal. In a sense a set of institutions like everything in the universe may be interpreted as a system. It is common knowledge that a system functions well if its composition of elements is optimal. However from time to time politicians may consider economy as suboptimal and they decide to intervene so that to bring the economy closer its optimum – at least this is what they expect, especially in the case of institutional system.

Our understanding of the institutional system includes both the institutional environment and the institutional arrangement (the institutions or structures of governance), i.e. it is two-fold and refers to macro- as well as microstructure. The distinction between them is as follows: “the former is concerned with politics, law, the judiciary, norms, customs and the like, and the latter examines the institutions of private ordering-markets, hybrids, hierarchies, bureaucracies and the like. The institutional environment describes the macrostructure; the institutions of governance deal with the microstructure” (Williamson, 1993, p. 98). Such a combined interpretation of the institutional system enables the study of institutional solutions in a more complete form.

Institutions in a normally functioning economy with a harmonious institutional system of both formal and informal institutions complement, support and reinforce each other. And since “institutions affect the performance of economies” that “is hardly controversial” (North, 1990, p. 3), the influence of institutions in such an economy can be evaluated positively. Problems arise in situations that require reforming institutions, when lawmakers wanting to change the trajectory of institutions are turning to this popular method as the borrowing institutions. It is clear that we are talking about formal institutions, which can be easily implemented, but hardly absorbed. To characterize the degree of ease/difficulty of incorporating new institutions into the existing institutional system let us turn to Oliver Williamson. The simple institutional schema, designed by analogy with the simple contractual schema of Williamson (Williamson, 1993, p. 99), however with the new, institutional interpretation, is pertinent (see Fig. 1).

What are the consequences?

According to the neo-liberal doctrine as well as the neo-institutional research program, institutions in mature market economies (with private property rights backed by rule of law) are the most efficient ones and as such they should be implemented in all counties. However, such an approach ignores the presence of complementarities between formal institutions, informal ones, and implementation mechanisms. There is no sense to speak of efficiency of a separate institution without taking into account the context of economic and institutional dynamics as a whole. Strictly speaking, no one institution is intrinsically more efficient than any other by definition.

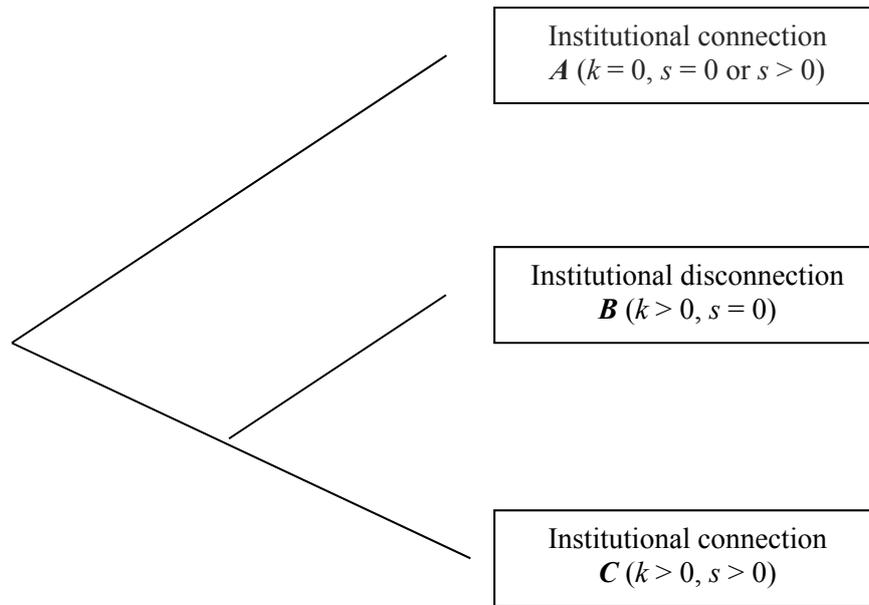


Fig. 1. Alternative institutional decisions (with *A*, *B*, *C* consequences)

$k=0$ – law specificity of borrowing and high level of compatibility with the institutional system of recipient country;

$k>0$ – high specificity of borrowing and low level of compatibility with the institutional system of recipient country;

$s=0$ – there are no safeguards against erosion of the institutional system;

$s>0$ – there are safeguards against erosion of the institutional system;

A – a state of stability without risks, trust is unneeded;

B – a state of instability with risks but without safeguards;

C – a state of stability with risks and with safeguards.

Suppose that some institutions no longer correspond to the changed circumstances or to ensure the proper functioning of the social activities there appears a need for them and the society gives a demand for them. And it is not so important, whether the institution in question is purchased on the market of institutions or it is the result of the own creativity, the case is to provide a painless introduction of the new institution into already existing institutional system. Criterion of painless or, if you like the costs of its implementation, whether it is a transplant or pioneering development, the minimization of promotional costs and, more importantly, the risks on its possible rejection.

What are the sources of possible risks? In his Nobel speech, Douglass North points to one of the sources: the risks, according to him, can be generated by the fact that countries borrowing institutions as a result of their introduction into their institutional system do not receive the direction of development, which was practiced in the countries (North, 1993). For the countries of the former Soviet Union, it is important not to lose sight of the fact that the mechanical transfer of political and economic laws of Western markets is not a sufficient factor in the suc-

cess of its operation, and privatization and institutional reforms are not a panacea for the economic problems solution.

If the institution-graft is compatible with or close to the institutional system, the risks are minimal or they are not at all; such a case can be described as $k = 0$, otherwise – at maximum risk, denoted by $k > 0$, – we have a situation of high degree of specificity for the system – the recipient of a new institution. If you will be provided safeguards or defense mechanisms, $s > 0$, the degree of success of the introduction of the new institute will be high, otherwise, $s = 0$, it is necessary to be prepared for possible failure. The problem is not only not so much in the rejection of a new institution, but in its subsequent functioning as alien and incompatible with the system of the recipient institution that threatens most of the institutional system of erosion, degradation, dysfunction – similar to a cancer-bearing body mortal danger .

The question arises, from where you can take these mentioned safeguards? Ready-made recipes for all occasions, obviously not. At the same time, especially in works devoted to the theory of reform, proposes and describes solutions which can be interpreted as examples of safeguards and protective mechanisms. Thus, in our view, to such decisions, mechanisms include the establishment, in accordance with the proposed by V.M. Polterovich, a series of intermediate institutions (Polterovich, 2008). The reason is that the desire of reforming ignoring the risks and without considering the consequences of implementation leads in practice to catastrophe. Suffice it to recall the failure of many countries in which reforms are carried by remedies of Washington Consensus absolutely ignoring their institutional specifics.

The Washington Consensus policies, sometimes referred to as ‘neo-liberal’ and based on ‘market fundamentalism’, are mainly the product for export, because of “in the aftermath of the Great Depression and the recognition of other failings of the market system, from massive inequality to unlivable cities marred by pollution and decay, these free market policies have been widely rejected in the more advanced industrial countries, though within these countries there remains an active debate about the appropriate balance between government and markets” (Stiglitz, 2002, p. 74).

At the end of the story about the institutional framework, we note that there are three possible situations from which **A** and **C** (the latter due to the safeguards) are institutionally sustainable, stable, and **B** – unstable, potentially dangerous.

When the number of disparate institutions, besides not backed by any safeguards, starts off scale, the degree of danger increases many times, and “in public life are beginning to appear the signs of growing social time-scrap”, and a man, and the whole people “produced a terrible reaction to what seems to be impossible to endure – a syndrome fitting into a catastrophe”. The main danger of such rolls over its unstable situation **B** is that it threatens not so much the institutional system of society as a society, with all its structures and codes as a whole. In addition, continuing to quote academician Dmitry S. Lvov it “destroys not only socio-psychological climate in society, but also the health of the people” (Lvov, 2003, p. 15).

This caution Dmitry S. Lvov about facing our country and its people to mortal danger predetermined by forcible introduction of not compatible with the health of the nation and alien to its mentality and customs neo-liberal institutions have stayed not heard and not understood. However, we believe that we can and will make our history, especially while making the institutional decisions. In conclusion, let us recall the words of Tony Lawson: “Fundamentally I believe that we can make our own history. We can grasp the structures of reality and we – the community at large – can intentionally transform them in part according to our own goals. The future is not predetermined. So as I say we can make our own history” (Cambridge social ontology..., 2009).

LIST OF REFERENCES

- Cambridge Social Ontology: An Interview with Tony Lawson // *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*. 2009. Vol. 2. Iss. 1. P. 106–107.
- Lvov D.S.* Problems of Long-Term Social-Economic Development of Russia (Scientific Paper at the RAS Presidium, December 24, 2002). Volgograd: Volgograd State University, 2003 (in Russian).
- North D.C.* Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- North D.C.* Economic Performance through Time. Lecture to the Memory of Alfred Nobel. December 9. 1993. URL: <http://nobelprize.org/economics/laureates/1993/north-lecture.html>–not.
- Polterovich V.M.* Principles of National Innovative System Formation // *Problems of Management Theory and Practice*. 2008. № 11. P. 8–19 (in Russian).
- Stiglitz J.E.* Globalization and Its Discontents. L.: Allen Lane the Penguin Press, 2002.
- Williamson O.E.* Opportunism and its Critics // *Managerial and Decisions Economics*. 1993. Vol. 17.

РАЗДЕЛ 2.

ПРИКЛАДНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПРАКТИКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РОССИИ

М.В. Дубовик

МОДЕЛИРОВАНИЕ КОНТРАГЕНТСКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

На территории большинства российских городов располагаются либо промышленные комплексы, либо отдельные промышленные предприятия.

К сожалению, современная российская промышленность находится в состоянии глубокого системного кризиса. Можно отметить следующие общие характерные черты промышленных предприятий России:

- широкая дифференцированность;
- значительный разброс продолжительности жизненного цикла предприятий промышленности. Имеется значительная часть предприятий-“долгожителей”, ведущих свой институциональный отсчет еще с начала или середины существования СССР. Наряду с ними отчетливо просматривается и слой российских предприятий, существующих всего несколько лет;

- множественность видов и организационно-правовых форм предприятий промышленности. Практически все они имеют характер коммерческих организаций, причем они созданы и функционируют преимущественно в организационно-правовых формах обществ с ограниченной ответственностью, открытых и закрытых акционерных обществ, а также государственных унитарных предприятий, основанных на праве хозяйственного ведения. Имеются и муниципальные унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения;

- множественность типажного состава участников предприятий и распределения их долей. Число участников предприятий широко варьируется – от одного участника до нескольких тысяч. В некоторых случаях муниципальные образования – российские города – являются участниками предприятий, входящих в состав располагающихся на их территории промышленных комплексов, причем степень их участия варьируется весьма широко и далеко не всегда обусловлена соображениями экономической выгоды;

- широкая продуктовая диверсификация, в том числе в пределах одного предприятия;

- значительный разброс «размеров» предприятий – в городах России дислоцируются институционально и/или фактически малые, средние и крупные предприятия промышленности, причем их соотносительные пропорции варьируются в очень широких пре-

делах. Имеются города с 1–2 крупными предприятиями, обеспечивающими занятость доминирующей части населения этих городов, а имеются и города, в которых трудоспособное население в основном работает на большом числе малых предприятий. В некоторых городах имеются градообразующие и бюджетообразующие предприятия;

- широкое разнообразие по доле в совокупных объемах производства муниципального образования. Имеются города с практически отсутствующим промышленным производством и города, в которых доля промышленного производства составляет более 75%;

- значительное отставание по уровню развития производственного и экономического потенциала предприятий промышленного комплекса. Это разнообразие наблюдается от города к городу и в пределах одного города. Ныне городов с массовым процветанием промышленности, особенно обрабатывающей, почти не наблюдается. Основная по стоимостному эквиваленту часть производственных мощностей является физически и морально устаревшей. Соответственно доминирующая часть предприятий промышленных комплексов нуждается в широкомасштабном и быстром инвестиционном и инновационном обновлении;

- разнообразие уровня загрузки производственных мощностей;

- преимущественная ориентированность на смешанный контингент контрагентов. Значительная часть их производственных смежников и заказчиков товарной продукции располагается за пределами муниципального образования, дислокантами которого они являются. Между тем имеются города, промышленные комплексы которых в основном заняты выполнением государственного заказа – как правило, государственного оборонного заказа. Некоторые промышленные комплексы городов отличает экспортная направленность или, напротив, ориентация на получение товарной продукции от иностранных смежников;

- весьма ограниченные возможности получения финансовой поддержки со стороны города пребывания предприятия, причем преимущественно связанные с объективными обстоятельствами;

- очень сильная неоднородность по характеру производственно-технологических процессов, их ресурсоемкости, вредности, опасности, продолжительности, наукоемкости и т.д.;

- взаимосвязанность предприятий между собой и с муниципальным образованием – городом России.

Понятие конкурентоспособности предприятия является, с одной стороны, повсеместно применяемым, а с другой стороны, не является содержательно общепризнанным и, более того, нередко трактуется ошибочно или, по меньшей мере, недопустимо упрощенно. Между тем успешная организация управления контрагентской конкурентоспособностью предприятия промышленности или группы таких предприятий без научно корректной трактовки ее смыслового содержания невозможна.

Несомненно, что отождествление конкурентоспособности товарной продукции и контрагентской конкурентоспособности ее потенциального поставщика ошибочно и поэтому заведомо недопустимо. В самом деле, некоторое заинтересованное лицо может решать задачу выбора товарной продукции в зависимости от свойств только товарной продукции и условий договора переуступки, вещных прав на нее, а может принимать во внимание и последствия ее переуступки с учетом оглашения факта соответствующей сделки и некоторых условий совершения и исполнения этой сделки с участием поставщика. Поэтому товарная продукция может быть вроде бы конкурентоспособной сама по себе, а, например, ее поставщик – контрагентски неконкурентоспособным, если, например, учитывать имиджевый или какой-либо иной потенциальный ущерб от взаимодействия с ним. Так, например, заведомо нелегитивная товарная продукция, как правило, предлагается по меньшей цене по сравнению с аналогичным товаром, предлагаемым к легитимной продаже, но, несомненно, подавляющее большинство потенциальных заказчиков будет воздерживаться от ее приобретения. При этом контрагентская конкурентоспособность потенциального поставщика и конкурентоспособность потенциально поставляемой им товарной продукции взаимно ограничивают, мажорируют друг друга: условия поставки даже качественного товара страдают от плохой репутации поставщика и, в свою очередь, низкое качество поставляемого им товара наносит вред его репутации.

Получившее ныне наиболее широко распространенное истолкование контрагентской конкурентоспособности предприятия подразумевает следующее:

- в качестве конкурирующих (взаимно соотносимых по конкурентоспособности) агентов, причем чаще всего юридических лиц, выступают априорно известные потенциальные поставщики товарной продукции, которые, конечно, могут быть в том числе и ее производителями;
- рассматривается товарная продукция только одного вида, причем поставляемая исключительно в рамках одного, разового договора с конечными сроками его действия. Случай возможной альтернативной поставки товаров-субститутов, особенно групповых, не рассматривается вообще как таковой, игнорируется в принципе;
- характеристики потенциально поставляемой товарной продукции и потенциальных поставщиков-конкурентов, а также условия поставки считаются полностью содержательно определенными и характеристически известными;
- решение о предпочтительности выбора потенциального поставщика товарной продукции и самой товарной продукции принимается исключительно потенциальным заказчиком товарной продукции; состояние сопоставляемых конкурентов, в том числе наиболее конкурентоспособного (конкурентно доминирующего) предприятия, получающего в случае его выбора потенциальным заказчиком статус поставщика товарной продукции, во внимание не принимается;
- последствия заключения и исполнения договора поставки для потенциального заказчика товарной продукции считаются априорно известными, и признается определен-

ным правило скаляризации показателей его состояния, по сопоставлению которых, собственно, и делается выбор.

Такой подход может в неприемлемо большом числе случаев порождать грубые управленческие ошибки – так, в частности, поставки товарной продукции могут быть осуществлены во исполнение нескольких договоров, и конкурентоспособность по условиям одного договора может сопровождаться неконкурентоспособностью по условиям другого договора. Это справедливо и в отношении контрагентов, и в отношении товарной продукции. Поэтому, в частности, очень грубой концептуальной ошибкой является бытующая практика обвинений в якобы умышленно невыгодной необоснованно обособляемой сделке – следует рассматривать все многообразие договорных и институциональных взаимоотношений поставщиков и заказчиков, оценивать интегральные по времени и по разным видам договоров выгоды и потери. Совершенно нельзя исключать ситуации, когда одна группа сделок контрагентов порождает более серьезные выгоды для одних, а другая группа – для других. Подобно тому, как в азартной игре, однажды ободрав своих партнеров «до нитки», игрок рискует навсегда потерять их в качестве объектов для ограбления, так и в бизнесе – навязывание контрагентам слишком невыгодных для них условий контракта (даже если они вынуждены принять эти условия) делает невозможным продолжение партнерских отношений.

От указанного истолкования понятия контрагентской конкурентоспособности предприятия следует отказаться вследствие его несоответствия реалиям управленческой деятельности и высокой вероятности стратегических управленческих ошибок в результате применения данной трактовки.

Представляется целесообразным предусмотреть, что:

- в аспекте конкурентоспособности должен рассматриваться не потенциальный поставщик товарной продукции, а потенциальный договорный контрагент, в том числе имеющий статус потенциального заказчика или/и потенциального поставщика товарной продукции. То есть конкурентоспособность должна рассматриваться комплексно, двух-статусно – по отношению к потенциальному договорному контрагенту, будь он заказчиком или/и поставщиком товарной продукции;
- должна рассматриваться контрагентская конкурентоспособность по группе договоров поставки, которая, конечно же, может включать и один договор, но именно в частном случае;
- предпочтительный потенциальный контрагент среди конкурирующих должен в обязательном порядке иметь приемлемое состояние (условно включая в него его результативность). Соответственно, должен быть исключен иррациональный случай, когда конкурентная предпочтительность предприятия, его контрагентская конкурентоспособность связаны с подрывом его финансовой состоятельности. Между тем, именно такое запрещение основная масса исследователей и управленцев просто игнорирует – отсюда, например, проистекают широко распространенные рекомендации и попытки предпринять усилия по

увеличению клиентской базы, увеличению объемов сбыта, расширению рыночной доли и т.д. В самом деле, в самом простейшем случае, при прочих равных условиях контрагентски предпочтительным будет потенциальный поставщик, бесплатно или даже с доплатой предлагающий свою товарную продукцию, а также потенциальный заказчик, готовый осуществить огромную переплату, невзирая на плачевность состояния своих финансов. Понятно, что в обоих указанных случаях они формально (в системе незрелых интерпретаций конкурентоспособности) окажутся контрагентски предпочтительными предприятиями, но после их банкротства деловые отношения с ними по необходимости прекратятся, и упущенная при этом будущая выгода может намного перевесить однажды достигнутое текущее приращение прибыли.

Далее предлагается строгая формализация представления о контрагентской конкурентоспособности некоторого предприятия.

Пусть имеется некоторое предприятие промышленности P (потенциальный поставщик или/и потенциальный заказчик некой товарной продукции).

У него имеются:

- потенциальный договорный контрагент (соответственно в некотором смысле «зеркально» по отношению к рассматриваемому предприятию промышленности – потенциальный заказчик или потенциальный поставщик товарной продукции O);
- конкуренты, именуемые как $C\&1, \dots, C\&n, n \geq 0$.

Пусть каждый из рассматриваемых агентов характеризуется некоторым вектором показателей состояния (они могут отличаться от одного лица к другому по содержанию и значениям): $V_P, V_O, V_{C\&1}, \dots, V_{C\&n}$, причем в общем случае они могут быть неметрическими и характеризовать в том числе психологический имидж агента, особенности его кредитной предыстории, и известны правила их сравнения, т.е. фактически задана некоторая процедура введения скалярных или скаляризованных критериев оптимизации: $R_P, R_O, R_{C\&1}, \dots, R_{C\&n}$ и ранжирования их реализаций (как правило, в случае метричности – значений). В показателях состояния $V_P, V_O, V_{C\&1}, \dots, V_{C\&n}$ могут присутствовать названия мест формальной дислокации предприятий или мест фактического производства товарной продукции. Будем считать, что каждый из конкурирующих между собой агентов $P, C\&1, \dots, C\&n$ предлагает лицу O некоторый набор договоров поставки товарной продукции с условиями, задаваемыми векторами $A_P^1, \dots, A_P^{NP}, A_{C\&1}^1, \dots, A_{C\&1}^{NC\&1}, \dots, A_{C\&n}^1, \dots, A_{C\&n}^{NC\&n}$.

Будем считать, что условия договоров поставки предлагаются:

- рассматриваемым предприятием промышленности P ;
- потенциальным контрагентом O на принципах публичного права (т.е. одинаковые для всех конкурирующих агентов $P, C\&1, \dots, C\&n$).

Примем допущение о том, что контрагентский сговор между рассматриваемым предприятием промышленности и его конкурентами исключается.

Тогда возникают следующие варианты ожидаемых критериальных последствий выбора контрагентски предпочтительного агента (система 1).

Множество вариантов потенциальных договоров затем «просеивается» на предмет исключения из дальнейшего сопоставительного рассмотрения тех, которые являются неприемлемыми хотя бы для одного потенциального контрагента (в диадах « предприятие промышленности – потенциальный контрагент» и «конкуренты предприятия промышленности – потенциальный контрагент»).

Стороной, выбирающей предпочтительный вариант договора поставки и соответственно предпочтительного, контрагентски наиболее конкурентоспособного агента из числа $P, C\&1, \dots, C\&n$, является агент O .

Если оказывается, что наилучшее (наибольшее, наименьшее или иным способом ранжированное) значение критерия опт имизации на просеянном множестве вариантов – это одно из $R_O(A_P^1, V_O, V_P), \dots, R_O(A_P^{NP}, V_O, V_P)$, то предприятие P признается в рассматриваемых условиях контрагентски конкурентоспособным по отношению к своим конкурентам $C\&1, \dots, C\&n$. В противном случае это предприятие контрагентски оказывается уступающим по крайней мере какому-либо одному конкуренту из числа лиц $C\&1, \dots, C\&n$, и признается неконкурентоспособным по отношению к тем из них, кому оно уступает. При равенстве критериальных последствий признается наличие паритета по контрагентской конкурентоспособности, а при незначимом отличии – субпаритета по ней.

Соответственно контрагентская конкурентоспособность предприятия промышленности зависит:

- от показателей состояния этого предприятия;
- от показателей состояния конкурентов;
- от показателей состояния потенциального контрагента рассматриваемого предприятия промышленности;
- от условий договоров поставки товарной продукции, предлагаемых рассматриваемым предприятием промышленности – потенциальным контрагентом;
- от условий договоров поставки товарной продукции, предлагаемых его конкурентами;
- от правила сопоставления состояний агентов.

Такое выделение множества значимо влияющих факторов очень важно – именно их изменения и будут составлять профильные управленческие воздействия.

Отчетливо видно, что предложенная формализованная интерпретация контрагентской конкурентоспособности предприятия промышленности инвариантна по отношению к *направлению* товародвижения в рамках договора – от предприятия промышленности, когда он выступает как поставщик, или к нему – когда он становится заказчиком товарной продукции.

$$\left\{ \begin{array}{l}
R_P(A_P^1, V_P, V_O), \dots, R_P(A_P^{NP}, V_P, V_O), \\
R_P(A_{C\&1}^1, V_P, V_{C\&1}), \dots, R_P(A_{C\&1}^{NC\&1}, V_P, V_{C\&1}), \\
\dots \\
R_P(A_{C\&n}^1, V_P, V_{C\&n}), \dots, R_P(A_{C\&n}^{NC\&n}, V_P, V_{C\&n}), \\
\\
R_O(A_P^1, V_O, V_P), \dots, R_O(A_P^{NP}, V_O, V_P), \\
R_O(A_{C\&1}^1, V_O, V_{C\&1}), \dots, R_O(A_{C\&1}^{NC\&1}, V_O, V_{C\&1}), \\
\dots \\
R_O(A_{C\&n}^1, V_O, V_{C\&n}), \dots, R_O(A_{C\&n}^{NC\&n}, V_O, V_{C\&n}), \\
\\
R_{C\&1}(A_P^1, V_{C\&1}, V_P), \dots, R_{C\&1}(A_P^{NP}, V_{C\&1}, V_P), \\
R_{C\&1}(A_{C\&1}^1, V_{C\&1}, V_O), \dots, R_{C\&1}(A_{C\&1}^{NC\&1}, V_{C\&1}, V_O), \\
R_{C\&1}(A_{C\&2}^1, V_{C\&1}, V_{C\&2}), \dots, R_{C\&1}(A_{C\&2}^{NC\&1}, V_{C\&1}, V_{C\&2}), \\
\dots \\
R_{C\&1}(A_{C\&n}^1, V_{C\&1}, V_{C\&n}), \dots, R_{C\&1}(A_{C\&n}^{NC\&n}, V_{C\&1}, V_{C\&n}), \\
\dots \\
R_{C\&n}(A_P^1, V_{C\&n}, V_P), \dots, R_{C\&n}(A_P^{NP}, V_{C\&n}, V_P), \\
R_{C\&n}(A_{C\&1}^1, V_{C\&n}, V_{C\&1}), \dots, R_{C\&n}(A_{C\&1}^{NC\&1}, V_{C\&n}, V_{C\&1}), \\
R_{C\&n}(A_{C\&n-1}^1, V_{C\&n}, V_{C\&n-1}), \dots, R_{C\&n}(A_{C\&n-1}^{NC\&n}, V_{C\&n}, V_{C\&n-1}), \\
\dots \\
R_{C\&n}(A_{C\&n}^1, V_{C\&n}, V_O), \dots, R_{C\&n}(A_{C\&n}^{NC\&n}, V_{C\&n}, V_O).
\end{array} \right. \quad (1)$$

Приведенные построения легко обобщаются и на случай «встречных» договоров промышленного предприятия – когда рассматриваются пакеты договоров, предусматривающих двустороннее товародвижение: по одним товарным позициям предприятие промышленности является товарным донором, а по другим – товарным реципиентом.

Таким образом, промышленное предприятие может быть признано контрагентски конкурентоспособным, неконкурентоспособным или почти конкурентоспособным для конкретной или гипотетической ситуации на локальном рынке.

Разумеется, прямое «арифметическое» сопоставление конкурирующих агентов чревато серьезными ошибками.

В самом деле, при оценивании показателей состояния и соответствующих критериев оптимизации агентов $P, C\&1, \dots, C\&n$ и O :

- в обязательном порядке должны наблюдаться стохастичности и неопределенности. Единственное исключение – в случае, если производятся оценочные детерминированные расчеты, чаще всего предварительные. При этом обязательно вводится допущение относительно детерминированности исходных данных и процедур их обработки. Соответственно при выполнении полномасштабных оценок и обоснований должны применяться

кондиционные процедуры детерминизации – перехода к статистикам (например, получения оценок математического ожидания или квантилей), а также разрешения неопределенностей. В некоторых случаях появляется и продуктивность совмещения управления конкурентоспособностью в сочетании со специализированным риск-менеджментом;

- следует учитывать значимость контрагентского конкурентного доминирования. В самом деле, формально прогнозируемый эффект от выбора в размере 1 руб. при заключении масштабного договора на поставку товарной продукции на десятилетия с некоторым агентом является формальным основанием для признания выбранного в качестве контрагента лица конкурентоспособным. Однако очевидно, что экономический эффект такого размера является мизерным и следует признать фактический паритет по конкурентоспособности;

- следует избегать решения задач *максимизации* степени конкурентоспособности и уж, тем более, не следует воплощать на практике получаемые решения таких задач. Такие задачи являются с содержательной, экономической точки зрения иррациональными, т.к. их решение не соответствует реальным интересам агента;

- приемлемую контрагентскую конкурентоспособность предприятия следует трактовать как, во-первых, значимую, и, во-вторых, минимальную по степени доминирования над ближайшим (наиболее сильным) конкурентом. Следует избегать чрезмерного потребления ресурсов ради получения результата, в котором объективно никто не заинтересован. Возможное возражение относительно продуктивности в будущем создавшегося заведомого доминирования над конкурентами является ложным: конкурентные состязания не являются жестко событийно обусловленными. Контрагентское конкурирование для будущего периода времени объективно может слабо зависеть от ранее сформированного конкурентного ранжирования. В этом смысле факт конкурентной победы носит преимущественно психологический характер (конечно же, если договор поставки, по которому имела конкуренция, не являлся критическим для одного из конкурирующих агентов).

Отметим также то немаловажное обстоятельство, что приведенные выше построения показывают концептуальную несостоятельность широко распространенного подхода к управлению контрагентской конкурентоспособностью предприятий и конкурентоспособностью товарной продукции на основе введения комплекса некоторых характеристик, напоминающих характеристики качества, и правила их скаляризации. Никакие эксперты и компьютерные эксперименты не могут позволить сформировать универсальные, обоснованные и потому приемлемо точные правила такого рода вследствие очень сложных, комплексных механизмов влияния условий договоров поставки товарной продукции и показателей состояния одного потенциального контрагента на показатели состояния другого.

Представляется, что предложенная интерпретация распространяется в основных своих чертах на любых агентов, включая предприятия, однако наиболее корректно ее применять для предприятий промышленности – хотя бы вследствие того, что соответствующие процедуры могут базироваться на более объективных закономерностях их

функционирования и развития. Она имеет сугубо экономическую природу и корректно соотносится с фундаментальными основами теории управления.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Велихов Л.А. Основы городского хозяйства. М.: Наука, 1995.

Гранберг А.Г. Динамические модели народного хозяйства: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономическая кибернетика». М.: Экономика, 1985.

Дубовик М.В. Методологические проблемы обоснования стратегий муниципального управления контрагентской конкурентоспособностью промышленного комплекса города России. Монография. М.: КноРус, 2009.

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ЗАЩИТЫ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ (на примере банковской системы Армении)

Спецификация прав собственности, включая защиту (восстановление) нарушенных в ходе выполнения контрактных обязательств этих самых прав, требует затрат, которые, согласно классификации О.Уильямсона, относятся к *ex post* транзакционным издержкам. Целью данной статьи является рассмотрение процесса восстановления прав в условиях действующего в республике механизма судебно-исполнительского принуждения, что позволит, с одной стороны, продемонстрировать практическую возможность измерения и оценки экзогенных транзакционных издержек, а с другой – показать их конкретную величину и значимость для банковской системы Армении – институционально наиболее развитой отрасли армянской экономики.

Обращаем внимание на экзогенный характер подлежащих оценке транзакционных издержек. Вообще говоря, уровень транзакционных издержек участников рынка может быть обусловлен как объективными, так и субъективными факторами, возможностью или невозможностью субъектов влиять на него. К субъективным факторам можно отнести политику фирм в осуществлении их взаимодействий на рынке. Очевидно, что на одном и том же рынке деятельность различных фирм, даже принадлежащих одной и той же отрасли, сопровождается формированием различных уровней транзакционных издержек. Такого рода издержки предлагается классифицировать как «эндогенные», поскольку решения, направленные на их снижение, принимаются самими фирмами независимо. Выделенные на макроэкономическом уровне эндогенные транзакционные издержки, формирующиеся в результате отраслевых и/или корпоративных решений, можно классифицировать по подклассам по одной или не нескольким известным в настоящее время системам классификации. Исследование и анализ эндогенных транзакционных издержек в данной работе не проводится, поскольку институциональная среда влияет на них опосредованно, а их уровень в большей степени зависит от конкретных политик и действий фирм во взаимодействиях на рынке. Их анализ является скорее предметом самих фирм для совершенствования системы корпоративного управления. В данной работе акцент делается на анализе именно экзогенных транзакционных издержек¹.

Не будет большим преувеличением утверждение, что основной причиной возникновения экзогенных транзакционных издержек является наличие неэффективной институциональной среды, проявляющейся в своих крайних случаях в виде институциональных ловушек, эффектов блокировки и т.п. Для их измерения использованы данные, полученные в результате единственного в своем роде исследования, проведенного под эгидой

¹ О разграничении издержек по эндогенному и экзогенному принципу см.: (Аветисян А.Г., Аветисян Г.А., 2013).

Центрального банка Республики Армения, в которых принимал самое непосредственное участие один из авторов настоящей статьи. В качестве объекта исследования были взяты те случаи взаимодействия банков с заемщиками, которые приводили к появлению просроченных (неработающих) кредитов. Как известно, основным институтом обеспечения прав собственности банков в этом случае выступает институт залога. Именно по поводу реализации правомочий на восстановление прав собственности на выданные в кредит финансовые ресурсы механизмами залогового права банки обращаются с исками в судебную систему, которая в свою очередь реализовывает свою функцию инфорсmenta договорного (контрактного) института через механизм судебно-исполнительской системы.

О несовершенстве судебно-исполнительской системы в постсоветских странах, включая Россию, Армению пр., неоднократно писалось как в научно-публицистической литературе, так и в оценках хода реформ международными экспертами. В данной работе, однако, речь идет не просто о несовершенстве, состояние судебно-исполнительской системы представляется как институциональная ловушка инфорсmenta института залога в контексте выявления, измерения и оценки уровня порождаемых ею транзакционных издержек банковской системы, общества и государства.

Для выявления транзакционных издержек банков Армении и банковской системы в целом был разработан формат сбора информации о транзакционных издержках каждого банка в годовом разрезе, способный обеспечить данными о прямых финансовых издержках, равно как и издержках потери времени. Исследование проводилось поэтапно, на протяжении 2009–2011 гг. Учитывая масштабы исследования и то, что отсутствовал опыт проведения подобного рода исследований, на первом этапе проводился эксперимент на одном из средних по основным банковским параметрам банке. В ходе эксперимента была апробирована первоначальная модель формата сбора информации, впоследствии доработанная и принявшая свой окончательный вид (см. табл. 1).

Структура табл. 1 основывается на концепции жизненного цикла процесса принятия решений по возмещению финансовых средств банков по просроченным (безнадежным) банковским кредитам. Благодаря примененному подходу, удалось выявить все параметры, характеризующие процесс возмещения с момента подачи банками судебных исков, динамику количества и финансовых объемов поданных исков, все сроки принятия и реализации решений по поводу исков и т.д. Все это, в конечном счете, создало предпосылки для анализа «узких мест» процесса с точки зрения формирования транзакционных издержек потерь времени и вычисления эквивалентных им финансовых характеристик потерь.

Итоговые результаты собранных по форме табл. 1 исходных данных представлены в табл. 2.

Таблица 1

**Транзакционные издержки банков РА при реализации залогового права
(в годовом разрезе)**

N	Даты исков по хронологии	Кредитный долг, тыс. драм	Способ возмещения долга			Дата решения суда	Дата фактического возмещения долга		Фактическая величина возмещения долга, тыс. драм	Издержки восстановления права собственности, тыс. драм
			судебный		вне-судебный		Посредством СПИСА	Посредством банка		
			Суд	Арбитраж	Реализация залога					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1										
...										
n										

Таблица 2

**Расчетные параметры исследования транзакционных издержек банков РА
(в годовом разрезе)**

	Расчетные параметры	Величина
1	Количество просроченных кредитов, n	8,824
2	Объем просроченных кредитов по всем искам L , млн др.	18,567
3	Объем средств по невозмещенным искам, L_1 , млн др.	12,941
4	Объем средств по частично возмещенным в течение года искам L_2 , млн др.	2,507
5	Объем средств по полностью возмещенным искам L_3 , млн др.	3,119
6	Суммарный объем возмещенных средств, $L_2 + L_3$, млн др.	5,625
7	Объем средств по не возмещенным за год искам, в $(L_1/L*100\%)$, %	69,7
8	Объем средств по частично возмещенным в течение года искам, в $(L_2/L*100\%)$, %	13,5
9	Объем средств по полностью возмещенным искам, в $(L_3/L*100\%)$, %	16,8
10	Суммарный объем возмещенных средств, в $(L_2 + L_3/L*100\%)$, %	30,3
11	Среднее количество дней от подачи иска до его частичного возмещения, T_2 , дни	148
12	Среднее количество дней от подачи иска до его полного возмещения, T_3 , дни	134
13	Транзакционные издержки восстановления прав собственности (пошлины, нотариат, оценка стоимости залога) $ТИ_1$, млн др.	343

Табл. 2 является результатом анализа в годовом разрезе временных и стоимостных параметров формирования транзакционных издержек процесса осуществления судебного инфорсменты по иском заявляемым банком РА. Из расчетных итоговых данных видно, что 69,7% исков по просроченным кредитам вообще не восстанавливаются в течение года, а восстановление 33,3% – происходит в течение почти пяти месяцев. Очевидно, что потерям времени эквивалентны некие финансовые потери, которые могут нести характер упущенной выгоды. В связи с этим обосновано введение понятия обособом типе издержек – *транзакционных издержках упущенной выгоды*. Отметим, что гипотеза о воз-

возможности введения такой категории в типологиях транзакционных издержек была предложена в ряде работ (см., напр.: (Аветисян, 2010; Coase, 1960)); в частности, в работе (Ерзнкян, Аветисян, 2008) рассматриваются вопросы упущенной выгоды в связи с отсутствием в Республике Армения института венчурного финансового посредничества.

Для выведения расчетной формулы их вычисления необходимо учесть, что в соответствии с установленными ЦБ РА нормативами отчислений в фонд резервирования возможных потерь кредитов весь объем просроченных кредитов, по которым банками поданы иски в судебные инстанции, должен быть резервирован на 100% и отражаться в бухгалтерском учете в качестве затрат.

Используя фактически сложившуюся на период исследования структуру транзакционных издержек в процессе осуществления действий по восстановлению финансовых средств по просроченным кредитам по структурирующим параметрам времени и находящимся с ними в неразрывном соответствии параметрам объемов финансовых средств, получим эмпирическую формулу расчета упущенной выгоды банков в виде балансовой прибыли в годовом разрезе:

$$\Delta K = L(0,697 \cdot 365 + 0,135 \cdot 148 + 0,168 \cdot 134)/365 = 0,813 L. \quad (1)$$

Если принять допущение о том, что в судебной практике РА в течение последних двух лет после завершения сбора данных в рамках проведенного исследования кардинальных изменений в смысле улучшения структурных параметров транзакционных издержек упущенной выгоды не произошло, то по формуле (1) можно оценить величину упущенной балансовой прибыли банковской системы Армении в 2012 г. Воспользуемся для проведения расчета данными, опубликованными на официальном сайте ЦБ РА. Согласно им, общий объем кредитных вложений в 2012 г. составил примерно 1,6 трлн драмов. В то же время, процент просроченных кредитов за последние пять лет составлял в среднем не менее 1,5 %. Подставив эти данные в эмпирическую формулу (1), получим упущенную балансовую прибыль банков в 2012 г.:

$$\Delta K = 0,813 \cdot 1,6 \text{ трлн драм} \cdot 1,5\% \approx 19,5 \text{ млрд драм}. \quad (2)$$

Таким образом, упущенную балансовую прибыль банковской системы РА, обусловленную временными потерями, порожденными практикой судебного информента, для 2012 г. можно оценить величиной порядка в 19,5 млрд драм. К ней надо добавить из строки 13 табл. 2 величину прямых транзакционных издержек, являющихся обязательными и неизбежными элементами затрат, сопутствующих процессу восстановления прав собственности, составляющими 343 млн драмов. Разумеется, эта величина существенно мала по сравнению с 19,5 млрд драмов, и можно было бы ею пренебречь в подсчете итоговых потерь. Однако, с точки зрения обеспечения методической строгости представляемого материала, ее учет представляется обоснованным. С другой стороны, малость этой величины является в некотором смысле относительной, поскольку в ней не отражены некоторые формально неотражаемые бухгалтерским учетом затраты, например взятки для ускорения процессов принятия судебных решений и исключения или смягчения случаев

их искусственного затягивания и т.д. и т.п. Кроме того, по оценкам экспертов ЦБ РА, лишь малая часть банков отразила их в своих отчетностях в полной мере потехническим причинам, по всей вероятности, ввиду своей неискушенности в терминологии теорий прав собственности и транзакционных издержек. Как показала практика, юристы некоторых банков, например, наотрез отказывались причислять их к вопросам защиты прав собственности, что, вероятно, нашло свое отражение в адекватности представленных отчетов в этой части.

Таким образом, упущенная балансовая прибыль банков, согласно предложенной модели, составила порядка 19,8 млрд драмов, а с учетом выше указанных замечаний экспертов ЦБ РА и их оценок, итоговое значение величины упущенной в 2012 г. балансовой прибыли банковской системы РА можно округленно оценить в 20 млрд драмов.

Оценим уровень транзакционных издержек упущенной выгоды государства (доходной части бюджета) и банковской системы РА (чистой прибыли банков) в 2012 г. Учитывая, что налог на прибыль взимается в Армении по ставке 20%, получаем:

- транзакционные издержки упущенной выгоды государства в виде доходной части бюджета в 2012 г. составляют порядка 4 млрд драмов;
- транзакционные издержки упущенной выгоды банковской системы РА в виде чистой прибыли 2012 г. составляют порядка 16 млрд драмов.

В свою очередь, уменьшение чистой прибыли банковской системы приводит к уменьшению общего капитала на ту же величину. Воспользовавшись показателем уровня прибыльности капитала ROE можно оценить дополнительные потери банков в виде упущенной чистой прибыли, являющиеся следствием уменьшения капитала. Для этого воспользуемся величиной среднего показателя ROE для банковской системы РА в 2012 г., которая была равна 11%. Поскольку величина капитала уменьшилась на 16 млрд драмов, получаем, что дополнительные транзакционные издержки упущенной выгоды в чистой прибыли составляют примерно 1,8 млрд драмов. Учитывая, что налог на прибыль находится в соотношении 1:4 по отношению к чистой прибыли, получаем величину дополнительных потерь бюджета в виде недополученных доходов в размере 450 млн драмов. Таким образом, суммарные транзакционные издержки упущенной выгоды банков (в виде чистой прибыли), являющиеся следствием действия институциональной ловушки судебного информента 2012 г., составляют 17,8 млрд драмов, а транзакционные издержки упущенной выгоды государства (в виде доходной части бюджета) составляют, соответственно, 4,45 млрд драмов.

Конечно, с точки зрения бюджета, доходная часть которого на 2012 г. была утверждена в размере 911,6 млрд драмов, упущенная выгода в 4,45 млрд драмов, составляя всего лишь 0,5% бюджета, относительно мала. Но она не мала с точки зрения вклада всей банковской системы в бюджет. Действительно, чистая прибыль банков Армении в 2012 г. составляла около 42,7 млрд драмов, а налог на прибыль – примерно 10,7 млрд драмов, т.е. банки недополучили чистой прибыли на 17,8 млрд драм, или примерно на 42%,

и на столько же процентов недодали налога в бюджет. Поэтому значимость этих по терь с позиций банковской системы в це лом несомненна.

Еще раз подчеркнем, что вышеприведенные выкладки для 2012 г. основывались на допущении об относительной устойчивости и неизменности в течение последних двух-трех лет структуры процесса принятия судебных решений по временным и объемным параметрам восстанавливаемых финансовых средств по просроченным кредитам. Для косвенного подтверждения правомочности такого допущения сравним расчетные результирующие данные по транзакционным издержкам упущенной чистой прибыли банковской системы РА в 2012 г. с величиной чистых потерь по кредитам банков РА за 2012 г. Они составляют, соответственно, 17,8 и 15,3 млрд драмов. Близость значений этих величин, когда отклонение со став ля ет около 14%, на наш взгляд, косвенно подтверждает гипотезу о правомочности принятия указанного допущения.

Возвращаясь к предмету нашего исследования, а именно, транзакционным издержкам, порождаемым институциональной ловушкой судебного института, отметим, что наряду с рассмотренными выше транзакционными издержками упущенной выгоды банковской системы и государства, необходимо рассмотреть издержки того же типа для экономики в целом, в частности, для субъектов, являющихся заемщиками кредитных ресурсов. Речь идет о транзакционных издержках упущенной выгоды экономики в виде недополученных ею кредитов.

Для их оценки построим следующую логическую цепочку. Поскольку норматив ликвидности капитала по нормативам ЦБ РА составляет 12%, то уменьшение общего капитала на одну единицу влечет за собой уменьшения потенциала дополнительного кредитования на более чем 8,3 единиц. Используя полученную выше оценку об упущенной чистой прибыли в 2012 г., а значит и уменьшении величины общего капитала на ту же величину в 17,8 млрд драмов, и помножив ее на 8,3, получим величину транзакционных издержек упущенной выгоды экономики в виде недополученных потенциально кредитов равную примерно 147,7 млрд драмов. Для оценки значимости этих потерь сопоставим их с совокупным кредитным портфелем банковской системы Армении, составляющим в 2012 г. примерно 1608,7 млрд драмов. Это означает, что потери экономики в годовом разрезе в виде недополученных кредитов составляли в 2012 г. около 9,2.% совокупного кредитного портфеля банковской системы Армении или в абсолютных числах в пересчете на валюту – примерно 360 млн долл. США.

Таким образом, исследование показывает, что транзакционные издержки упущенной выгоды, порождаемые практикой института судебного информента в условиях институциональной ловушки составляют:

- в виде чистой прибыли банков около 17,8 млрд драмов,
- в виде доходной части бюджета примерно 4,45 млрд драмов,
- в виде недополученных потенциально кредитов экономикой – порядка 147,7 млрд драмов, или более 360 млн долл.

Существенность уровня транзакционных издержек, выявленная в данном исследовании, наглядно демонстрирует высокую актуальность проблемы совершенствования института прав собственности в РА. Частично проблему инфорсmenta можно решить институциональными средствами: совершенствованием залогового законодательства, усилением роли арбитражного суда посредством придания ему права самостоятельной выдачи исполнительских листов и пр. Более детальные исследования могли бы поспособствовать этому (данное исследование носило скорее демонстративный характер: будучи стесненным ограничениями законодательства по банковской тайне, оно призвано было привлечь и заострить внимание на актуальности и важности проблематики). Проведение более детального исследования по предложенной методике могло бы, с одной стороны, обновить эмпирику формулы (1) и, с другой, дать необходимые обоснования законодательному органу в виде «цены вопроса» необходимых институциональных изменений.

Такой подход к предлагаемым институциональным изменениям представляется весьма плодотворным, поскольку в отличие от существующей до последнего времени практики впервые появляется возможность обоснования изменения института «ценой» этого изменения. В завершение темы отметим, что возможность оценки экзогенных потерь не только для банковской системы, но и для других сегментов экономики может оказаться востребованной не только в Армении, но и в России.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Аветисян Г.А.* Об институционализации прав собственности в переходной экономике // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна, Вып.17. М.: ЦЭМИ РАН, 2010. С. 134–139.
- Аветисян А.Г., Аветисян Г.А.* Теоретические вопросы транзакционных издержек в банковской деятельности // Ежегодник экономического факультета ЕГУ. 2012. Ер.: ЕГУ, 2013. С. 79–88.
- Ерзнкян Б.А., Аветисян А.Г.* Инновационное развитие в контексте институциональной регрессии и парадокса Лакана // Междисциплинарный подход к перспективам экономической организации XXI века: от экономики конкуренции к экономике партнерства. Российские регионы – центры инновационного социально-экономического развития: Сб. научных статей и материалов Круглого стола, Иваново, 10–11 июня 2008 г. / Отв. ред. С.С. Мишуров. Иваново: Иван. гос. ун-т, 2008.
- Coase R.H.* The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics. 1960. Vol. 3. № 1. P. 1–44.

ПАТЕНТНАЯ СИСТЕМА: ПРАВОВЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Конкурентная борьба в отрасли ведется отдельными фирмами по многим направлениям, охватывая производственную (усовершенствование технологий, снижение издержек), сбытовую (собственные каналы сбыта, реклама, ценовая политика, дополнительные услуги), финансовую (кредит) сферы. Стремление расширить свою долю на существующих рынках или завоевать новые является сильной мотивацией для обновления технологической базы предприятия и проведения собственных научно-исследовательских и внедренческих работ.

Фирма-инноватор, выпуская новый товар, используя новую, более совершенную технологию или организацию производственного процесса, а также осваивая новый рынок сбыта, рассчитывает возместить затраты на научные исследования и коммерциализацию своих разработок путем установления монопольной цены (превышающей предельные издержки) на свой продукт. Осуществляя коммерциализацию изобретения, фирма стремится получить конкурентные преимущества, улучшить свою репутацию и привлечь финансовые ресурсы. Успешная и прибыльная деятельность инноватора способствует появлению фирм-имитаторов, т.е. конкурентов, которые создают похожие по свойствам продукты и технологии, отличающиеся от оригиналов отдельными элементами. Патентное право появилось как средство защиты инвестиций на НИОКР, прав исследователей, изобретателей, инноваторов, разрабатывающих и реализующих собственные изобретения, от недобросовестной конкуренции.

Патентная система – это совокупность правовых, административных, судебных, политических мер, обеспечивающих на основе временной монополии прогрессивное развитие национальной технологии и ее выгодное коммерческое использование. Патент – правовой охраняемый документ, который на определенный срок предоставляет его владельцу (правообладателю) исключительное право на владение, пользование и распоряжением объектом интеллектуальной собственности, который этим патентом защищен.

Патентное право развивалось в разных странах под влиянием торговой политики, экономической и политической обстановки, гражданского права. Наиболее признанными и влиятельными являются патентные системы:

1. **Британская**, сформировавшаяся на принципах свободы торговли в эпоху промышленной революции. В 1623 г. был принят первый патентный закон, в соответствии с которым на новый продукт (технологию) выдавался патент, предоставляющий каждому создателю новшества исключительное право владения, пользования и распоряжения этой разработкой сроком на 14 лет.

2. **Романская (французская) патентная система** (первый патентный закон принят в 1791 г.) распространена в государствах, находящихся под влиянием Франции (или колониях), таких как Италия, Бельгия, Испания, Турция, Иран, Португалия, Тунис, Мали.

3. Американская патентная система (в 1790 г. принят патентный закон США) развивалась на основе и под влиянием британской, но существенно отличается от остальных действующих патентных систем и является единственной в мире, которая предусматривает доктрину «первого изобретателя». Это означает, что патент выдается первому и действительному изобретателю, а приоритет устанавливался по дате создания изобретения.

Американская патентная система не предусматривает (в отличие от других мировых патентных систем) право преждепользования, в связи с чем патент может быть аннулирован в случае использования изобретения до выдачи патента. Влияние этой системы распространено помимо США в Канаде, странах Латинской Америки, Филиппинах. Срок действия закона – 20 лет. Существует возможность продления по причине процессуальной задержки 1 раз на срок не более 5 лет.

4. Германская патентная система – Германский имперский патентный закон был принят в 1877 г. Влияние: Австрия, Скандинавия, Япония, Ю.Америка, Россия. Срок действия патента – 20 лет.

По мере развития международных производственных и торговых отношений происходило сближение критериев патентоспособности, предъявляемых каждой из патентных систем к объекту промышленной собственности – изобретению. В большинстве национальных патентных систем, в том числе и в РФ, такими критериями признаются: новизна, изобретательская деятельность, промышленная применимость. В то же время существуют и некоторые отличия, например, в РФ допускается подача заявки на получение патента не позже шести месяцев после того, как сведения о сущности изобретения стали общедоступными и, следовательно, могли быть использованы, в США аналогичный срок равняется году.

В результате заключения ряда международных соглашений в области правовой охраны промышленной собственности с конца 50-х годов XX в. происходят глобальные изменения патентных систем в сторону их унификации и сближения, сочетания общемировых и национальных порядков предоставления правовой охраны. Наиболее заметные соглашения в этой области – Договор о патентной кооперации, подписанный 132 государствами в 1978 г., и Всемирная торговая организация, созданная в 1995 г. с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов, включающая 160 государств на август 2014 г.

Патентное право в России регулируется главой 72 Гражданского кодекса РФ и иными нормативно-правовыми актами. Государство стимулирует создание и использование изобретений, полезных моделей и промышленных образцов, предоставляет их авторам, а также патентообладателям и лицензиатам, использующим соответствующие изобретения, полезные модели и промышленные образцы, льготы в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Патент на изобретение содержит:

- библиографические данные, т.е. сведения, необходимые для регистрации, хранения и отыскания патента, номер патента, название выдавшей патент страны, дата подачи заявки, дата выдачи патента, классификационные индексы, имя и адрес владельца;
- название изобретения, характеризующее его назначение;
- описание изобретения, отражающее его суть и позволяющее специалисту в данной области техники иметь достаточно информации для реализации;
- формула изобретения или патентная формула, в которой сформулированы все существенные признаки изобретения, в том числе являющиеся новыми;
- чертежи, схемы, рисунки и другие графические материалы, поясняющие идею;
- реферат – краткое описание изобретения, включая признаки изобретения (формула) и области применения.

Наиболее важной компонентой с юридической точки зрения является формула изобретения, которая служит для определения объёма (*scope, breadth*) правовой охраны, предоставляемой патентом. Например, в фармацевтике создание новых лекарств может стоить крупных затрат на исследования, но в случае успеха принести огромные прибыли. Конкурирующие компании могут выпустить препарат с близким химическим составом, не утруждая себя дорогостоящими исследованиями, если патентообладатель не защитил свое изобретение с помощью правильной патентной формулы.

Так как значительная часть новшеств являются не радикальными, а улучшающими, то трудно избежать повторения, копирования или незначительного изменения уже запатентованных изобретений. Для того, чтобы вынести решение о нарушении патентного права, судами применяются так называемые «тесты эквивалентности», позволяющие оценить, насколько новый образец продукта или технологии близок к уже запатентованному.

Растет число случаев, когда обладатели патентов вынуждены отстаивать свои права в судах, и для этого разрабатываются специальные методы, например, оборонительное патентование или скупка патентов с целью подачи встречного патентного иска в случае обвинения без намерения получать лицензионные платежи. Используются также иные методы: зонтичный патент (*umbrella patent*) – не подкреплённый практикой или чрезмерно общий патент с целью засудить того, кто сможет реализовать это на практике; кросс-лицензирование (*cross-licensing*) – договор между двумя сторонами, когда каждая из них предоставляет другой лицензии на свои патенты; обновление патента (*ever-greening*) – практика уточнять условия патентной заявки, как только срок защиты начинает истекать (например, патентуется химическое соединение, через 20 лет (к этому времени технология должна устояться) патентуется наиболее эффективный способ получения этого соединения, ещё через 20 лет – тот же способ с некоторыми уточнениями, и т.д.).

Рост числа и сложности патентных заявок, а также судебных споров делает необходимым развитие теории патентного права, которое должно способствовать росту рынка нововведений. Обсуждается расширение области патентования, в частности, для про-

граммного обеспечения, разрабатываются сложные процедуры для экспертизы высокотехнологичных производств. В США разработан и обновляется так называемый путеводитель, рекомендуя методы, правила, регламенты, инструкции, учитывающие местные особенности и предыдущий опыт.

У патентной системы, кроме защиты прав изобретателей, есть еще одна важная функция – это стимулирование нововведений и повышение инновационной активности. Продажа лицензий способствует росту капитальных вложений в новые товары, технологии, которые со временем приносят дополнительную прибыль. При этом происходит внедрение разнообразных улучшающих и дополняющих новшеств, которые позволяют фирмам повысить экономическую эффективность.

Экономико-математические модели используются в различных сценариях, связанных с патентованием и продажей лицензий на использование нововведений. В известной модели Нордхауза (Nordhaus, 1969) фирма инвестирует R в разработку технологии, снижающей производственные затраты, $c(R)$ – функция издержек. Патентная защита предоставляется на T лет, в течение этого периода фирма, являясь монополистом, получает прибыль $P(c(R))$. Чистый дисконтированный доход фирмы за период патентной защиты

$$NPV = P(c(R))(1 - e^{-rT}) - R.$$

Чем дольше период защиты, тем большую прибыль приносит инновация. Монополист может выбирать свои расходы на внедрение инновации, максимизируя NPV .

На практике случается, что правообладатель, оформив патент, не реализует свои разработки из соображений отсутствия или недостаточной прибыльности. Но продажа лицензий может компенсировать его инновационные затраты. В этом случае цена лицензии может быть объектом моделирования. Покупка лицензий является альтернативой собственным разработкам и дает возможность для инновационного развития фирм. Фирмы – обладатели патентов на новые технологии не отказываются продавать права на использование этих технологий, причем лицензии дешевет с течением времени с учетом жизненного цикла производимого продукта. Отказ в продаже лицензии не оказывает сдерживающего влияния на конкурентов, ведь они могут найти предложение другого инноватора или самостоятельно разработать заменяющую технологию.

Рассмотрим подробнее процесс распространения новой технологии путем продажи лицензии правообладателя. Ясно, что при достаточном числе продаж это выгодно инноватору – производителю определенного продукта по усовершенствованной технологии. В описанной ниже модели выясняются условия взаимной выгоды сделки по продаже права на технологию единственному конкуренту при отсутствии других покупателей.

В (Плещинский, Жильцова, 2013) разработана аналитическая модель процесса модернизации производства предприятиями – инноватором и преследователем, стратегии которых отличаются сроками и затратами. Объектом анализа является отрасль, в которой производство осуществляется двумя крупными фирмами. Конкурируя друг с другом, оба

эти предприятия принимают решения об объемах выпуска однородной продукции. Процесс модернизации исследован для дуополии Курно и Штакельберга.

Выигрыш инноватора или преследователя в результате модерни за ции производства, определяемый превышением интегрального дохода одного из них относительно другого за периоды жизни новой технологии, зависит от величин инновационных вложений конкурентов, продолжительностей ИРОТ, величины снижения инновационных издержек за счёт внедрения новой технологии.

При фиксированных параметрах процесса модернизации в допустимой области инновационных затрат конкурентов линия их равных интегральных доходов разделяет две области. В одной выигрывает инноватор, в другой – преследователь. Инноватор выигрывает, если с учетом фактора времени превышение его прибыли относительно прибыли конкурента больше превышения издержек на ИРОТ относительно затрат преследователя.

Альтернативой проведения собственных ИРОТ преследователем является приобретение права на новую технологию у инноватора. Условием взаимовыгодности является не уменьшение интегрального дохода продавца и покупателя относительно гарантированного результата при их отказе от сделки. Необходимое условие сделки – существование переговорного множества для цены лицензии состоит в том, что приведенная величина увеличения прибыли фирмы-инноватора в результате модернизации не меньше приведенной величины уменьшения прибыли фирмы-преследователя в результате продажи права на новую технологию. Суммарный прирост доходов участников сделки не зависит от цены лицензии в отличие от величины прироста дохода каждой фирмы.

Существует разница в результатах разработки и внедрения новой технологии в случае, когда инноватор является лидером Штакельберга. При величине инновационных вложений преследователя в определенном среднем диапазоне инноватор проигрывает в дуополии Курно и выигрывает в дуополии Штакельберга. При высоких затратах преследователя на ИРОТ больший интегральный доход у инноватора, а при низких – у преследователя в дуополиях обоих видов. Возможность взаимовыгодной сделки продажи права определяется в дуополии Штакельберга так же, как и в модели Курно, величиной операционных затрат новой технологии, однако переговорное множество при инноваторе – лидере Штакельберга является подмножеством переговорного множества в дуополии Курно.

При неопределённости в затратах на ИРОТ вероятность выигрыша инноватора определяется соотношением границ допустимой области этих издержек и величин, зависящих от сроков модернизации, разности прибыли инноватора и преследователя в периодах ИРОТ, скорректированной влиянием фактора времени.

Рост продолжительности ИРОТ инноватора при фиксированном значении продолжительности преследователя и постоянной величине производственных издержек новой технологии в дуополии Курно влечет уменьшение разности дисконтированных доходов инноватора и преследователя. При детерминировано заданных затратах на ИРОТ уменьшение площади фигуры, соответствующей области выигрыша инноватора, обозна-

чает, что часть проектов, в которых выигрывал инноватор, стали давать ему доход меньший, чем конкуренту. Для варианта стохастической модели, учитывающей неопределенность задания затрат на ИРОТ, это приводит к уменьшению вероятности выигрыша инноватора.

Рост продолжительности ИРОТ преследователя при неизменном значении продолжительности ИРОТ инноватора и фиксированной величине производственных издержек новой технологии в дуополии Курно влечет увеличение разности дисконтированных доходов инноватора и преследователя. Часть проектов, в которых выигрывал преследователь, стали давать ему доход меньший, чем конкуренту. Для варианта стохастической модели, учитывающей неопределенность задания затрат на ИРОТ, это обозначает увеличение вероятности выигрыша инноватора. Преследователь заинтересован в сокращении продолжительности собственных ИРОТ за счет большей информированности о разрабатываемой технологии.

При фиксированных продолжительностях ИРОТ инноватора и преследователя рост величины снижения операционных издержек дает результаты, подобные уменьшению продолжительности разработки новой технологии инноватором или увеличению продолжительности ИРОТ преследователя в дуополии Курно.

Приведенные примеры моделирования позволяют сделать вывод, что продажа и покупка лицензий оказывается формой взаимовыгодного сотрудничества производственных субъектов в распространении новых знаний, технологий, в повышении уровня производства.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Плецинский А.С., Жильцова Е.С.* Анализ результатов модернизации производства в условиях олигопольной конкуренции инноватора и его преследователя // Экономика и математические методы. 2013. Т. 49. № 1. С. 88–105.
- Плецинский А.С., Жильцова Е.С.* Вычислимая модель модернизируемой отрасли // Экономика и математические методы. 2013. Т. 49. № 3. С. 69–83.
- Menell P.S. et al.* Case Management Judicial Guide // UC Berkeley Public Law Research Paper № 1328659, 2009.
- Nordhaus W.D.* Invention, Growth and Welfare: A Theoretical Treatment of Technological Change // Yale University Press, 1969.

УПРАВЛЕНИЕ НЕПРЕРЫВНОСТЬЮ БИЗНЕСА – КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР СНИЖЕНИЯ РИСКОВ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИИ*

ВВЕДЕНИЕ

Современная мировая финансово-кредитная система продолжает интенсивно развиваться и, прежде всего, банковская и расчетная система. Традиционная банковская деятельность не всегда способна обеспечить требуемый уровень доходности. Поэтому банки ищут пути поддержания устойчивости уровня своей доходности на основе создания новых или осуществления диверсификации существующих финансовых продуктов.

Сущность рассматриваемой проблемы состоит в следующем. В случае, когда по тем или иным причинам нарушается непрерывность ведения бизнеса, от потерь страдает сам бизнесмен, его партнеры, клиенты и потребитель в целом. Особенно остро эта проблема ощущается в *банковской* сфере, где имеет место волна неплатежей, вызванная общей кризисностью экономики и недостатком ликвидности, которая может порождать существенные риски для отраслевых и региональных потребителей банковских услуг. В подобных случаях наиболее сильно страдает репутация конкретных фирм и компаний – доверие к их бизнесу. Поэтому уменьшение простоев, вызванных прерыванием бизнеса, приводит не только к экономии от потерь, но и существенным образом укрепляет доверие к фирме и её деловую репутацию.

Один из существенных моментов, на который обращают внимание практически все руководства и стандарты управления непрерывностью бизнеса (УНБ), это так называемые «репутационные» риски – потеря репутации, доверия к организации. Следствием подобных рисков для банков является риск снижения ликвидности из-за оттока средств. Для банковских организаций это очень важный в современном конкурентном пространстве фактор, когда фирма сохраняет свою репутацию, являясь надежным, стабильным партнером, несмотря на какие либо внешние неблагоприятные факторы.

Исследования компаний финансового сектора России в области внедрения УНБ (ОНиВД),¹ показали, что сама тематика ОНиВД является актуальной, однако отсутствие ресурсов и опыта, необходимых для решения подобных вопросов, а также недостаток понимания необходимости внедрения ОНиВД со стороны руководства нередко являются основными факторами, тормозящими этот процесс в российской банковской сфере [18]².

Исследованиям управления бизнесом посвящено огромное количество работ – как в России, так и за рубежом. В частности, П. Друккер [31, 32], В.М. Иванченко, С.В. Ка-

* Работа выполнена при финансовой поддержке Российского научного фонда, проект № 14-18-02948.

¹ ОНиВД – обеспечение непрерывности и восстановление деятельности.

² В частности, основными внешними факторами, влияющими на осуществление стратегии ОНиВД, 28% респондентов назвали требования положения Центрального Банка РФ 242-П, 25% – требования стандарта безопасности платежных систем PCI-DSS, 22% – требования рекомендаций Базельского комитета [18].

занцев, Г.Б. Клейнер, Б.З. Мильнер и др. Проблемам управления финансами и финансовой сферы посвящены работы известных зарубежных и отечественных ученых, таких, как Дж.К. Ван Хорн, В.К. Сенчагов, В.И. Павлов, А.С. Нешиной и др., Г.Н. Мальцев, И.Г. Мальцева, О.Л. Рогова [30, 22, 23]; вопросам риск-менеджмента работы Ю.А. Соколова, Е.П. Жарковская, Б.Е. Бродский и др. [12].

В 90-е гг. XX в. особенно актуальными становятся вопросы управления непрерывностью бизнеса, особенно в банковской сфере. Здесь можно отметить ряд зарубежных ученых: James C. Barnes, Ronald H. Bowman, Andrew McCrackan, Ken Doughty, Andrew Hiles, Betty A. Kildow, Kenneth N. Myers, Kelley Okolita и др. [33, 36]. В нашей стране этими проблемами занимались И.А. Глазырин, В.И. Дрожжинов, К. Мусатов, С. Петренко, А. Румянцев, М.Ю. Сенаторов, А.Е. Туркина, Н.А. Тысячникова и др. [7–9, 11, 14, 15, 17, 20, 23, 24, 26–29]. Вопросами безопасности информации и рисками банковской сферы занимаются Thomas L. Barton, William G. Shenkir, Yen Yee Chong, William Mendenhall, Vlasta Molak [37–40], в нашей стране – Андрияшин С.А., Глазырин И.А., Осипенко Т.В., Шабалин А.О. и др. [8, 19].

Непосредственно проблемам внедрения и изучения особенностей УНБ в различных областях бизнеса в России, несмотря на усилия мегарегулятора [1–4], посвящено недостаточно внимания. Поэтому внедрение управления непрерывностью бизнеса в банковский сектор России представляется авторам новым, перспективным, а потому заслуживающим глубокого и всестороннего научного исследования явлением [25].

1. УПРАВЛЕНИЕ НЕПРЕРЫВНОСТЬЮ БИЗНЕСА (УНБ) – ФАКТОР СНИЖЕНИЯ РИСКОВ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ

Современная экономика характеризуется возрастанием роли финансового капитала, что вызывает необходимость поиска новых подходов к управлению, способных компенсировать возможные негативные последствия, порождаемые глобализацией финансовых рынков. Развитие мировой экономической системы всё более тесно переплетается с широким внедрением новых информационных технологий (ИТ) во все сферы кредитно-финансовой деятельности, прежде всего, в банковский сектор.

Как отмечает целый ряд исследователей, в подавляющем большинстве ведущих стран мира банковские системы и рынки банковских услуг в последние десятилетия переживают период бурных преобразований. В частности, как отмечается в [22], в 1980-е гг. происходила интернационализация банковской деятельности, формировался международный банковский рынок. В конце 1990-х гг. банки были вынуждены учитывать сложные переплетения экономических, финансово-кредитных и социальных процессов в самых разных странах и регионах мира. Мировой финансовый кризис 1997 г. подтолкнул к реорганизации банковских систем. В эти же годы банковские системы стран АТЭС (азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества), к которым принадлежит и Россия, также были вовлечены в мировой финансовый кризис, который оказал сильное влияние на их

деятельность. Например, важная особенность финансового рынка стран – участниц АТЭС состоит в том, что, перемещаясь по каналам альтернативных банков, деньги не попадают в официальную банковскую систему. Денежные средства могут циркулировать в альтернативной банковской системе перевода денежных средств, работающих в т.н. золотом треугольнике (Тайланд, Бирма и Лаос). В мусульманском мире такая система, называемая «хавала» (hawala), основана на принципах семейственности. В Китае существует система, известная как «полет денег» (fie chien). Она, как и «хавала», основана на доверии, связях семейства, местных социальных структурах и угрозе неизбежной расправы для ее нарушителей. В Тайване действуют неформальные общества взаимопомощи (ху чу хуэй). Такие альтернативные банковские системы перевода денег не попадают под официальное регулирование и относятся к неформальным системам перевода денежных средств.

Большие изменения происходят в финансовой сфере западных стран. Традиционные банковские продукты, с точки зрения прибыльности, становятся все менее эффективными, и все более острым становится вопрос *диверсификации* банковских услуг. Например, в США процесс финансовых инноваций отмечают с начала 1980-х гг., в Европе с середины 1980-х гг., а в Японии – с начала 1990-х гг. [17, с. 22].

Процесс диверсификации кредитно-финансовой деятельности в настоящее время идет во всем мире. Экономисты мирового уровня отмечают, что в силу этого, развитие кредитно-финансовой системы сейчас опередило развитие других экономических систем в мире. Финансовые и кредитные продукты настолько быстро возникают и настолько эффективно действуют, что правительства не успевают уследить за их возникновением, оценить связанные с ними риски и эффективность.

4 июля 2006 г. Базельский комитет по банковскому надзору опубликовал ряд новых соглашений о достаточности капитала (Базель II), в которых отражено, в частности в отношении системы управления непрерывностью бизнеса, что развитие банковского дела проходит с ужесточением пруденциальных требований органов банковского надзора к достаточности банковского капитала. И в соответствии с новыми требованиями Базельского соглашения в систему пруденциального надзора и оценку устойчивости коммерческих банков включены также и кредитные риски, слабо учитывавшиеся в предыдущей системе международных стандартов достаточности капитала. Причем, развитие системы пруденциального надзора происходит в направлении последовательного включения в систему оценки рисков и достаточности банковского капитала основных банковских рисков:

- «системного» – макроэкономические и рыночные риски;
- «кредитного» – риски невозврата «тела» кредитов и процентов;
- «валютного» – риски изменения валютного курса национальной валюты по отношению к другим валютам;
- «процентного» – риски непредсказуемого изменения процентных ставок;
- «операционного» – риски, связанные с нарушениями расчетов, операционными сбоями и ошибками персонала и т.п.

Важнейшими требованиями пруденциального надзора стали не только констатирующий, но и принуждающий характер надзора, а также прогноз возникновения рисков в будущем. В непосредственной связи с этой проблемой находится оценка достаточности величины собственного капитала банка, выявления конечных собственников банка и т.д.

Работы по внедрению этих рекомендаций ведутся более чем в ста странах. Их выполнение преследует цель обеспечить стабильность международной финансовой системы даже в том случае, если прекратится деятельность одного или нескольких банков. Достижение этой цели осуществляется путем наложения строгих требований на процессы управления рисками и капиталом и в том числе затрагивает процессы оценки рисков и влияния на бизнес, написания планов обеспечения непрерывности деятельности и т.д.

В августе 2006 г. Базельский комитет выпустил специальный документ по непрерывности бизнеса: «High-level principles for business continuity» («Высокоуровневые принципы обеспечения непрерывности деятельности»). В октябре 2007 г., Британский институт стандартов ввел стандарт BS 25999, который в настоящее время хорошо известен в нашей стране. Он был опубликован в двух частях: BS25999-1:2006 – «Business Continuity Management Code of Practice» («Кодекс лучших практик УНБ») и BS25999-2:2007 – «Specification – Code of practice» («Спецификации системы УНБ») [6, 21]. 30 ноября 2008 года был принят Британский стандарт BS 25777:2008 – «Information and communications technology continuity management. Code of practice» («Управление непрерывностью информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) – Практические правила»).

Британский стандарт BS 25777:2008 определяет **«управление непрерывностью бизнеса»** (УНБ) как «целостный процесс управления, который определяет потенциальные угрозы для организации и влияние на бизнес-операции, которое эти угрозы, если они реализуются, могут оказать и который обеспечивает основу для создания жизнеспособности организации с возможностью эффективного реагирования, защищающую интересы ключевых заинтересованных лиц, репутацию, бренд и деятельность по созданию добавочной стоимости...» [5].

2. ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ НЕПРЕРЫВНОСТЬЮ БИЗНЕСА В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИИ

Особенности внедрения УНБ в банковском секторе. Управление непрерывностью бизнеса начинает играть всё более важную роль в банковском секторе, влияя на способность кредитных организаций переносить катастрофические события как финансового, юридического, так и физического характера. Внимание современного банковского сообщества сосредоточено на реализации лучших подходов к обеспечению непрерывности деятельности, на основе международных рекомендаций Базельского комитета (Базель II – III). Возросшая конкуренция по длительности остановки обслуживания, зависимость от IT-технологий, угроз массового отключения энергоснабжения (блэкаутов), привели к переключению приоритетов многих банков в область розничного бизнеса и широкого ис-

пользования технологий электронного и сетевого банковского обслуживания (интернет-банкинга). По мнению многих экспертов, методики обеспечения непрерывности (*Business Continuity Planning – BCP*) и восстановления финансово-хозяйственной деятельности (*Disaster Recovery Planning – DRP*) не успевают адаптироваться к возросшим требованиям бизнес-среды и работают все менее эффективно. Поэтому многие банки переходят к новой методике – «*Управлению непрерывностью бизнеса – УНБ*» (*Business Continuity Management, BCM*) как более подходящей для достижения новых целей в области операционного риск-менеджмента, диверсификации новых финансовых продуктов, в том числе, платежных систем. Методика включает в себя стратегию в области непрерывности бизнеса, альтернативную бизнес-стратегию, стратегию коммуникации рисков событий, непрерывный мониторинг и оценку рисков, регулярную актуализацию планов реагирования на непредвиденные ситуации, а также включение элементов, обеспечивающих непрерывность деятельности по всей инфраструктуре кредитной организации и т.д. [10].

Внедрение УНБ в банковском секторе России. В нашей стране в период СССР задача сохранения жизни людей и сохранности важной информации в условиях аварийных ситуаций решалась на государственном уровне. Практически в каждой организации существовал штаб гражданской обороны, проводились учебные тревоги. Для обеспечения сохранности важного программного обеспечения делались полные распечатки текстов компьютерных программ, которые хранились в удаленном хранилище. Риски вооруженного нападения на государство рассматривались в качестве основных угроз, поэтому гражданская оборона представляла собой систему общегосударственных оборонных мероприятий, проводимых в мирное и военное время в целях защиты населения и обеспечения устойчивой работы народного хозяйства. Общее руководство осуществлялось правительством, а на местах – местными органами власти. Важная задача гражданской обороны, наряду с эвакуацией населения, состояла в обеспечении устойчивой работы народного хозяйства. Проводились организационные и инженерно-технические мероприятия; создавались запасы сырья, оборудования и средств для восстановительных работ. Проходила подготовка населения и (иногда) проводились учения. После распада Советского Союза эти мероприятия практически перестали осуществляться.

В 2003 г. ЦБР принял Положение от 16 декабря. № 242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах» [1], в котором пункт 3.7 гласил: «Кредитная организация должна иметь разработанные планы действий на случай непредвиденных обстоятельств с использованием дублирующих (резервных) автоматизированных систем и (или) устройств, включая восстановление критических для деятельности кредитной организации систем, поддерживаемых внешним поставщиком (провайдером) услуг. Внутренними документами должен быть определен порядок проверки этих планов в части их выполнимости в случаях возникновения непредвиденных обстоятельств, а также перечень непредвиденных обстоятельств, в отношении которых разрабатываются планы действий».

С января 2006 г. вступил в силу Стандарт Банка России «Обеспечение информационной безопасности организаций банковской системы Российской Федерации. Общие положения» СТО БР ИББС-1.0-2006, в котором раздел 9.6 посвящен обеспечению непрерывности бизнеса и восстановлению после прерываний. В тексте стандарта указано, что при разработке планов УНБ могут быть использованы общепринятые международные стандарты, регулирующие вопросы менеджмента непрерывности бизнеса (например, BSI PAS-56). В законодательном плане Россия отстает от США и Великобритании примерно на два десятилетия, однако ситуация быстро меняется.

На основании всего этого можно утверждать, что обеспечение непрерывности коммерческой деятельности постепенно превращается в дисциплину, которая должна охватывать весь бизнес, обеспечивать непрерывность операций, защиту сотрудников, клиентов, инвесторов, средств производства, инфраструктуры, информации, торговой марки и т.д. Необходим единый подход к проблеме сохранения устойчивости бизнеса организации в целом. Обеспечение непрерывности бизнеса превращается в обеспечение его *устойчивости*, при которой гибкая ИТ-инфраструктура позволяет организации восстановить работу после любых сбоев в режиме реального времени. В случае чрезвычайной ситуации удаленный доступ, распределенные коммуникационные среды, беспроводные технологии превращаются из средств штатной работы в средства, поддерживающие функциональность организации в период аварии или сбоя. Обеспечение *нулевого* времени простоя становится все более распространенным в современном, высоко конкурентном бизнесе.

За последние 5–10 лет в России образовался рынок услуг и продуктов обеспечения непрерывности бизнеса – более 20 компаний предоставляют услуги на этом сегменте. В их число входят такие крупные игроки, как ЭЖОН-Технологии, IBS, DataFort, TopsBI, КРОК, «Инфосистемы Джет», «Информзащита», «ЭкоПрог», «Энвижн Груп», HP, IBM и многие другие. Расширяются связи с известными международными организациями по обеспечению непрерывности бизнеса DRII («Алмитек») и BCI («Эрнст и Янг»). Ведется преподавание курсов УНБ на русском языке. Слушатели курсов приобретают практические навыки по созданию и поддержанию системы управления непрерывности бизнеса в организации и после сдачи квалификационного экзамена получают профессиональный сертификат. Например, в компании DRII это:

- ABCP (Associate Business Continuity Professional) – базовый уровень сертификации для специалистов с опытом работы менее двух лет;
- CBCV (Certified Business Continuity Vendor) – сертификация для поставщиков решений в области непрерывности бизнеса с опытом работы более двух лет;
- CFCP (Certified Functional Continuity Professional) – сертификация для практикующих специалистов с подтвержденным опытом работы минимум по трем различным направлениям (из перечисленных выше) более двух лет в каждом;

- СБСР (Certified Business Continuity Professional) – сертификация для практикующих специалистов с подтвержденным опытом работы минимум по пяти различным направлениям (из перечисленных выше) более двух лет в каждом.

В России осуществляется продажа программных продуктов для поддержки планирования и сопровождения планов обеспечения непрерывности бизнеса. По итогам 2008 г. компания «Алмитек», авторизованный представитель SunGard Availability Services в России и странах СНГ, заняла третье место в списке дистрибьюторов SunGard по объему продаж решений по управлению непрерывностью бизнеса в мире, уступив только Бразилии и Голландии. Благодаря усилиям ЦБ РФ и ряда коммерческих организаций, в России идет процесс развития рынка услуг и продуктов по обеспечению непрерывности бизнеса³.

Внедрение УНБ – важнейший инструмент повышения эффективности банковской деятельности России. Важно отметить, что управление непрерывностью бизнеса достигается проще и потребует меньших затрат, если будет внедряться в ИКТ сервисы изначально, как часть стратегии УНБ. Внедрение системы управления непрерывностью для уже существующих ИКТ сервисов может представлять собой сложную, дорогостоящую и даже деструктивную задачу. Для большинства организаций, в т.ч. и банковской системы современной России стандарт BS 25777:2008 становится одним из важнейших ключевых руководств по внедрению идеологии УНБ в культуру компаний. Умение использовать на практике выработанные в разных странах стандарты и практики УНБ представляет несомненный интерес для отечественных организаций и компаний, которые уже осознают важность управления непрерывностью бизнеса в реализации своих проектов.

Современные банки действуют в различных отраслях финансового рынка и экономики в целом. Диверсификация как важнейшее направление банковской деятельности, идет в направлении проникновения за пределы банковского сектора, все большего расширения спектра банковских продуктов и услуг. Основные причины диверсификации – снижение процентной маржи в результате усиления конкуренции в традиционной банковской сфере и повышение рисков. Наиболее функциональными являются розничные и кредитные банки, поскольку диверсифицированная структура активов и пассивов содействует их оперативному приспособлению к изменениям конъюнктуры финансового рынка, большой спектр финансовых услуг для партнеров и клиентов рождает устойчивый спрос и доверие к банку. Отсутствие жестких законодательных ограничений, активное участие в инвестиционном и страховом бизнесе и внутренняя диверсификация способствуют формированию и развитию российских банков как широко диверсифицированных структур [16]. И здесь как никогда возрастает значение внедрения УНБ в процессе диверсификации банковской деятельности как важнейшего инструмента повышения его финансовой эффективности.

³ Между тем, в США еще в конце прошлого столетия этот рынок оценивался примерно в 3 млрд долл. в год. URL: <http://www.iksmedia.ru/search/3100995.html>.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Современный мировой хозяйственный процесс изменяет структуру экономических отношений во всем мире, причем финансовая сфера становится более прибыльной, чем производственная. Возникновение новых финансовых продуктов говорит о том, что финансовый капитал становится главенствующим во всем мире. Вследствие этого значительная часть новых финансовых продуктов выходит из-под контроля общества и любого национального государства, требуется *межгосударственное регулирование*. Для государственного управления необходима выработка важнейших управленческих понятий и категорий, позволяющих страховать государство от внешних рисков.

Россия по внедрению достижений УНБ отстала от промышленно-развитых стран примерно на два десятилетия. Благодаря усилиям ЦБ РФ и ряда коммерческих организаций, идет процесс быстрого развития рынка услуг и продуктов этого сектора.

Современная банковская сфера находится в фокусе двух важнейших процессов – эволюции мировой финансовой системы в направлении глобализации рынков; а также бурного развития и проникновения во все сферы бизнеса передовых достижений современных информационных технологий (ИТ), когда информация становится важнейшим фактором производства. Современное мировое бизнес-сообщество осознало, и в виде законов, регламентов и сертификатов сформулировало важность и значимость повсеместного внедрения в бизнес – философии управления непрерывностью (УНБ).

Организация, внедрившая в свой бизнес УНБ (ОНиВД), имеет существенное конкурентное преимущество не только в плане увеличения извлекаемой прибыли, но и существенным образом сокращает как риски снижения ликвидности, так и репутационные риски в целом. Необходимы дальнейшие научные исследования этого важного явления.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Указание от 5 марта 2009 г. № 2194-У «О внесении изменений в Положение Банка России от 16 декабря 2003 г. № 242-П “Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах” – введение в Положение ЦБ РФ от 16.12.2003 № 242-П Приложения № 5 – “Рекомендации по структуре и содержанию плана действий, направленных на обеспечение непрерывности деятельности и (или) восстановление деятельности (далее – План ОНиВД) кредитной организации в случае возникновения непредвиденных обстоятельств, а также по организации проверки возможности его выполнения”».
2. Письмо Банка России от 24 мая 2005 г. № 76-Т «Об организации управления операционным риском в кредитных организациях».
3. Письмо Банка России от 23 марта 2007 г. № 26-Т «О методических рекомендациях по проведению проверки системы управления банковскими рисками в кредитной организации (ее филиале)».
4. Стандарт Банка России СТО БРИББС-1.0-2010 «Обеспечение информационной безопасности организаций банковской системы Российской Федерации» (принят и введен в действие Распоряжением ЦБ РФ от 21.06.2010 № Р-705).

5. Русская редакция британского стандарта BS 25777:2008 Управление непрерывностью информационных и телекоммуникационных технологий – Практические правила. URL: http://shop.globaltrust.ru/show_good.php?idtov=1140&grid=.
6. BS 25999, BS 25777 – Британские стандарты по управлению непрерывностью бизнеса и информационно-коммуникационных технологий › Общие сведения о стандартах серии BS 25999 и BS 25777 25777. URL: <http://www.iso27000.ru/standarty/bs-25999-britanskie-standarty-po-upravleniyu-nepreryvnostyu-biznesa/obschie-svedeniya-o-standartah-serii-bs-25999>.
7. Управление непрерывностью бизнеса. Часть 1: свод правил ICS 03.100.01 / Jet Info №8, август 2007 г. URL: <http://www.jetinfo.ru/stati/upravlenie-nepreryvnostyu-biznesa-chast-1-svod-pravil-ics-0310001>.
8. *Глазырин И.А.* Как снизить банковские риски: IT и информационная безопасность // Банковские технологии. 2012. № 5.
9. ИТ.Сервис-менеджмент.Введение Под ред. Ян Ван Бона. URL: http://www.redov.ru/kompyutery_i_internet/it_servis_menedzhment_vvedenie/index.php.
10. *Бротман Л.* Важность непрерывности бизнеса: способы управления, 2007.
11. *Дрожжинов В.И.* Непрерывность бизнеса: рынок формируется. URL: <http://www.iksmedia.ru/search/3100995.html>.
12. *Жарковская Е.П., Бродский Б.Е., Бродский И.Б.* Антикризисное управление. М.: Омега-Л, 2001.
13. Информационная безопасность – ключевой фактор развития российской банковской сферы. URL: <http://tvoicenter.ru/it-bank>.
14. *Квитко И., Волошина О.* Непрерывность бизнеса: мировой опыт. URL: <http://www.pcweek.ua/themes/detail.php?ID=120560>.
15. Менеджмент непрерывности бизнеса. URL: http://www.franklin-grant.ru/ru/news2/data/news_03/2007_06/20070613_120227_ea.asp.
16. *Мительман С.Л.* Диверсификация как инструмент роста коммерческого банка. URL: <http://www.bankmib.ru/3187>.
17. *Мусатов К.* Непрерывность бизнеса. Подходы и решения. URL: http://www.jetinfo.ru/jetinfo_arhiv/nepreryvnost-biznesa-podkhody-i-resheniya/nepreryvnost-biznesa-podkhody-i/2007#thumbnail/0; <http://www.iso27000.ru/chitalnyi-zai/upravlenie-nepreryvnostyu-biznesa/nepreryvnost-iznesa-podhody-i-resheniya>.
18. Обеспечение непрерывности и восстановление деятельности в компаниях финансового сектора: результаты исследования. М., 2011. URL: https://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/S_FS_2r.pdf.
19. *Осипенко Т.В.* Система управления рисками и План ОНиВД // Деньги и кредит. 2009. № 9.
20. Петренко С. Стандарты управления непрерывностью бизнеса. URL: <http://www.osp.ru/os/2012/01/13012922/>.
21. Построение системы обеспечения непрерывности бизнес-процессов (BS25999). URL: <http://www.leta.ru/services/information-security-management/business-continuity-bs25999.html>.
22. *Рудько-Селиванов В., Зубрилова Н.В.* Экономика АТЭС: Потенциал банковского сектора в финансовой стабильности и интеграции: Монография / Под ред. В.К. Сенчагова. М.: РИОР: ИНФРА-М, 2012.
23. Румянцев А. Может ли быть критичным обеспечение непрерывности для бизнеса? Банки.ru 15.03.11. URL: http://tristar.com.ua/2/art/mojet_li_byt_kritichnym_obespechenie_nepreryvnosti_dlia_biznesa_24470.html.
24. *Сенаторов М.Ю.* Банк России: Непрерывность бизнеса как сумма технологий // Intelligent Enterprise, №12 (234), декабрь 2011 года 18.02.2012. URL: http://www.iemag.ru/interview/detail_print.php?ID=24989&PRINT=Y.
25. *Туманов А.Ю., Манешина Н.В., Иванов М.Ю.* Управление непрерывностью бизнеса – ключевой фактор снижения рисков в банковском секторе России // «Оценка экономического потенциала страны: теоретические и практические аспекты» XXIX Международная научно-практическая конференция, г. Москва, 30 августа 2014 г. Центр экономических исследований.
26. *Туркина А.Е.* План непрерывности деятельности: необходимость и содержание // Банковские услуги. 2010. № 12. С. 33.

27. *Тысячникова Н.А.* Обеспечение непрерывности деятельности банков: планирование и контроль. URL: http://www.reglament.net/bank/control/2009_3_article.htm.
28. *Тысячникова Н.А.* План ОНиВД: внедрение и тестирование. Внутренний контроль в кредитной организации // Методический журнал. 2010. № 1 (5).
29. *Тысячникова Н.А.* ОНиВД: требования регулятора или необходимость // Банковское образование. 2010. № 4.
30. *Хорн Дж. К. Ван.* Основы управления финансами. М.: Финансы и статистика, 2001.
31. *Drucker P.F.* Management Challenges for the 21st Century (1999). Друкер П. Русскоязычное издание: Задачи менеджмента в XXI веке. М.: Вильямс, 2007.
32. *Drucker P.F.* Managing in the Next Society (2002). Друкер П. Русскоязычное издание: Управление в обществе будущего. М.: Вильямс, 2007.
33. *Bowman R.H.* 2010. Business continuity planning for data centers and systems a strategic implementation guide. Published by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.
34. *Hiles A.* 2007. The Definitive Handbook of Business Continuity Management. John Wiley & Sons Ltd, The Atrium, Southern Gate, Chichester, West Sussex PO19 8SQ, England.
35. *Kildow B.A.* 2011. CBCP FBCI. A supply chain management guide to business continuity. AMACOM, 1601 Broadway, New York, NY 10019.
36. *Okolita K.* 2010. Building an Enterprise-Wide Business Continuity Program. Auerbach Publications is an imprint of Taylor & Francis Group, an Informa business.
37. *Barton T.L., Shenkir W.G.* 2003. Making Enterprise Risk Management Pay Off – Ripped by Caudex Publisher Financial Times Prentice Hall.
38. *Yen Yee Chong.* 2004. Investment risk management John Wiley & Sons Ltd, The Atrium, Southern Gate, Chichester, West Sussex PO19 8SQ, England.
39. *Mendenhall W.* 2009. Risk Management of Water Supply and Sanitation Systems Springer Science + Business Media B.V. 2009.
40. *Molak V.* 1997. Fundamentals of Risk Analysis and R(BookFi.org 1997 by CRC Press, Inc.Lewis Publishers is an imprint of CRC Press

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

УНБ (*BCM*) – Управление непрерывностью бизнеса (*Business Continuity Management*);
 ОНБ – обеспечение непрерывности бизнеса;
 ОНиВД – обеспечение непрерывности и восстановление деятельности;
 ИТ (*IT*) – информационные технологии (*Information Technology*);
 ИКТ – информационные и коммуникационные технологии;
 ИБ – информационная безопасность;
 НПС – национальная платежная система;
 ЧС – чрезвычайное событие;
 ЦБ – Центральный Банк Российской Федерации.

ПОЧЕМУ ТАК МУЧАЕТСЯ ЕВРОПА?

Единая валюта, по замыслу создателей ЕС¹, является одним из самых действенных инструментов интеграции. Экономические и политические мотивы интеграции государств, производственных единиц и людей, объясняются разумным желанием включить новые элементы в устоявшуюся систему для улучшения её качества с целью получения выгод и преимуществ по сравнению с конкурентами в ближайшем или, как минимум, в отдалённом периоде. Инициатором объединения, как правило, выступает лучше организованный, а потому и более сильный партнёр.

Предложение о создании валютного союза, в дополнение к экономическому, образованному в 1957 г., согласно ст. 6.1 Договора об учреждении ЕЭС, было одобрено на встрече руководителей шести стран в Гааге в декабре 1969 г. Составляющие их мероприятия неразрывно связаны между собой, как две стороны одной медали. Действительно, введение единой валюты требует стабильных обменных курсов государств-членов, что невозможно без координации их экономической политики. Но через 10 лет её хождения в наличном обороте возникла угроза сужения зоны евро. Центробежные тенденции в той или иной степени и в разных сферах всегда возникали в период ухудшения деловой активности. Но на этот раз их скорость и сила фактически стали разрушать итак далёкие от совершенства политическую и экономическую конструкции ЕС, т.е. сам фундамент валютного союза. Это можно воспринимать как признак **дезинтеграции ЕС**.

Впервые во всеуслышание о возможном выходе из ЕС заявили в Великобритании в мае 2013 г. министры обороны и образования Ф. Хэмен и М. Хоув, оговорив, что перед этим надо дать ЕС шанс на реформу по передаче части полномочий Брюсселя национальным правительствам. Позже на конференции в Вашингтоне с участием президента США Б. Обамы премьер-министр Д. Кемерон сказал, что «в интересах Великобритании, чтобы ЕС стало более открытым, конкурентоспособным и гибким. Она не торопится покинуть ЕС, но должна сделать логичный выбор: остаться в изменённой Европе или выйти из неё. Поэтому референдум о выходе из ЕС после его обсуждения в Палате общин Парламента может состояться через четыре года».

Естественно, что об этом ранее официально не высказывались: «ведь в доме повешенного не говорят о верёвке». Однако, похоже, что в верхах почувствовали «стихий-

¹ Этапы европейской интеграции и их содержание представлены в [1], а также в серии выпусков малой библиотеки Института Европы: «Европейский союз: прошлое, настоящее, будущее».

ное бедствие» и это вызвало запоздалое смятение² (the turmoil) среди тех, кто принимает решения в ЕС. О нём свидетельствуют 15 саммитов, проведенных в 2011 г., а октябре 2012 г. состоялся 20-й стабилизационный саммит. Законодательство ЕС не ограничивает их число, предусматривая не менее двух заседаний Европейского совета в год (Единый европейский акт, ст. 2).

Управляющий директор Sberbank CIB Е. Гавриленков в статье [2, с.18] цитирует не названного лидера одной из малых стран Европы, сказавшего ему: «у нас каждую неделю происходят саммиты, но это не значит, что на них принимаются решения». Все усилия на них свелись к мучительным попыткам любой ценой притормозить процесс распада, а меры для радикального решения возникших проблем так и не были приняты. Результатом стала затянувшаяся на семь лет депрессия.

В Римском договоре (РД) «прогрессирующее сближение (согласование) экономической политики государств-членов» является одним из двух основополагающих принципов достижения целей Сообщества наряду с созданием общего рынка, записанных в ст. 2. Их соблюдение согласно ст. 145 обеспечивает Совет.

Ко времени подписания РД в 1957 г. ведущие страны Европы уже имели единообразный и разветвлённый механизм государственного управления, с помощью которого государство централизованно регулировало хозяйственную жизнь. В Германии – это «Политика хозяйственного порядка» [3], во Франции – «Политика развития».

Как мы видим, она имеет две составляющие одного уровня: конъюнктурная политика направлена на предотвращение текущих колебаний деловой активности, а политика роста – это стратегические меры, предназначенные для увеличения выпуска товаров и услуг в длительной перспективе. Вторая составляющая включает два взаимосвязанных блока: структурная экономическая и структурная социальная политика. Они исторически нераздельно связаны между собой. Рост хозяйства невозможен без развития,³ которое в свою очередь опирается на социальные изменения в обществе. Таким образом, в целом этот механизм представляет собой комбинацию политических, экономических и социальных мер для обеспечения гармонии и консолидации общества, от которых зависит его равновесие и, следовательно, возможность реализации целей государства.

Естественно, что РД учитывал сложившуюся практику национальной политики, во главе которой лежал «магический квадрат» целей, включавший в качестве императивов содействие росту хозяйства при условии полной занятости, устойчивости цен и равновесия платёжного баланса. Это видно из сравнения структуры его разделов и глав, названия

² После кризиса 2007 г., ранее других стран начавшегося в США, руководство ЕС не желало вникать в его особенность. Об этом свидетельствуют его официальные документы и заявления, где постоянно присутствует такой неподходящий к событиям термин, как «изменение финансовой архитектуры», тогда как было давно очевидно, что нужно строить новое здание совершенно иной конструкции. Его текущая реакция описана в р. 2.1. Экономическая конъюнктура и текущая экономическая политика ЕС, кварталного сб. «Европейский союз: факты и комментарии», №№ 47-54, <http://www.edc-aec.ru>

³ Французский экономист Ф. Перру дал ему такое определение: «Развитие представляет собой комбинацию умственных (mentaux) и социальных изменений населения, которые позволяют ему концентрировано (cumulativement) и длительно увеличивать реальный продукт».

которых во многом совпадают со схемой, т.е. в нём перечислены области, которые традиционно являются объектом государственной политики. Расхождения же объясняются тем, что эта схема была составлена мной в конце 60-х годов применительно к Франции.

Так, например, в РД особо выделен «Платёжный баланс» (гл. 3, р. II «Экономическая политика») в связи с тем, что его состояние определяет колебания обменных курсов. На схеме же подразумевается, что мероприятия по его регулированию входят «Конъюнктурную политику», поскольку он исчисляется в годовом разрезе, а валютная политика является частью кредитно-денежной. Не указана так же на ней «Торговая политика» (гл. 4), так как к этому времени государства-члены уже были объединены в таможенный союз, запрещавший экспортные и импортные пошлины внутри ЕЭС (ст. 9), и т.д.

Хотя в переходный 12-летний период после создания ЕЭС мероприятия экономической политики в основном оставались в руках правительств, они должны были корректировать их в соответствии с общими интересами и «консультироваться друг с другом и с Комиссией». Но Совет, по предложению Комиссии, мог принять единогласное решение о «мерах, которые уместны в данной ситуации» (РД, р. II, ст. 103). Каких либо количественных показателей для государств-членов ЕЭС РД не устанавливал. Задача институтов Сообщества состояла в разработке мероприятий и законов, обеспечивающих реализацию базовых принципов и целей ст. 2, и контроле их соблюдения.

Напомню, что после войны в странах Европы происходило восстановление, а затем модернизация хозяйства. Они шли в условиях относительно быстрых темпов прироста ВВП и его составляющих, «ползучей» (creeping) инфляции, низкой безработицы, «мягких» циклов без рецессий. Бюджет при этом «следовал» кейнсианским рекомендациям: отрицательное сальдо в период спада текущего цикла регулярно сменялось на подъёме положительными значениями, платёжный баланс не имел дефицита и т.д. Но главное, не было значительных финансовых потрясений, вывоз капитала за границу был запрещён и уголовно наказуем, и рынки капитала и денег исправно выполняли **свою основную функцию содействия росту**. Для этого была произведена реорганизация банковской системы с тем, чтобы средства денежного рынка использовались для средне- и долгосрочных кредитов. Фондовый рынок также закономерно и устойчиво рос в связи с повышением эффективности предприятий. В общем, это было время относительно быстрого и равновесного роста, и в лучшем случае можно предполагать, что такая ситуация «усыпила» бдительность правительств. В механизме экономической политики не предусмотрели устройств, которые могли бы во время блокировать экономически необоснованные всплески показателей на рынке капиталов, вызванные разгулом спекулятивно-мошеннических действий. Они сейчас и дезорганизовали производство и политику.

Жан Фурастье в 1979 г. назвал то время «славным тридцатилетием» (les trente glorieuses) [4]. Однако эта книга была уже приятным воспоминанием о лучших годах, которые больше не повторились. В конце 60-х гг. началось длительное замедление деловой активности, связанное с началом ветви спада большого цикла Кондратьева (БЦК). Сред-

несрочные циклы 1974 и 1979 г. характеризовались сокращением периодов подъёма и удлинением и углублением падения. Замедление конъюнктуры сопровождалось взлётом нефтяных цен, двузначными цифрами инфляции и процентных ставок и неопределённостью, возникшей в международной валютной системе после отмены 15 августа 1971 г. Бреттон-Вудского соглашения. В таких условиях руководство ЕЭС не смогло проводить согласованную политику. По случайному совпадению в феврале того же года Совет министров ЕЭС утвердил план построения к 1980 г. Валютного союза (план Вернера), реализацию которого пришлось отложить на 22 года.

Политика ЕЭС активизировалась с середины 80-х гг., после начала фазы оживления БЦК. В 1982 г. была пройдена критическая точка, в которой произошёл перелом тенденций. Группа показателей, определяющих рост хозяйства, снижавшихся с начала 70-х гг., стала расти, а показатели, замедлявшие его рост, начали сокращаться [5, с. 33–36]. В подписанном в 1986 г. ЕЕА термин «общий рынок» изменён на «внутренний рынок» (ст. 13). Если общий рынок в РД предполагал создание процедур и систем по устранению в переходный период существовавших ранее в государства – членах ЕЭС препятствий «гармоничному развитию экономической деятельности» и образованию общего хозяйственного пространства, то формула единого внутреннего рынка была ориентирована на конечную цель. Согласно дополнительной ст. 8а, включённой затем в РД, «Внутренний рынок должен представлять собой **пространство без внутренних границ**, в котором ... обеспечивается свободное движение товаров, лиц, услуг и капиталов» (см. [1, с. 64–69]).

В конце 1992 г. было объявлено о завершении его строительства. Это, наконец, позволило вернуться к построению Валютного союза [1, с. 133–150] в соответствии с Договором о Европейском союзе, подписанном в Маастрихте в том же году. Надо отметить, что общее положение этих трёх документов предусматривало, прежде всего, отмену ограничений **внутри** Сообщества. Но Маастрихтский договор (МД) страным образом частично разорвал границу внутреннего рынка. Так гл. 4 «Капитал и платежи», заменившая и расширившая положения гл. 4 «Капитал» РД в ст. 73b запретила также все ограничения и на движение капитала, включая прямые инвестиции в предприятия, предоставление финансовых услуг или **допуск ценных бумаг между** государствами-членами **и третьими странами**. Тем самым, ЕС открыло не окно, а опрометчиво распахнуло ворота для всех желающих туда войти и чаще всего не с благими намерениями.

Это положение, как и в других случаях, не являлось безоговорочным. Совет мог одобрять решения государств-членов, и для мер, «которые являются шагом назад в праве Сообщества в отношении либерализации движения капитала **в третьи страны и из них**, требуется единогласное решение» (ст. 73с, п. 2). А также допускалось, что «... когда движение капитала **в третьи страны и из них** (выделено мною – И.Б.) угрожает вызвать серьёзные затруднения в функционировании экономического и валютного союзов, Совет

принимает квалифицированным большинством решение о защитных мерах в отношении **третьих стран**» (ст. 73f).

Конечно, к открытию границы подталкивали обязательства государств-членов ЕС перед международными организациями – проводниками глобализма, которые контролируют США. Но, прежде чем их выполнять, авторам следовало бы перелистать страницы истории Великой депрессии [6]. Ведь тогда при полном попустительстве либеральной власти в Америке её глубине и длительности в первую очередь способствовали размножившиеся перед кризисом 1929 г. паразитарные непроизводительные «инвестиционные» холдинги и траст-компании. Они создавались исключительно для того, чтобы владеть и спекулировать акциями других фирм. И только после кризиса 2007 г. в связи с очевидным совпадением главных действующих лиц и событий Великой депрессии «нахлынули воспоминанья», и сравнение с ней стало привычным для большинства экспертов.

Именно эта статья **создала условие**, благодаря которому финансовые учреждения ЕС роковым образом оказались одними из крупных держателей новейших «секьюритизированных» продуктов, т.е. композитных ценных бумаг, в изобилии выпущенных в США [7, с. 97]⁴. Их невразумительные названия получили сейчас точные определения: «токсичные», «мусорные» и т.п. Наиболее «ядовитыми» и многочисленными обязательствами стали CDO, объединившие тысячи разнородных индивидуальных ссуд. Теперь они расшифрованы, как смертельные черномыльские облигации. Ещё одно сокращение GIGO переводят, как «мусор на входе, мусор на выходе» (Garbage In, Garbage out). Общая сумма всех бумаг по разным оценкам составила от 500 трлн до 1,5 квадриллионов долл.

Казалось, что этого могло «не быть». Ведь, в РД ст. 6 п. 2, Часть первая: Принципы: сказано, что «Институты Сообщества будут проявлять заботу о том, чтобы не была нарушена внутренняя и внешняя финансовая стабильность государств-членов». На помощь брошена специально созданная Европейская система центральных банков (ЕСЦБ). В МД ст. 105 раздела VI «Экономическая и валютная политика» ясно говорит о том, что одна из её задач состоит в том, что она «способствует **умелому** руководству политикой, проводимой компетентными властями в отношении тщательного контроля кредитных учреждений и стабильности финансовой системы» (п. 5). Но вот у руководства ЕС и ЕСЦБ дилемма, стоявшая перед Гамлетом, не возникла. Ей что-то мешало «быть» в обозначенной роли все предшествовавшие кризису годы.

Другим весьма важным новшеством МД было обязательное соблюдение количественных показателей (критериев Маастрихта), служивших пропуском в зону евро [1, с. 142]. При этом МД предписывал постоянное наблюдение за ними. Так ст. 104с, главы 1 в

⁴ Вольный перевод названия книги: Crisis economics: A Crash Course in Future of Finance не соответствует её содержанию и ставит авторов в неудобное положение перед подготовленным читателем. Ибо, как известно, ни один из здравомыслящих экономистов, к которым, несомненно, принадлежат авторы, не станет отнимать хлеб у сидящих по тёмным углам предсказателей, а сосредоточится на анализе причин и механизма финансового кризиса. Что прекрасно сделали авторы монографии: «Кризис экономической науки: безрадостное будущее финансового сектора» (или провал выбранного курса для будущих финансовых операций).

14 пунктах на двух с половиной страницах подробно расписывает действия институтов ЕС по контролю состояния бюджета и государственного долга и санкции за нарушение установленных нормативов. О нарушениях критериев почти сразу после его принятия было хорошо известно. Но только финансовый пожар, который по всему миру разожгли США, вдруг высветил для руководства ЕС показатели чрезмерных дефицитов бюджетов и соответственно возросших внутренних государственных и внешних долгов большинства стран ЕС, которые полностью парализовали традиционные меры конъюнктурной политики.

Таким образом, судя по результатам, можно утверждать, что после того как по решению Совета 2 мая 1998 г. 11 стран образовали зону евро, руководство ЕС, находясь в либеральном угаре, не исполняло надлежащим образом свои обязанности. Это стало **вторым условием**, способствовавшим погружению хозяйства ЕС в ишемическую депрессию, постепенно переходящую в очередную великую депрессию.

Фактическое бездействие правительств государств-членов и руководства ЕС и их высказывания наводят на мысль, что имеются, некие препятствия, которые они не могут преодолеть, и поэтому умалчивают о них. Так, на совещании Еврогруппы 12 июля 2011 г. вдруг было заявлено, что «в настоящее время вызывает беспокойство растущая непредсказуемая (!) природа нынешнего кризиса». Однако в ноябре председатель ЕК Ж.М. Баррозу в интервью газете Le Parisien всё-таки указал на виновников: «Я предложу, чтобы в европейское законодательство была включена уголовная ответственность финансовых игроков. Мы видели злоупотребления на рынках, некоторые вызвали нынешний кризис. Нарушители понесут наказание». Но вместо наказания, почему-то они получили огромные суммы денег от правительств.

Затем в 2012 г. в докладе Комиссии «Экономический кризис в Европе», который опять же так и не вскрыл его причины, сказано: «лица, принимающие решения в ЕС, были неприятно удивлены той степенью остроты, которой достиг финансовый кризис». Наконец в июле 2014 г. глава ЕЦБ М. Драги⁵ вдруг призвал Еврозону к глубоким реформам (!) и дальнейшей экономической интеграции.

Реформы идут, хотя и с большим опозданием, и, естественно, они касаются банковского сектора. На саммите 19–20 декабря 2013 г., наконец, решено создать в дополнение «к ни шатко, ни валко» работающим трём союзам (политическому, экономическому и валютному) четвёртый Банковский союз. При этом ЕЦБ становится органом надзора над крупными банками зоны евро. Поддержка банкротящихся банков будет осуществляться через Единый фонд, средства которого на эти цели будут доступны не ранее 2025 г. Пока же эта обязанность сохраняется за национальными правительствами.

Возникает вопрос, когда же эти «лица» разберутся, каковы же должны быть решения и действия, которые затормозят финансовые лавины, деформирующие институциональную структуру и хозяйство ЕС, способные предотвратить повторение великой де-

⁵ Бывший вице-председатель и управляющий директор одной из самых беспринципных и хищных мировых структур «Голдман Сакс интернэшнл».

прессии, создав в тоже время приемлемые условия для работы финансистов. Ответ, видимо, надо искать, обратившись к причинам гипертрофии финансового сектора [8].

Простой инженер, пришёл бы к выводу, что, дело не столько в сложившейся конструкции западной экономической модели, сколько в ненадлежащей структуре её материала и, следовательно, его надёжности.

P.S. Экономическая теория не способна вскрыть эти причины. Об этом писал Й. Шумпетер: «Однако для того, о чём заходит речь при объяснении развития или исторического процесса, причём не только индивидуального, но и всеобъемлющего, а именно для разработки факторов, которые характеризуют саму картину состояния или определяют ход процесса, что является специфической задачей социолога хозяйства (Wirtschaftssoziolog), **экономическая теория**, (выделено мной – И.Б.) охватывающая свой круг проблем: ценность – цена – деньги, **не даёт ничего**» [9, с. 151].

А, как известно, успешное разрешение этой (и любой другой) задачи зависит от правильного методологического подхода. Такую возможность даёт сравнительно молодая наука социологическая экономия. Она, учитывая природу материала, образующего общество: неоднородность структуры и свойства его компонентов, исходит из существования различных социально-психических типов, образующих влиятельные социальные группы, формирующие институты общества, принимая во внимание мотивы их действий и следующие за ними события.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Европейский союз. Справочник-путеводитель. М.: Деловая литература, 2003.
2. *Гавриленков Е.* Парадоксы экономической политики // Ведомости Форум. 2012. № 17.
3. *Гутник В.* Политика хозяйственного порядка в Германии. М.: Экономика, 2002.
4. *Fourastie J.* Les trente Glorieuses ou la révolution invisible de 1946 à 1975. P.: Fayard, 1979.
5. *Бороздин И.* За введение единой валюты Европа платит замедлением роста // Евро. 1999. № 9–10.
6. *Уткин А.И.* Как пережить экономический кризис. Уроки великой депрессии. М.: Яуза: Эксмо, 2009.
7. *Рубини Р., Мим С.* Как я предсказал кризис. М.: Эксмо, 2011.
8. *Джонсон С., Квак Д.* 13 банков, которые правят миром. В плену Уолл-Стрит в ожидании следующего финансового краха. М.: Карьера Пресс, 2013.
9. *Шумпетер Й.* Теория хозяйственного развития. М.: Прогресс, 1982.

О НЕОБХОДИМОСТИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В НЕФТЕГАЗОВОМ КОМПЛЕКСЕ

Россия представляет собой мощную нефтегазовую страну, имеющую самый большой в мире запас топливно-энергетических ресурсов: около 13% мировых разведанных запасов нефти и 34% запасов природного газа. На данный период нефтегазовый комплекс (НГК) является одним из важнейших комплексов народного хозяйства. Четверть производства валового внутреннего продукта (ВВП), треть объёма промышленного производства, около половины доходов федерального бюджета, экспорта и валютных поступлений страны обеспечивает НГК.

Проблема, однако, заключается в том, что сверхдоходы нефтяных компаний не направляются на научно-техническое развитие производства, рост производительности труда, снижение затрат. Достаточно сказать, что в условиях реформы производительность труда в нефтяной промышленности упала на 40%, физический износ машин и оборудования превышает 60–65%, и только 14% техники соответствует мировым стандартам. В нефтепереработке 70% установок на НПЗ находятся в эксплуатации 25 лет и более, и только 5% имеют возраст до 10 лет. Средняя глубина переработки нефти составляет 60–65%, в США – 90%. 25% магистральных нефтепроводов эксплуатируется свыше 30 лет, ещё треть от 20 до 30 лет, 12% – от 10 до 20 лет.

Назрела необходимость проведения радикальных преобразований в НГК на базе разработки методологии и инновационной модели его развития. Инновации должны касаться всех сфер деятельности управления: производства, социальной, правовой, экологической сфер деятельности, а также обеспечивающих сфер. Особую важность представляют инновации в технологии бурения, нефтеотдачи, добычи, транспортировки, переработки, инвестирования, в методах менеджмента, защиты окружающей среды.

Учитывая тот факт, что Россия географически связана со всеми тремя главными рынками сбыта нефти – Европой, США и Азиатско-Тихоокеанским регионом, – необходимо развивать системы магистральных нефтепроводов и морских терминалов для поставки нефти на эти рынки.

В настоящее время система нефтепроводов находится в крайне изношенном состоянии: 25% магистральных нефтепроводов эксплуатируется свыше 30 лет, еще треть – от 20 до 30 лет, 12% – от 10 до 20 лет. Основная часть магистральных нефтепроводов требует реконструкции. Нехватка средств, также износ и старение эксплуатируемого оборудования приводит к повышенной аварийности. Для реконструкции большинства эксплуатируемых нефтепроводов компаниям потребуется свыше 30-и лет.

Анализ нефтяной промышленности страны показывает, что техническое состояние оборудования, основных производственных фондов постоянно ухудшается. Кроме то-

го, надо отметить резкое ухудшение состояния сырьевой базы комплекса: сокращение объема, рост доли трудноизвлекаемых запасов.

Более 70% запасов нефтяных компаний имеют низкий дебит скважин на пределе рентабельности. Более трети разрабатываемых нефтяными компаниями запасов имеют обводненность более 70%.

Большая часть мировой нефтяной промышленности может прибыльно функционировать и развиваться при относительно низком уровне цен. В настоящее время в мире происходит интенсивное снижение издержек, благодаря активному применению новых достижений НТП, особенно в районах добычи наиболее дорогостоящей нефти: глубоководные морские акватории, арктические районы, методы повышения нефтеотдачи. Впечатляющее уменьшение издержек наблюдалось в районах добычи наиболее дорогих углеводородов за счет мультипликативного эффекта от применения трехмерной сейсмики, бурения горизонтальных скважин, отказа от использования стационарных морских платформ на больших глубинах моря и развития компьютерных технологий.

Также, следует отметить, что издержки добычи российской нефти продолжают сегодня превышать аналогичные показатели ее основных конкурентов – ОПЕК.

Итак, в послереформенное время в нефтегазовой отрасли произошло резкое замедление инновационных процессов. Разрушено в стране система НИОКР со всеми её атрибутами: планированием, организацией, финансированием, внедрением. В результате острой нехватки инвестиций достигла критической отметки степень износа основных фондов в нефтегазовом секторе. Большая часть производственных мощностей находятся на грани физического выбытия: машины, оборудования.

Для стабилизации и дальнейшего устойчивого развития нефтегазового сектора, нужно полное техническое перевооружение производства.

Для снижения издержек необходимы инвестиции, направленные на НТП. Важными средствами НТП, должны стать технологии и технические средства высокой степени готовности, обеспечивающие повышение экономической эффективности во много раз. Следовательно, для эффективного развития НГК необходимо применение современных информационных наукоемких технологий. В нефтедобывающей отрасли, использование НТП, может привести к сокращению на 20-30% капитальных затрат при установленном уровне добычи нефти. НГК владеет арсеналом технологий, доработка и массовое применение которых в отрасли, существенно повысит эффективность освоения трудноизвлекаемых запасов нефти, составляющих ресурсную основу нефтедобычи. Например: разработка месторождений системой горизонтальных и горизонтально-разветвленных скважин, различные виды гидроразрыва пласта, избирательная индивидуальная закачка воды – все эти методы направлены на повышение дебита скважин в несколько раз.

В настоящее время необходима государственная поддержка программ реконструкции и модернизации машиностроительных, конверсионных предприятий, для повышения конкурентоспособности производимой ими продукции для НГК. Государство

должно выделять средства для стимулирования производителей конкурентоспособного нефтегазового оборудования, включая предоставление гарантий, обеспеченных частью будущей добычи нефти и газа.

Потребность НГК в передовом оборудовании, не за счёт импорта, должно осуществиться при помощи государства. То есть государство должно стимулировать развитие других отраслей промышленности: машиностроительный, металлургический, химический, военно-промышленный комплекс (ВПК). Следовательно, в будущем, итогом диверсификации производства будут отечественное оборудование аналогичное передовым импортным.

Для решения проблем, существующих в НГК, государство должно принимать активное участие и направлять свои силы, применять различные механизмы и меры воздействия. Такие меры должны быть направлены на: повышение эффективности комплекса; обеспечение энергетической безопасности страны; определение ценовой политики; поддержку энергоснабжения, в том числе в отдалённых районах; экономию потребления; сохранение экологической безопасности страны; поддержку и стимулирование отечественного производства оборудования; развитие науки и менеджмента, поддержку системы НИОКР (Управление..., 2002) и пр.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Управление социально-экономическим развитием России: концепции, цели, механизмы. М.: Экономика, 2002.

ЛИСТ АННОТАЦИЙ

Ерзнкян Б.А., Иманов Р.А., Овсиенко В.В., Ставчиков А.И. К построению и использованию индикаторов институциональных сдвигов и длинноволновой динамики // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 30. – М: ЦЭМИ РАН, 2014. С. 6–27 (рус.).

Институциональные сдвиги и длинноволновая динамика суть два феномена, изучение которых требует наличия информационной базы и индикаторов состояния институтов и экономики во времени. Первые характеризуют институциональные сдвиги, вторые – волнообразное развитие экономики. Традиционно исследования в области микро и макро – как в статике, так и в динамике – проводятся автономно, не пересекаясь. Необходимость взаимной увязки поведения агентов микро- и макроуровня актуализирует вопрос об индикаторах поведения движущих сил инновационного развития и институциональных сдвигов в макроэкономическом анализе. Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо в первую очередь дать классификацию экономических агентов – участников инновационного развития, выявить индикаторы институциональных сдвигов, определить место и роль органов регулирования данного процесса и т.п. Эти и связанные с ними задачи являются темой настоящего исследования.

Ключевые слова: институциональные сдвиги, длинноволновая динамика, поведение экономических агентов, индикаторы.

JEL: O1, O3.

Гребенников В.Г. Формы собственности, альтернативные частной (исторический очерк) // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 30. – М: ЦЭМИ РАН, 2014. С. 28–64 (рус.).

Собственность как понятие чем «отношение» или «институт»; это принцип, на котором базируется целый ряд институтов, в том числе правовой институт собственности. В отличие от владения, собственность – не «вечная» категория: так, архаические общества не знали ее, не знали «вещей», существующих отдельно от личности их владельца, без связи с его социальным статусом, местом в общественной иерархии. Принцип собственности заключается в разрыве непосредственной связи между человеком и предметами, которыми он владеет. Ключевым кодом служит дихотомия «лицо–вещь», задающая язык широкого спектра социальных отношений. При этом от абстракции «лица» пролегает путь к «абстрактному лицу» (предприятию), а от абстракции «вещи» – путь к неосязаемым, нематериальным активам. Так называемые «формы собственности» – продукты метаморфозы исходной формы-собственности, ее разновидности, несущие в себе общий морфологический признак.

Ключевые слова: собственность, владение, частная собственность, права собственности, альтернативные формы собственности, история.

JEL: K11, N00.

Зарнадзе А.А. Целостная парадигма системы управления и особенности ее институциональной составляющей // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 30. – М: ЦЭМИ РАН, 2014. С. 65–73 (рус.).

Целостная система управления, будучи многофункциональной, объединяет разнонаправленные сферы деятельности, в интеграции которых существенное значение имеют институты, повышающие уровень включенности в единую систему и способствующие созданию целостного содержания управления. Это происходит под влиянием снижения противоречий и уровня неопределенности этих сфер. Управление сосредотачивается на воспроизводстве качества целостной системы, в которой на переднем плане – свойство обеспечения жизнедеятельности и устойчивого развития социально-экономической системы. Следовательно, для качественного развития системы управления нужны институты экономического, социального, правового, организационного и психологического содержания.

Ключевые слова: целостная система, государственная система управления, структурно-функциональный анализ, трансформация биосферы в ноосферу, коллективный интеллект, институциональное содержание.

JEL: B00, M00, P00.

Розенталь В.О., Пономарева О.С. Модернизация российской экономики: необходимость поиска новых институциональных решений // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 30. – М: ЦЭМИ РАН, 2014. С. 74–81 (рус.).

Мотивируется необходимость мобилизационного развития инновационной сферы российской экономики в сложившихся условиях ее модернизации. Отмечены основные институциональные проблемы экономических нововведений и приведены системные аспекты их решения. Даны примеры направлений и методов институционального воздействия на активизацию инновационных процессов в экономике.

Ключевые слова: модернизация, мобилизационное развитие, инновационная сфера, институциональная активизация.

JEL: O32, P2, P3.

Зотов В.В. Экономика и бизнес: симбиоз и антагонизм // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 30. – М: ЦЭМИ РАН, 2014. С. 82–87 (рус.).

В центре внимания – соотношение бизнеса и экономики как общественных явлений. Особый акцент делается на проблемах экономики и общества, создаваемых бизнесом Их решение следует искать не в тотальном ограничении, а на путях возвращения к изначальной роли бизнеса как одного из экономических укладов наряду с другими укладами, участвующими в решении общей задаче экономики. Существо этой задачи заключается в обеспечении общества и составляющих его подсистем средствами выполнения их системных функций.

Ключевые слова: бизнеса, экономика, общество.

JEL: M00, N00.

Зотов В.В., Пресняков В.Ф., Гребенников В.Г. Зоны формирования избыточных трансакционных издержек на предприятии // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 30. – М: ЦЭМИ РАН, 2014. С. 88–113 (рус.).

Для сокращения трансакционных издержек на предприятии необходимо обеспечить соответствие связанных между собой характеристик процессов его деятельности, чтобы они порождали достаточно широкое поле бесконфликтного взаимодействия участников. Условием согласованности процессов, имеющих системное значение для хозяйствующих субъектов, является трансакционный способ этого согласования. В работе анализируются зоны возможного возникновения избыточных трансакционных издержек. Такие зоны находятся на пересечениях функциональных аспектов деятельности предприятия и процессов их исполнения.

Ключевые слова: предприятие, избыточные трансакционные издержки, бесконфликтное взаимодействие участников.

JEL: M00, N00.

Туганов В.Ф. Естественнонаучный подход к экономике: степенные спектры и метод нахождения интегралов столкновений в системе многих частиц с неизвестным законом их взаимодействия // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 30. – М: ЦЭМИ РАН, 2014. С. 114–119 (рус.).

Рассмотрена система многих частиц со степенным законом их распределения и отличным от нуля средним значением. Соответствующий анализ эмпирических данных, выявив вид (форму) функции распределения частиц, однако, не дает информации о характере их взаимодействия. Флуктуационный подход к нахождению интегралов столкновений в такой негамильтоновой системе, позволяет ее конкретизировать, – определив и показатель степени как функцию дисперсии («температуры») частиц, и модель их взаимодействия (закон движения точки в фазовом пространстве).

Ключевые слова: степенные спектры частиц со средним значением, показатель Парето, дисперсия.

JEL: A12.

Ерзнкян Б.А. Институциональный выбор и его последствия // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 30. – М: ЦЭМИ РАН, 2014. С. 120–123 (англ.).

Рассматриваются вопросы институционального выбора, когда принимаются решения в пользу того или иного института, подлежащего трансплантации. На простой схеме, созданной по аналогии с простой контрактной схемой О.Уильямсона, показаны возможные ситуации – последствия выбора. Основной критерий разграничения ситуаций – совместимость заимствуемого института с институциональной системой страны-реципиента. Обсуждаются вопросы учета рисков и последствия их игнорирования.

Ключевые слова: институциональный выбор, совместимость, трансплантация институтов, ситуации, риски, последствия.

JEL: A14, K12.

Дубовик М.В. Моделирование контрагентской конкурентоспособности предприятий промышленности // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 30. – М: ЦЭМИ РАН, 2014. С. 124–132 (рус.).

Рассматривается понятие контрагентской конкурентоспособности промышленных предприятий и промышленных комплексов, проводится отличие конкурентоспособности товарной продукции от контрагентской конкурентоспособности ее поставщика, строится формализованная модель контрагентской конкурентоспособности промышленного предприятия.

Ключевые слова: промышленные предприятия, промышленные комплексы, контрагентская конкурентоспособность

JEL: L00.

Аветисян А.Г., Аветисян Г.А., Ерзнкян Б.А. Трансакционные издержки защиты прав собственности (на примере банковской системы Армении) // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 30. – М: ЦЭМИ РАН, 2014. С. 133–139 (рус.).

Целью статьи является рассмотрение процесса защиты (восстановления) нарушенных прав собственности в условиях действующего в республике механизма судебно-исполнительского принуждения. Предложенный подход позволяет, с одной стороны, продемонстрировать практическую возможность измерения и оценки экзогенных трансакционных издержек, а с другой – показать их конкретную величину и значимость для банковской системы Армении – институционально наиболее развитой отрасли армянской экономики.

Ключевые слова: экзогенные трансакционные издержки, банковская система, Республика Армения.

JEL: G21, K11, K42.

Жильцова Е.С. Патентная система: правовые и экономические аспекты // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 30. – М: ЦЭМИ РАН, 2014. С. 140–145 (рус.).

Рассмотрено развитие патентного права в разных странах и дан беглый сравнительный анализ наиболее влиятельных и признанных правовых систем. Приведены примеры моделирования, которые позволяют сделать вывод о том, что продажа и покупка лицензий оказывается формой взаимовыгодного сотрудничества производственных субъектов в распространении новых знаний, технологий, в повышении уровня производства.

Ключевые слова: патент, патентная система, патентное право.

JEL: K00.

Туманов А.Ю., Манешина Н.В., Иванов М.Ю. Управление непрерывностью бизнеса – ключевой фактор снижения рисков в банковском секторе России // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 30. – М: ЦЭМИ РАН, 2014. С. 146–155 (рус.).

Финансовый капитал становится главенствующим во всем мире. Значительная часть новых финансовых продуктов становится неподконтрольной обществу и государству, требуется *межгосударственное регулирование*. Для государственного управления необходима выработка управленческих понятий и категорий, позволяющих страховать государство от внешних и внутренних рисков. Изменения, произошедшие за последние десятилетия в мировой финансовой системе, банковском секторе, в сфере информационных технологий, привели к внедрению в практику промышленно развитых стран нового феномена – управления непрерывностью бизнеса (УНБ). Россия по внедрению достижений УНБ отстала примерно на два десятилетия; ставится вопрос об их внедрении на государственном уровне как инструмента снижения финансовых рисков, природно-техногенной безопасности, а также в социальной сфере. Требуются дополнительные исследования, особенно в части укрепления финансовой и экономической безопасности России.

Ключевые слова: финансовый капитал, финансовый продукт, государственное регулирование, риск, информационные технологии, управление непрерывностью бизнеса (УНБ), экономическая безопасность.

JEL: G15, G18, P16.

Бороздин И.И. Почему так мучается Европа? // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 30. – М: ЦЭМИ РАН, 2014. С. 156–162 (рус.).

Передача Брюсселю части полномочий национальных правительств после образования в 1957 г. ЕЭС ослабило важные звенья механизма государственного управления хозяйством. Договор о создании ЕС в 1992 г. отменил все ограничения на финансовые операции с третьими странами. При этом руководство ЕС оказалось не способно контролировать мошенничество в сфере финансов. В результате ЕС погрузилось в длительную «ишемическую» депрессию.

Ключевые слова: законодательство ЕС, дезинтеграция, финансовое мошенничество, «ишемическая» депрессия.

JEL: P1, P5.

Сумбатьян А.Л. О необходимости развития системы управления инновационными процессами в нефтегазовом комплексе // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 30. – М: ЦЭМИ РАН, 2014. С. 163–165 (рус.).

Аргументируется необходимость развития системы управления инновационными процессами в нефтегазовом комплексе российской экономики.

Ключевые слова: нефтегазовый комплекс, инновационные процессы, система управления.

JEL: O32, Q32.

ANNOTATION LIST

Yerznkyan B.H., Imanov R.A., Ovsienko V.V., Stavchikov A.I. On Construction and Usage of Indicators for Institutional Change and Long-Wave Dynamics // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 30. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2014. P. 6–27 (Rus.)

Institutional changes and long-wave dynamics are two interrelated phenomena the study of which requires a database and indicators of states of institutions and the economy over time. The first is characterized by institutional changes or shifts, the second by a wave-like development of the economy. Traditionally, research in the field of micro- and macroeconomics are carried out independently from each other, without interfering. The need for mutually linking behavior of economic agents at micro- and macro-level highlights the issue of the indicators behavior of the driving forces of innovation development and institutional shifts in macroeconomic analysis. To answer this question it is necessary first of all to give a classification of economic agents participating in innovative development, to identify indicators of institutional changes, determine the place and role of the regulation of the process, etc. These and related problems are the subject of this study.

Keywords: institutional change, long-wave dynamics, economic agents' behavior, indicators.

JEL: O1, O3.

Grebennikov V.G. Alternative (Other than Private) Forms of Property (A Historical Review) // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 30. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2014. P. 28–64 (Rus.)

Ownership (property) as a concept is greater than «relation» or «institution»; it is a principle based on a number of institutions, including the legal institution of property. In contrast from possession, property is not «eternal» category: archaic societies did not know it as well as «things» that exist separately from the personality of their owner, without connection with his status, place in the social hierarchy. The principle of ownership breaks the direct link between human beings and objects, which they own. The key code is a dichotomy of «person-thing», which forms the language for a wide range of social relations. From the abstraction of «person» lies the path to the «abstract entity» (company), from the abstraction of «things» – to the intangible, immaterial assets. The so-called «forms of ownership» are products of metamorphosis of initial form-property, its varieties that carry the common morphological feature.

Keywords: property, possession, private property, property rights, alternative forms of property, history.

JEL: K11, N00.

Zarnadze A.A. The Integrative Paradigm of the Governance System and Characteristics of its Institutional Component // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 30. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2014. P. 65–73 (Rus.)

The paper is devoted to actual problems of interrelation of system properties of the governance system – multipurpose and multidirectional spheres of action in uniform system. In integration of different spheres of action institutions significantly matter by raising the level of integration and promoting formation of the complete governance system. It occurs under the influence of decrease in contradictions and level of uncertainty of multidirectional spheres of action. In such conditions, management (governance) as purposeful process concentrates on reproduction of integrative quality of a governance system in which its major property of ensuring activity and a sustainable development social economic system is put in the forefront. Therefore, for high-quality development of a governance system economic, social, legal, organizational and psychological institutions are necessary.

Keywords: integral system, qualitative and quantitative certainty of production, the state management system, the structural-functional analysis, target vision of social life, collective intelligence, institutional content.

JEL: B00, M00, P00.

Rozenal V.O., Ponomareva O.S. Modernization of the Russian Economy: The Need for New Institutional Solutions // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific

works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 30. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2014. P. 74–81 (Rus.)

The article motivates the need for the mobilization of innovation development of the Russian economy in the current conditions of its modernization. Major institutional innovation and economic problems are motivated and the system aspects of their solutions are given. Some examples of areas and methods to enhance the impact of institutional innovation processes in the economy are considered.

Keywords: modernization, mobilization-based development, innovation system, institutional activation.

JEL: B00, M00, P00.

Zotov V.V. Economy and Business: Symbiosis and Antagonism // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 30. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2014. P. 82–87 (Rus.)

The focus of this article is the relation between business and economy: both of them are treated as social phenomena, the approach to them is on the basis of the concept of society. Particular emphasis is placed on the problems of the economy and society, created by business. The solution of the problem can be found not in a total restriction of business, but on the ways of return to the original role of business as one of the economic structures along with other structures, participating in the solution of the general problem of the economy. The essence of this problem is to ensure that society and its constituent subsystems by means for the performance of their system functions.

Keywords: business, economy, society.

JEL: M00, N00.

Zotov V.V., Presnyakov V.F., Grebennikov V.G. Excessive Transaction Costs Formation Zones at the Enterprise // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 30. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2014. P. 88–113 (Rus.)

To lessen transaction costs for an enterprise, it is necessary to ensure coordination between characteristics of its functional processes employed, so that they may generate sufficiently wide field for non-conflict interactions of their participants. The necessary condition for coordination between processes playing systemically important role for economic subjects is a transactional way of its implementation. The paper contains the analysis of zones of possible emergence of redundant transactions costs. Such zones appear at crossing of processes employed.

Keywords: enterprise, excessive transaction costs, non-conflict interaction of participants.

JEL: M00, N00.

Tuganov V.F. A Natural-Scientific Approach to Economy: Power-law Spectrum and Methods for Finding the Collision Integrals in Many-particle Systems with Unknown Laws of Their Interaction // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 30. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2014. P. 114–119 (Rus.)

A system of many particles with a power-law distribution and a non-zero mean value have been considered. Appropriate analysis of empirical data, identifying the form (shape) of the distribution function of particles, however, gives no information about the nature of their interaction. Fluctuation approach to finding the collision integrals in a non-Hamiltonian system, allows its flesh, – defining and exponent as a function of dispersion («temperature») of the particles and their interaction model (law of motion of a point in phase space).

Keywords: power-law spectra of particles with a non-zero mean value, Pareto index and dispersion.

JEL: A12.

Yerznkyan B.H. Institutional Choice and Its Consequences // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 30. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2014. P. 120–123 (Eng.)

The problems of institutional choice when decisions are made in favor of one or another transplanted institution. On the example of a simple schema, created by analogy with a simple contractual schema of O. Williamson, the possible situations – consequences of choice – are shown. The main criterion for situations classification is

compatibility of the borrowed institution with the institutional system of the recipient country. The issues of accounting risks and consequences of ignoring them are discussed.

Keywords: institutional choice, compatibility, transplantation institutions, situations, risks, consequences.
JEL: B00.

Dubovik M.V. Modeling of Counterparty Competitiveness of Industrial Enterprises // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 30. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2014. P. 124–132 (Rus.)

The article deals with the notion of counterparty competitiveness of industrial enterprises and industrial complexes. The article suggests formalized model of counterparty competitiveness of industrial enterprises.

Keywords: industrial enterprises, industrial complexes, counterparty competitiveness
JEL: L00.

Avetisyan A.G., Avetisyan G.A., Yerznkyan B.H. Transaction Costs of Property Rights Protection (on the Example of the Banking System of Armenia) // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 30. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2014. P. 133–139 (Rus.)

The purpose of this paper is to examine the process of protection (recovery) violation of property rights under the existing mechanism in the country performing forensic coercion (enforcement). The proposed approach allows, on the one hand, to demonstrate the feasibility of the measurement and evaluation of exogenous transaction costs, and the other – to show their specific value and significance for the Armenian banking system – institutionally most developed sector of the Armenian economy.

Keywords: exogenous transaction costs, banking system, Republic of Armenia.
JEL: G21, K11, K42.

Zhiltsova E.S. Patent System: Legal and Economic Aspects // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 30. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2014. P. 140–145 (Rus.)

The development of patent law in different countries is considered and a brief comparative analysis of the most influential and recognized legal systems is given. Examples of modeling that lead to the conclusion that the sale and purchase of licenses is a form of mutually beneficial cooperation between industrial actors in the proliferation of new knowledge and technologies and in the increasing the level of production are given.

Keywords: patent, patent system, patent law.
JEL: K00.

Tumanov A.Yu., Maneshina N.V., Ivanov M.Yu. Business Continuity Management as a Key Factor for the Risk Reducing in the Banking Sector of Russia // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 30. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2014. P. 146–155 (Rus.)

Financial capital is becoming dominant in the world. Much of the new financial products become uncontrollable by society and any nation-state, it's require interstate regulation. For governments need to develop key management concepts and categories of insurance the state against external and internal risks. Changes over the past decade in the global financial system, banking, information technology, have led to the introduction in practice of economic activity in industrialized countries of a new phenomenon – business continuity management (BCM). Russia on the introduction of achievements BCM lagged behind from industrialized countries by about two decades. The authors raise the question of the introduction of the achievements of the BCM on the state level as a tool to reduce financial risks, natural and industrial safety as well as in the social sphere. Additional scientific and theoretical studies of the BCM phenomenon in relation to Russian reality, especially in the strengthening of the financial and economic security, are required.

Keywords: financial capital, financial products, government regulation, risk, information technology, business continuity management (BCM), economic security.

JEL: G15, G18, P16.

Borozdin I.I. Why is Europe so Suffering? // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 30. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2014. P. 156–162 (Rus.)

The transfer of several powers and authorities from national level to Brussels' Commission after the foundation of the EEC in 1957 has weakened some important elements of mechanism of the states governance of the national economy. The Treaty of the establishment of the EU issued in 1992 has abolished all restrictions regarding the financial operations with the third countries. Besides, the leaders of the EC found itself not to be able to carry out the real control of frauds in the financial sector. As result, the EU's economics plunged into long "ischemic" depression.

Keywords: EU's legislation, disintegration, financial fraud, "ischemic" depression.

JEL: P1, P5.

Sumbatyan L.A. On the Institutional Reforms in the Sphere of Renewable Sources of Energy // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 30. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2014. P. 163–165 (Rus.)

The necessity of development of the system of management of innovation processes in the oil and gas sector of the Russian economy is argued.

Keywords: oil and gas industry, innovation processes, management system.

JEL: O32, Q32.

ОБ АВТОРАХ

- Аветисян Ашот Гагикович** – к.э.н., с.н.с., председатель Совета ЗАО «Инекобанк», тел.: 091-40-57-02, ashot.avetisyan@inecobank.am, Ереван, Армения
- Аветисян Гагик Ашотович** – аспирант кафедры экономики и финансов Российско-Армянского Университета, тел.: 010 54 65 93, avetisyangagik1989@gmail.com, Ереван, Армения
- Бороздин Игорь Иванович** – к.э.н., с.н.с. ЦЭМИ РАН, (495) 690-41-70, i-borozdin@mail.ru, Москва
- Гребенников Валерий Григорьевич** – д.э.н., проф., заведующий лабораторией ЦЭМИ РАН, valerygrebennikov@yandex.ru, Москва
- Дубовик Майя Валериановна** – д.э.н., профессор кафедры экономической теории ФБГОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», тел. +7(917)5920082, mvdubovik@gmail.com, Москва
- Ерзнкян Баграт Айкович** – д.э.н., проф., заведующий лабораторией ЦЭМИ РАН, тел. (499) 129-35-44, yerz@cemi.rssi.ru, lvova1955@mail.ru, Москва
- Жильцова Екатерина Сергеевна** – н.с. ЦЭМИ РАН, pleschin@cemi.rssi.ru, Москва
- Зарнадзе Альберт Александрович** – д.э.н., проф., зам. зав. каф. институциональной экономики Государственного университета управления, тел. 377-68-02, ieguu@mail.ru, Москва
- Зотов Валерий Васильевич** – к.э.н., доцент, в.н.с. ЦЭМИ РАН, v.v.zotov@gmail.com, Москва
- Иванов Михаил Юрьевич** – к.э.н., доц., Институт экономики РАН, vektr77@rambler.ru, Москва
- Иманов Рафаэль Арифович** – к.э.н., с.н.с. ЦЭМИ РАН, imanov@cemi.rssi.ru, Москва
- Манешина Наталья Владимировна** – соискатель Института экономики РАН, Москва
- Овсиенко Вячеслав Валентинович** – к.э.н., в.н.с. ЦЭМИ РАН, vovs@cemi.rssi.ru, Москва
- Пономарева Ольга Станиславовна** – н.с. ЦЭМИ РАН, fondf@cemi.rssi.ru, Москва
- Пресняков Василий Федорович** – д.э.н., проф., г.н.с. ЦЭМИ РАН, v.v.zotov@gmail.com, Москва
- Розенталь Валерий Оскарович** – к.э.н., с.н.с. ЦЭМИ РАН, fondf@cemi.rssi.ru, Москва
- Ставчиков Александр Иванович** – к.э.н., ученый секретарь ЦЭМИ РАН, тел.: (499) 129-10-44, (499) 724-13-06, nkuzn1@cemi.rssi.ru, Москва
- Сумбатьян Араз Левонович** – к.э.н., ГУУ, +7(903)1429575, +7(495)7471100, araz.smbatyan@cint.ru, Москва
- Туганов Валерий Федорович** – Институт космических исследований РАН, princet@rambler.ru, Москва
- Туманов Анатолий Юрьевич** – начальник Управления по обеспечению непрерывности бизнеса АКБ «РУССЛАВБАНК» (ЗАО), соискатель Института экономики РАН, Москва
- Yerznkyan, Bagrat H.** (see Ерзнкян Баграт Айкович) – Dr., Prof., Head of Lab., CEMI RAS, 7(499)129-35-44, yerz@cemi.rssi.ru, lvova1955@mail.ru, Moscow, Russia

ИЗДАНИЯ ЦЭМИ РАН

2014 г.

Препринты

1. **Бабат Л.Г.** Овалированные алмазы и ε -оптимальные круглые бриллианты / Препринт # WP/2014/307. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 77 с. (Рус.)
2. **Горлов А.В.** Малый производственный бизнес: основные закономерности и факторы развития / Препринт # WP/2014/308. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 58 с. (Рус.)
3. **Клейнер В.Г.** Коррупция в России. Россия в коррупции. Есть ли выход? / Препринт # WP/2014/309. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 49 с. (Рус.)
4. **Белкин В.Д., Стороженко В.П.** Стагнация российской экономики и ее преодоление с помощью потребительского рынка / Препринт # WP/2014/310. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 39 с. (Рус.)
5. **Смоляк С.А.** Статистические и теоретические модели зависимости стоимости машин от возраста / Препринт # WP/2014/311. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 50 с. (Рус.)

Книги

1. **Стратегическое планирование и развитие предприятий.** В 5 т. / Материалы Пятнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 15–16 апреля 2014 г. Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 998 с.
2. **Стратегическое планирование и развитие предприятий** / Сборник пленарных докладов и материалов круглого стола Тринадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 9–10 апреля 2013 г. Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 90 с.
3. **Классификатор экономико-математических моделей планирования и управления в компании.** – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 107 с. (Рус.)
4. **Теория и практика институциональных преобразований в России** / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 28. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 172 с. (Рус., англ.)
5. **Овсиенко Ю.В.** Институциональные системы и их взаимосвязи с социальными и экономическими процессами. В 2 ч. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 256 с. (Рус.)
6. **Теория и практика институциональных преобразований в России** / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 29. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 170 с. (Рус., англ.)
7. **Теория и практика реформирования муниципальных образований** / Доклады Всероссийского научно-практического семинара. 27 июня 2014 г., г. Валдай. Под ред. М.В. Глазырина, М.П. Чемоданова. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 110 с.
8. **Модели и методы инновационной экономики** / Сборник научных трудов под ред. К.А. Багриновского и Е.Ю. Хрусталёва. Вып. 6. – М.: ЦЭМИ РАН, МАОН, 2014. – 213 с. (Рус.).
9. **Молодая экономика: экономическая наука глазами молодых ученых** / Материалы научно-практической конференции. Москва, 10 декабря 2014 г. Под ред. Р.Н. Павлова. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 143 с.
10. **Теория и практика институциональных преобразований в России** / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 30. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. – 174 с. (Рус., англ.)

2014

Working papers

1. **Babat L.G.** Rounded Raw Diamonds and ε -optimal Round Polished Diamonds / Working paper # WP/2014/307. – Moscow, CEMI RAS, 2014. – 77 p. (Rus.)
2. **Gorlov A.V.** The small manufacturing business: basic patterns and factors of development / Working paper # WP/2014/308. – Moscow, CEMI RAS, 2014. – 58 p. (Rus.)
3. **Kleiner V.G.** Corruption in Russia. Russia Corrupted. Is There a Way Out? / Working paper # WP/2014/309. – Moscow, CEMI RAS, 2014. – 49 p. (Rus.)
4. **Belkin V.D., Storozhenko V.P.** Russian economy stagnation and its overcoming through consumer market / Working paper # WP/2014/310. – Moscow, CEMI RAS, 2014. – 39 p. (Rus.)
5. **Smolyak S.A.** Statistical and Theoretical Models of the Effect of Age on the Market Value of Machinery and Equipment Items / Working paper # WP/2014/311. – Moscow, CEMI RAS, 2014. – 50 p. (Rus.)

Books

1. **Strategic Planning and Evolution of Enterprises.** 5 issues / Materials. Fifteenth Russian Symposium. Moscow, April 15–16, 2014. Ed. by G.B. Kleiner. – Moscow, CEMI RAS, 2014. – 197 p.
2. **Strategic Planning and Evolution of Enterprises** / Materials. Fourteenth Russian Symposium. Moscow, April 9–10, 2013. Ed. by G.B. Kleiner. – Moscow, CEMI RAS, 2014. – 90 p.
3. **The Qualifier of Economic-Mathematical Models of Planning and Management in the Company.** – Moscow, CEMI RAS, 2014. – 107 p. (Rus.)
4. **Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia** / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 28. – Moscow, CEMI RAS, 2014. – 172 p. (Rus., Eng.)
5. **Ovsienko Yu.V.** Institutional Systems and Their Interactions with Social and Economic Processes. 2 part. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2014. – 256 p. (Rus.)
6. **Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia** / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 29. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2014. – 170 p. (Rus., Eng.)
7. **Theory and Practice of Reform of Municipalities** / Reports of the All-Russian scientific-practical seminar. June 27, 2014, Valdai. Ed. M.V. Glazyrin, M.P. Chemodanov. – M.: CEMI RAS, 2014 – 110 p.
8. **Models and Methods of Innovation Economics** / Collection of scientific papers, ed. by K.A. Bezenovskogo, E.Y. Khrustaleva. Issue 6. – M.: CEMI RAS, IAOS, 2014. – 213 p. (Rus.)
9. **Young Economics: Economic Science in Terms of Young Scientists** / Proceedings of the scientific and practical conference. Moscow, December 10, 2014, Ed. by R.N. Pavlov. – Moscow, CEMI RAS, 2014. – 143 p.
10. **Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia** / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 30. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2014. – 174 p. (Rus., Eng.)

ISBN 978-5-8211-0680-3



Заказ № 54

Объем 10,9 п.л.

Тираж 60 экз.

ЦЭМИ РАН