

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 38

МОСКВА
2016

Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 38. – М.: ЦЭМИ РАН, 2016. – 189 с. (Рус., англ.)

Коллектив авторов: **Аветисян А.Г., Аветисян Г.А., Арутюнов А.Л., Васильев В.Е., Васильева Е.М., Горяинова Л.В., Гребенников В.Г., Данилина Я.В., Егорова Н.Е., Ерзнкян Б.А., Зотов В.В., Карманов М.В., Клюкин П.Н., Кузин С.И., Малышев В.Л., Пресняков В.Ф., Силаев А.А., Торжевский К.А., Хабибуллин Р.И., Хромов И.Е., Yerznkyan В.Н.**

Тридцать восьмой 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 38. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2016. – 189 p. (Rus., Eng.)

The thirty eighth 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 А.В. Суворов
доктор экономических наук, профессор Е.Ю. Хрусталеv

ISBN 978-5-8211-0744-2

© Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Центральный экономико-математический институт РАН, 2016 г.

СОДЕРЖАНИЕ / CONTENT

ОТ РЕДАКТОРА.....	5
FROM THE EDITOR.....	6
РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ.....	7
<i>Егорова Н.Е., Ерзнкян Б.А.</i> Методы согласования экономических интересов субъектов государственно-частного партнерства.....	7
<i>Гребенников В.Г.</i> Возвращаясь к неопубликованному, или «О теоретической ситуации в экономической науке».....	16
<i>Зотов В.В., Пресняков В.Ф.</i> Проблемы исследования поведения предприятия	19
<i>Егорова Н.Е., Торжеский К.А.</i> Информационное общество: финансовая нестабильность и альтернативная валюта	35
<i>Арутюнов А.Л.</i> Математические методы и модели расчета коэффициента сложности нотариальных действий с учетом этапов совершения нотариальных операций.....	43
<i>Силаев А.А.</i> Экономико-математические модели распределенного лага и методы эффективных оценок их параметров	49
<i>Хабибуллин Р.И.</i> Идентификация модели организационной культуры самоуправляемой фирмы в контексте пространственно-временной сбалансированности экономики	58
<i>Yerznkyan В.Н.</i> Selecting the Control Mechanism of Different Types of Knowledge....	61
РАЗДЕЛ 2. ПРИКЛАДНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПРАКТИКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РОССИИ.....	71
<i>Клюкин П.Н.</i> Типология круговых схем экономики в реальном историческом времени	71
<i>Кузин С.И., Карманов М.В.</i> Особенности построения системы показателей статистики фальсификата	86
Малышев В.Л. О новом механизме производственной деятельности	93
<i>Горяинова Л.В.</i> Мотивация и механизмы реализации общественной опеки инфраструктурных услуг	110
<i>Данилина Я.В.</i> Университеты как центры восстановления сбалансированности локальных экономических систем.....	116
<i>Хромов И.Е.</i> Сравнительный анализ налогообложения малого предпринимательства в России и развитых странах.....	121
<i>Хромов И.Е.</i> Анализ факторов развития малого предпринимательства в России	144

<i>Аветисян А.Г., Аветисян Г.А., Ерзнкян Б.А.</i> Исследование эндогенных транзакционных издержек в банковской сфере Армении	160
<i>Васильева Е.М., Васильев И.Б.</i> Об одном институциональном аспекте реформ российских естественных монополий.....	165
ЛИСТ АННОТАЦИЙ.....	179
ANNOTATION LIST	184
ОБ АВТОРАХ	191

ОТ РЕДАКТОРА

38-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 *Н.Е. Егоровой* и *Б.А. Ерзнкяна*, посвященной методам и моделям согласования экономических интересов субъектов государственно-частного партнерства. В статье *В.Г. Гребенникова* обсуждаются этические проблемы экономической науки. В статье *В.В. Зотова* и *В.Ф. Преснякова* представлены проблемы исследования поведения предприятий. Темой статьи *Н.Е. Егоровой* и *К.А. Торжеского* является информационное общество в контексте его финансовой нестабильности и альтернативной валюты. В статье *А.Л. Арутюнова* представлены математические методы и модели расчета коэффициента сложности нотариальных действий. В статье *А.А. Силаева* обсуждаются экономико-математические модели распределенного лага и методы эффективных оценок их параметров. В статье *Р.И. Хабибуллина* обсуждается идентификация модели организационной культуры самоуправляемой фирмы. Завершается раздел англоязычной статьей *Б.А. Ерзнкяна*, посвященной выбору релевантных различным типам знания механизмов управления их формированием и распространением.

Раздел 2 открывается статьей *П.Н. Клюкина*, в которой дается эволюции схем кругооборота экономики в реальном историческом времени. В статье *С.И. Кузина* и *М.В. Карманова* речь идет об особенностях построения системы показателей статистики фальсификата. Статья *В.Л. Малышева* посвящена методологическим особенностям нового механизма производственной деятельности. В статье *Л.В. Горяиновой* изучаются мотивация и механизмы реализации общественной опеки инфраструктурных услуг. Статья *Я.В. Данилиной* посвящена университетам, рассматриваемым в роли центров восстановления сбалансированности локальных экономических систем. Статьи *И.Е. Хромова* посвящены сравнительному анализу налогообложения малого предпринимательства в России и за рубежом и анализу факторов его развития в России. В статье *А.Г. Аветисяна*, *Г.А. Аветисяна* и *Б.А. Ерзнкяна* приводятся результаты исследования эндогенных транзакционных издержек в банковской сфере Армении. Завершается раздел статьей *Е.М. Васильевой* и *В.Б. Васильева*, посвященной анализу российского законодательства в контексте проблемы нормативной и поведенческой идентификации естественной монополии.

Благодарю авторов за участие в сборнике, а также рецензентов – доктора экономических наук, профессора *Анатолия Владимировича Суворова* (ИНП РАН) и доктора экономических наук, профессора *Евгения Юрьевича Хрусталева* (ЦЭМИ РАН).

Б.А. Ерзнкян

FROM THE EDITOR

38th 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 *N.E. Egorova* and *B.H. Yerznkyan* devoted to the methods and models of economic interests of the subjects of public-private partnership. In a paper of *V.G. Grebennikov*, ethical problems of economic theory are discussed. A paper of *V.V. Zotov* and *V.F. Presnyakov* presents some problems of enterprises' behavior study. The theme of the paper of *K.A. Torzhevsky* and *N.E. Egorova* is information society regarded in the context of its financial instability and alternative currency. In his paper, *A.L. Arutyunov* presents mathematical methods and models for calculating the coefficient of the complexity of notarial acts. In a paper of *A.A. Silaev*, economic and mathematical models of distributed lag and methods of effective estimation of its parameters are discussed. In a paper of *R.I. Khabibullin*, identification of a model of the self-governed firm organizational culture in the context of a space-time balance of the economy is discussed. A section is finished by an English-language paper of *B.H. Yerznkyan* which is devoted to selecting relevant control (governance) mechanism for creating and sharing different types of knowledge.

Section 2 begins with a paper of *P.N. Klyukin*, in which the evolution of the circuit diagrams of the economy in real historical time is given. A paper of *S.I. Kuzin* and *M.V. Karmanov* deals with features of construction of a system of indicators of statistics of counterfeit. A paper of *V.L. Malyshev* is devoted to methodological features of the new mechanism of industrial activity. The paper of *L.V. Goryainova* examines motivation and mechanisms of social care infrastructure services. A paper of *Ya.V. Danilina* is devoted to universities regarded as balance centers of recovery of local economies. Two papers of *I.E. Khromov* are devoted respectively to the comparative analysis of taxation of small business in Russia and abroad, and the analysis of the factors of its development in Russia. Results of the study of the endogenous transaction costs in the Armenian banking sector are given in a paper of *A.G. Avetisyan*, *G.A. Avetisyan* and *B.H. Yerznkyan*. A section is finished by a paper of *E.M. Vasilyeva* and *V.B. Vasilyev* which is devoted to analysis of Russian legislation in the context of the regulatory and behavioral identification of a natural monopoly.

I **acknowledge** the authors for taking participation in the collection, as well as two referees for their comments – Dr. of Sci. (Econ.), Prof. *Anatoly V. Suvorov* (Institute for Forecasting RAS) and Dr. of Sci. (Econ.), Prof. *Evgeny Yu. Khrustalev* (CEMI RAS).

B.H. Yerznkyan

РАЗДЕЛ 1.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Н.Е. Егорова, Б.А. Ерзнкян

МЕТОДЫ СОГЛАСОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА*

1. ВВЕДЕНИЕ

Государственно-частное партнерство (ГЧП) – институциональная форма и организационно-экономический механизм обеспечения согласованного взаимодействия государства, бизнеса и социума, нацеленного на формирование необходимого баланса их противоречивых интересов. В современных условиях его востребованность во многих сферах национального хозяйства определяется необходимостью крупномасштабного инвестирования, предполагающего аккумуляции средств из различных источников и консолидацию их под общим управлением. Функции ГЧП: привлечение государством дополнительных инвестиций для модернизации производственной, транспортной и социальной инфраструктуры; проведение структурно-инновационной трансформации бизнеса; обеспечение гибкости и мобильности при реализации крупных инвестиционных проектов; достижение необходимого уровня либерализации экономики (баланс между приватизацией и государственным контролем над важнейшими секторами экономики) и т.д.

При исследовании вопросов, связанных с ГЧП, нередко за кадром остаются такие, которые, казалось бы, лежат на поверхности, как-то: кто являются субъектами ГЧП, каковы особенности управления им, каковы механизмы и методы согласования интересов субъектов ГЧП и др.?

Чтобы понять, кто являются субъектами управления ГЧП и как они осуществляют управление партнерством, разберемся сначала в особенностях ГЧП, обусловленных сочетанием в рамках одной структуры сущностей, принадлежащих различным сферам – государства, бизнеса и социума. Значимость последней, формально выпадающей из ГЧП, сферы объясняется тем, что социум присутствует в ГЧП опосредованно (в отличие от непосредственных участников партнерства) – как сторона, не менее пер-

* Работа подготовлена при финансовой поддержке гранта РГНФ, проект № 15-02-00326 «Государственно-частное партнерство: организационно-экономические механизмы и методы согласования экономических интересов».

вых двух заинтересованная в их успехе, а главное, чтобы партнерство не обернулось бы сговором непосредственных участников в ущерб интересам общества.

Возможность такого сговора рассмотрена в (Ерзнкян, 2006) на примере исследования специфики «контрактных» отношений государства и бизнеса в российском топливно-энергетическом комплексе в виде серии соглашений относительно распределения ренты между ними. В качестве модели игры используется простая контрактная схема О. Уильямсона. Такая модель позволяет показать отношения трех частных субъектов-игроков – нефтяной, газовой и электроэнергетической отрасли, с одной стороны, и государства, с другой, которое в российских условиях играет особую роль, будучи доминирующим регулятором отношений.

Негативный эффект регулирования с активным участием в качестве игроков соответствующих органов выражается в возрастании угрозы *оппортунистического поведения*, – преследования «личного интереса с использованием коварства, включающего просчитанные усилия по сбиванию с правильного пути, обману, сокрытию информации и другие действия, мешающие реализации интересов организации» (Уильямсон, 1996, с. 689). При этом угроза оппортунизма может исходить не только от бизнеса (топливно-энергетических компаний), но и от государства. Основными источниками потенциального роста оппортунизма являются *асимметричная информация* и *транзакционные издержки* регулирования (Ерзнкян, Язев, 2003).

Эти соображения призваны показать, что партнерство между бизнесом и государством разворачивается при участии – активном или пассивном – третьего игрока, а именно: социума, и это обстоятельство не следует упускать из виду. Прежде чем перейти к методам согласования экономических интересов субъектов партнерства имеет смысл рассмотреть особенности управления со стороны бизнеса и государства.

2. УПРАВЛЕНИЕ: КОРПОРАТИВНОЕ И ГОСУДАРСТВЕННОЕ

Российское понятие *корпоративного управления* соответствует английскому понятию *corporate governance*. Возникает вопрос: почему управление передано по-английски с помощью слова *governance*, а не, казалось бы, более привычного – *management*. Случайность ли это, или за этим что-то стоит? Наш ответ: акцент именно на слове *governance* сделан сознательно, и он призван показать его отличие от традиционного управления, которое является предметом изучения, скажем, в курсе менеджмента, но отнюдь не ортодоксальной экономической теории. Для последней фирма выступает в роли «черного ящика», а раз так, то нет надобности и изучения вопросов внутрифирменного управления. Однако современная экономическая наука – и в первую очередь ее институциональное ответвление в лице экономической теории транзакционных издержек – не могут довольствоваться такой ролью фирмы, которая

предстает в ней в первую очередь (притом, что она выполняет и свою традиционную роль производственной функции) как структура управления (Уильямсон, 1996).

Такой подход позволяет раскрыть ранее остающиеся без внимания вопросы междисциплинарного характера, лежащие на пересечении собственно экономической теории, организационной науки, менеджмента, права и других смежных отраслей науки. Ответ на эти вопросы предполагает по сути дела раскрытие «черного ящика» фирмы. Применительно к деловой корпорации (*business corporation*) это означает, что мы имеем дело с акционерным обществом, в котором тон задают акционеры («стокхолдеры», *stockholders*), а возможно, и другие соучастники бизнеса («стейкхолдеры», *stakeholders*). И поскольку интересующее нас управление относится к координации, согласованию интересов различных групп лиц, вовлеченных в деятельность корпорации, становится целесообразным применение иного термина, дабы подчеркнуть различие такого специфически понятого управления от управления хозяйственной деятельностью корпорации-предприятия, передаваемого термином «менеджмент». Отсюда ясно, почему корпоративное управление не *management*, но вопрос «почему оно *governance*?» остается открытым.

Чтобы ответить на него, взглянем на понятие корпоративного управления с более широких позиций. В экономической системе можно выделить три элемента, три группы субъектов – бизнес (корпорации), государство и общество (домохозяйства). Традиционная модель экономической системы – это три непересекающиеся элемента. Что же касается современной модели, то эти три элемента предстают уже пересекающимися. Есть все основания для утверждения, что появление термина корпоративное управление вызвано переносом – осозанным или нет – идей государства (государственного управления, регулирования) в сферу бизнеса. В принципе в этом нет ничего необычного, поскольку корпоративная форма организации бизнеса (акционеры, совет директоров, менеджмент) во многом подобна демократическому устройству государства (избиратели, парламент, правительство). Схожая структура рождает схожие проблемы, как, например, агентских отношений – наблюдаемых как в государстве, так и в бизнесе. В современных условиях на авансцену выходят не просто отношения принципала–агента, являющиеся предметом исследования институциональной экономической теории, а более сложная структура агентских отношений между различными соучастниками бизнеса, стейкхолдерами. В смысле организационного устройства грань между бизнесом и государством начинает размываться: имеет место движение от государства к бизнесу.

А есть ли случаи обратного движения? Ответ утвердительный. Все чаще наблюдается перенос идей корпоративности в сферу государства. Здесь можно привести примеры Германии, Италии, Испании 1930-х гг., где на практике реализовывалась идея корпоративного государства (отметим, что с исчезновением фашизма элементы

корпоративного государства не исчезли, ведь сама по себе идея такого государства лишена коричневой окраски). Можно привести примеры из современной действительности наподобие *Japan incorporated*, ряда европейских стран, прежде всего Австрии. Можно указать и на теоретические работы – от умеренных, предлагающих внедрять элементы корпоративного управления в государственное управление, до радикальных, посвященных построению в России государства-корпорации. Короче говоря, наблюдается движение от бизнеса к государству.

Существует ли перенос идей общества в сферу бизнеса? Да, и предприятие (корпорация) может рассматриваться не просто как совокупность стейкхолдеров, движимых своими интересами, а как локальное сообщество, социум, где действуют свои нормы и правила, институты. В этом смысле можно говорить о движении от общества к бизнесу.

Есть примеры и обратного движения – от бизнеса к обществу. Они связаны с корпоратизацией локального сообщества, местного самоуправления. Ярким примером служит *социальная корпорация*, представляющая собой корпорацию особого рода, цель которой наилучшим образом обслуживать собственное население. В отличие от обычной корпорации, цель которой делать бизнес, или государственной структуры, цель которой выполнять те или иные возложенные на нее управленческие функции, социальную корпорацию удобно мыслить как элемент гражданского общества.

Итак, налицо переплетение сфер корпорации, государства, общества. Современный мир – это мир пересекающихся сфер, и язык – как естественный, так и понятийный – это фиксирует, в том числе применительно к термину и понятию *корпоративного управления*.

3. ГЧП: МЕХАНИЗМ И МЕТОДЫ

Родоначальницей механизма ГЧП является Великобритания (реформы М. Тэтчер и Джона Мейджора – Private Finance Initiative – PFI в 1981–1992 гг.). Он широко применяется во Франции, Японии, Австралии, Германии и других странах. В мировой практике различают семь основных видов ГЧП, представленных в табл. 1, из которых в России используются лишь три из них (1, 3 и 4, выделено жирным) (Гагарин...).

Несмотря на обширную литературу, посвященную анализу ГЧП (Гагарин, 2013; Коновалова, 2010; Амунц, 2005; Варнавский, 2009), многие вопросы, связанные с обоснованием этого важнейшего института современной рыночной экономики, остаются не решенными, что тормозит его практическое использование.

Типология ГЧП в зависимости от объема прав и обязанностей частного партнера

№	Сокращение	Расшифровка	Описание
1	ВОТ	Build, Operate, Transfer (Построй, Управляй, Передай)	Концессионный механизм: строительство, право пользования (без права собственности) в течение срока соглашения и передача государству
2	BOOT	Build, Own, Operate, Transfer (Построй, Владей [*] , Управляй, Передай)	Аналогично вышесказанному, но право собственности на время действия контракта принадлежит частному партнеру
3	ВТО	Build, Transfer, Operate (Построй, Передай, Управляй)	Аналогично п. 1, только объект передается государству сразу после строительства. Частный партнер обслуживает объект в течение срока действия соглашения, а публичный возмещает затраты регулярными платежами (контракт жизненного цикла)
4	BOO	Build, Own, Operate (Построй, Владей, Управляй)	Аналогично п. 2, но по истечении срока соглашения объект остается в собственности частного партнера
5	BOMT	Build, Operate, Maintain, Transfer (Построй, Управляй, Поддерживай, Передай)	Акцент на поддержке жизнеспособности и обслуживании объекта. Право собственности остается у публичного партнера.
6	DBOOT	Design, Build, Own, Operate, Transfer (Спроектируй, Построй, Владей [*] , Управляй, Передай)	Аналогично п. 2, но в обязанности частного партнера входит и проектирование объекта соглашения
7	DBFO	Design, Build, Finance, Operate (Спроектируй, Построй, Финансируй, Управляй)	Акцент на обязанности частного партнера финансировать строительство и мероприятия по обслуживанию. Публичный партнер возмещает издержки регулярными платежами. Объект остается в собственности частного партнера

* Подразумевается не только право владения, но и собственности.

Один из центральных вопросов, требующих настоящего решения, является разработка методов согласования экономических интересов участников ГЧП, в том числе – эффективного экономико-математического инструментария. Обзор уже имеющихся научных исследований по данному направлению позволяет выделить два различных подхода (см. схему рис. 1): 1) теоретико-игровой, 2) оптимизационно-многокритериальный. Каждый из них базируется на собственной концепции, определяющей понятие согласованности решений.

Если в теоретико-игровом подходе согласование решений – чаще всего – равновесие по Штакельбергу, то в оптимизационно-многокритериальном – оптимум по Парето.

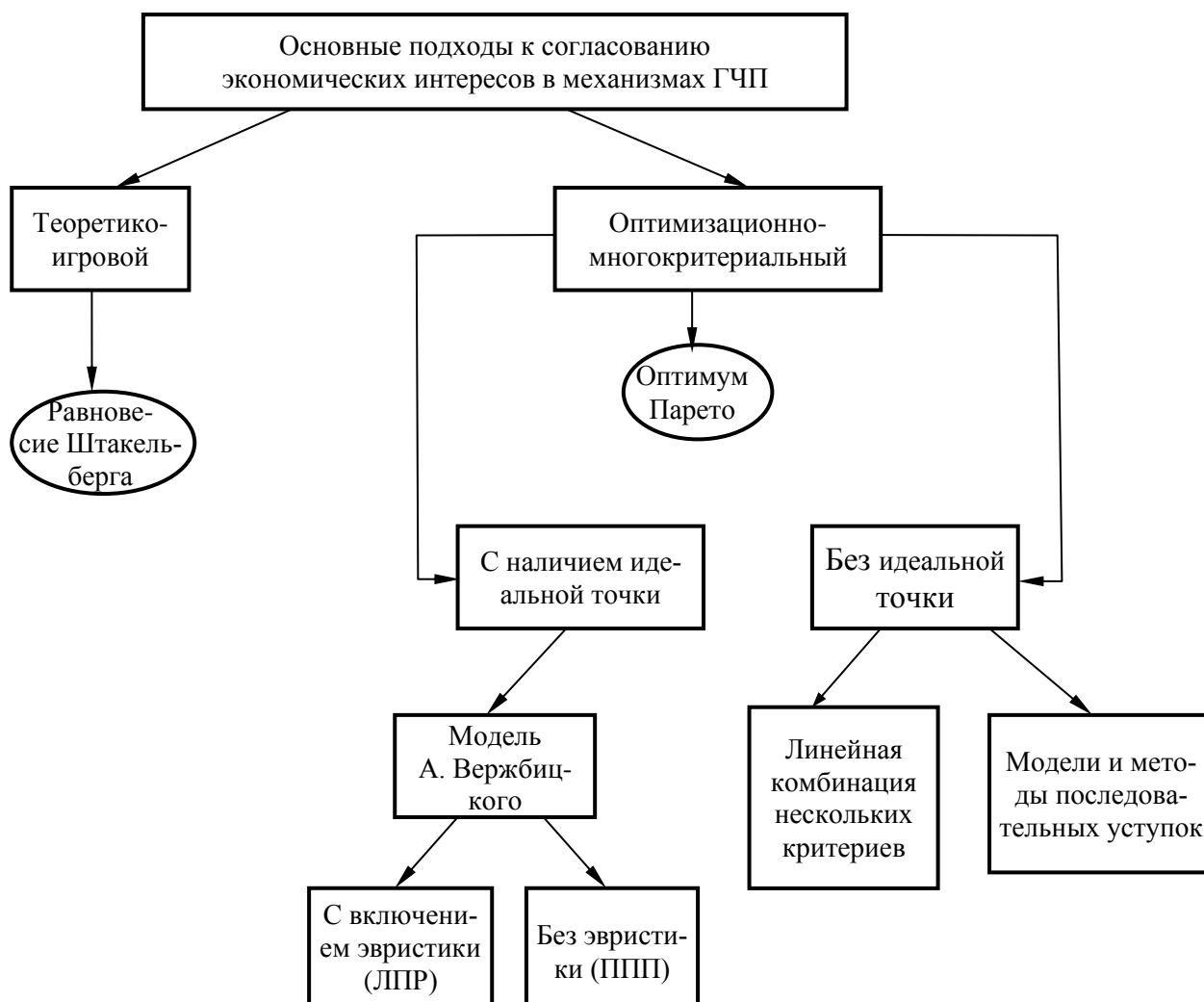


Рис. 1. Схема основных подходов и методов согласования экономических интересов субъектов ГЧП

При теоретико-игровом подходе участники ГЧП рассматриваются как игроки с собственными интересами, а процесс согласования – как игра. В модели Штакельберга предполагается, что один из участников игры выступает в роли лидера (например, государство, инициирующее проект ГЧП), а другой – в роли аутсайдера (бизнес), реагирующего на действия лидера. Лидер всегда первым принимает решение, выступающее для аутсайдера экзогенным параметром. Выбор равновесного решения основывается на максимизации критерия лидера (прибыли, дохода), в формальном выражении которого находится соотношение, отражающее реакцию аутсайдера (www.finsolve.ru/fisols-187-1.html).

Модель Штакельберга достаточно хорошо описывает поведение участников ГЧП, поскольку в подавляющем большинстве случаев механизм ГЧП предполагает лидерство государства. Примерами работ на основе теоретико-игрового подхода являются исследования механизма ГЧП в крупномасштабных экологических проектах по развитию минерально-сырьевого комплекса (Лавлинский и др., 2015; Глазырина и

др., 2014), а также работы Сластникова А.Д., Дмитрикова А.П. и др., в которых оптимизируется степень участия государства в финансировании проектов ГЧП.

Оптимизационно-многокритериальный подход к согласованию экономических интересов участников ГЧП основан на идее компромисса по Парето. При этом процесс согласования представляется в виде некоторого переговорного процесса, в котором каждый из участников стремится улучшить свое состояние, характеризуемое некоторым критерием. Критерии являются конкурирующими – улучшение по одному из критериев сопровождается ухудшением по другому. Задачей переговорного процесса является поиск консенсуса, устраивающего все договаривающиеся стороны. Согласованным (оптимальным по Парето) решением считается такое, при котором каждому участнику согласования не удастся улучшить свое состояние без ухудшения состояния другого участника (хотя бы одного) (Математика..., 1975; Багриновский, Матюшок, 2006).

Оптимизационно-многокритериальный подход является более разработанным, и он, как правило, гораздо чаще, чем теоретико-игровой подход, используется для решения широкого спектра задач согласования экономических интересов хозяйствующих субъектов, с различным уровнем их приоритетности и роли в процедурах согласования.

Так, в задачах согласования с ведущей ролью государства процесс поиска согласованного решения описывается моделью А. Вежбицкого, целевая функция которой содержит информацию об идеальной точке как о приоритете верхнего иерархического уровня. Такого типа модели применимы в случае использования преимущественно директивных методов управления. В ситуации более мягких методов управления процессы согласования отображаются путем использования обобщенных аддитивных целевых функций с заданными (обычно экспертным способом) весами критериев участников как системой приоритетов (Багриновский, Матюшок, 2006; Егорова, Иванов, 2015).

Поскольку весовые коэффициенты в таких функциях чаще всего неизвестны, а экспертное их назначение проблематично и связано с риском привнесения в задачу необоснованного субъективизма, на практике в процессах согласования, как правило, используется метод последовательных уступок, предложенный В.В. Подиновским. Этот итеративный метод предполагает, что в ходе переговоров участники согласования ухудшают свое первоначальное оптимальное состояние, снижая уровень своих притязаний, тем самым «уступят» другим сторонам часть своей выгоды (Подиновский, Гаврилов, 1975).

Еще один способ сближения моделей и методов согласования экономических интересов с практикой, делающий их более реалистичными, состоит во введении в модели эвристических процедур. Это позволяет учесть в процессе поиска решения не только формальные, но и трудноформализуемые критерии, что обеспечивается участием ЛПР, производящего необходимую корректировку полученного решения. В частности, для модели А. Вежбицкого разработаны различные алгоритмы получения

согласованного решения с участием эвристических процедур (алгоритмы Зелени, А. Вержбицкого и их модификации), представленные в работе (Егорова, Иванов, 2015).

Совершенствование методов согласования экономических интересов субъектов ГЧП требует разработки все более сложного инструментария и создания целого комплекса моделей, отражающих наиболее важные компоненты данного механизма.

Следует также учитывать, что наиболее полного согласования экономических интересов участников ГЧП можно достигнуть на основе сочетания этого механизма с другими, что требует комплексного и более широкого рассмотрения проблемы согласования экономических интересов. Схема взаимодействия различных организационно-экономических механизмов представлена на рис. 2, на котором показаны их взаимосвязи и их роль в активации инновационно-инвестиционной деятельности. Здесь в прямоугольниках отображены основные экономические механизмы; в овалах – целевая ориентация этих механизмов – развитие инноваций через активизацию соответствующих инвестиционных процессов; в ромбах – основные участники, реализующие рассматриваемые механизмы.

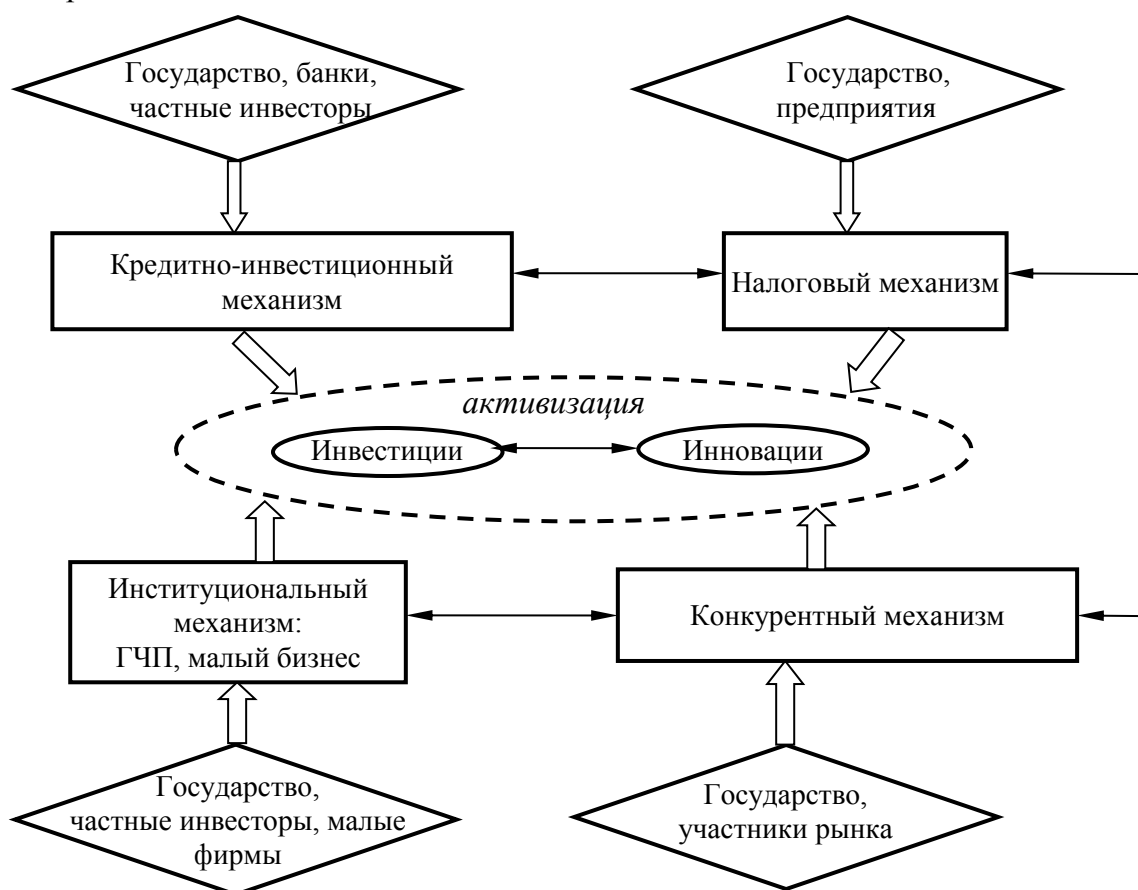


Рис. 2. Взаимодействие основных организационно-экономических механизмов, ориентированных на активизацию инновационных и инвестиционных процессов

Примером эффективного совместного использования механизма ГЧП с другими являются российские концессии середины XIX в.

В 1860–1870 гг. практически вся сеть железных дорог в России была построена на основе концессий как формы ГЧП с участием иностранного капитала. Для привлечения иностранных участников был введен единый («паушальный») налог с пониженной ставкой, что и стимулировало приток инвестиций, в том числе – иностранных. По той же схеме функционировали многие концессии в важнейших секторах российской экономики в период нэпа. За счет концессионных соглашений с участием иностранного капитала осуществлялось в этот период проектирование и строительство практически всех заводов в машиностроении, электроэнергетике, добыче золота и цветных металлов и т.д. (Амунц, 2005).

Комплексное рассмотрение проблемы согласования экономических интересов с учетом взаимодействия ГЧП с другими организационно-экономическими механизмами предполагает использование системы взаимосвязанных экономико-математических моделей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Амунц Д.М.* Государственно-частное партнерство: концессионная модель совместного участия государства и частного сектора в реализации финансово емких проектов // Справочник руководителя учреждений культуры. – 2005. – № 12. – С. 16–24.
- Багриновский К.А., Матюшок В.М.* Экономико-математические методы и модели (микроэкономика). – М.: РУДН, 2006. – 220 с.
- Варнавский В.Г.* Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы методологии // Вестник Института экономики РАН. – 2009. – № 3. – С. 17-33. URL: <http://www.strana-oz.ru/?article/>.
- Гагарин П.* Государственно-частное партнерство как инструмент реализации масштабных проектов. 2013. URL: www.gradient-alpha.com.
- Глазырина И.П., Лавлинский С.М., Калгина И.С.* Государственно-частное партнерство в минерально-сырьевой комплексе Забайкальского края: проблемы и перспективы // География и природные ресурсы. – 2014. – № 4. – С. 99–105.
- Егорова Н.Е., Иванов К.А.* Экономико-математический анализ задачи согласования экономических интересов различных уровней иерархической системы управления // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – № 27. – С. 28–41.
- Ерзнкян Б.А.* Специфика «контрактных» отношений государства и бизнеса в российском топливно-энергетическом комплексе // Montenegrin Journal of Economics. – 2006. – Vol. II. – No.3. – P. 139–150.
- Ерзнкян Б.А., Язев В.А.* Проблемы регулирования топливно-энергетического комплекса в условиях асимметричной информации и ненулевых транзакционных издержек // Теория и практика институциональных преобразований в российской экономике. Сборник научных трудов под ред. Б.А.Ерзнкяна. Вып.2. – М.: ЦЭМИ РАН, 2003. – С. 51–59.
- Коновалова М.Е.* Государственно-частное партнерство и его роль в структурных преобразованиях в России // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2(34). – С. 82-85.
- Лавлинский С.М., Панин А.А., Плясунов А.В.* Двухуровневая модель планирования государственно-частного партнерства // Автоматика и телемеханика. – 2015. – № 4.
- Математика и кибернетика в экономике. Словарь-справочник. – М.: Экономика, 1975. – 700 с.
- Подиновский В.В., Гаврилов В.М.* Оптимизация по последовательно применяемым критериям. – М.: Советское радио, 1975. – С. 192 с.
- Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.
URL: www.finsolve.ru/fisols-187-1.html.

ВОЗВРАЩАЯСЬ К НЕОПУБЛИКОВАННОМУ, ИЛИ «О ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ»

Конечно, острое ощущение кризисного состояния отечественной экономической науки для многих из нас носит во многом личный характер, а также неизбежно ассоциируется с симптомами общей расхристанности общественной жизни. Тем не менее, кризис наглядно проявляется и по многим объективным параметрам и критериям, относящимся собственно к науке, и едва ли не в первую очередь это можно сказать об экономической теории. Главный признак – полная утеря наукой инициативы в постановке вопросов и проблем, формирующих интеллектуальные координаты и центральные моменты научных дискуссий в среде экономистов. Имея мало возможностей влиять на «большую политику», они позволили политике полностью завладеть не только содержанием, но и формой своей работы, в основном сведшейся к публицистике.

Считается, что глубокомысленные споры 1960–1970-х гг. об «объективности экономических законов» отражали не столько искренний интерес к подобным вещам, сколько печальную необходимость говорить эзоповским языком о том, что представлялось действительно важным и принципиальным. Поскольку цензура снята и нет нужды лукавить, приобретенная поколениями советских экономистов изощренность в выстраивании тонких аллюзий и теоретических гибридов ныне не имеет никакой цены.

Даже если этот приговор верен, он приводит отнюдь не к мысли о покаянии. Лучше подумать о другом. Интеллектуальная игра с понятиями «должного» и «сущего», когда одно попеременно выдается за другое – будь то апологии, либо скрытая критика господствующего строя, венцом которой в свое время выступила теория экономики, «сознательно оптимизируемой» по объективным правилам математики (читай: а не Краткого курса ВКП(б)) – продолжается и поныне, едва ли не в более очевидных демагогических формах и с существенно меньшим вниманием к соблюдению общепринятых норм научных доказательств и профессиональных дискуссий. Но это не повод отрицать фундаментальную значимость самой проблемы соотношения «нормативно-этической» и «позитивно-познавательной» компонент экономической теории. Отечественный опыт заблуждений в данной области весьма разнообразен и в своем роде совершенен, что, с другой стороны, вселяет оптимизм относительно наших возможностей разобраться в ней лучше зарубежных коллег.

Парадоксальный факт в истории мировой экономической мысли заключается в том, что, хотя фундаментальная роль этического фактора в экономике отнюдь не замалчивалась, и исследования дали ряд блестящих результатов (М. Вебер, Л. Хайек и др.), господствующие теоретические системы умудрились до сих пор оставить этот

фактор на обочине своих основных понятий и выводов. Западная наука «экономикс», в классическом и современном вариантах, пользуется этическими постулатами лишь для того, чтобы вывести на сцену фигуру экономического человека, своего рода автомат, раз и навсегда «взведенный» на определенный тип поведения. Но и эта, донельзя абстрактная, фигура тотчас теряет свое самостоятельное существование, исчезая за кривыми спроса и предложения, как макроагрегатами индивидуальных оценок, каждая из которых выполняет своеобразную роль неразличимой молекулы в картине броуновского движения спроса и предложения. Этический фактор вновь появляется на последнем этаже экономикс, и опять извне, не как имманентный элемент самой теории: когда речь идет о проблеме социальной справедливости. Характерно, что эта проблема трактуется как внеэкономическая и как предмет забот государства и повод для его властного вмешательства – а не как момент, определяющий важные характеристики поведения экономических агентов и функционирования экономических институтов.

Со своей стороны, система оптимального функционирования экономики (СОФЭ) выстроила свой образ как некий «суперэтос», возведя принцип всеобщего блага (народнохозяйственного оптимума) в статус главной предпосылки, то есть тоже начинает с этики. Однако и здесь оказывается, что во всех дальнейших перипетиях теории этот фактор бесследно исчезает (вместе с его живыми носителями), целиком уступая место математической целесообразности принимаемых решений и действий экономических агентов.

Ни экономикс, ни СОФЭ не затрагивают главного – экзистенциального содержания этического фактора в экономической жизни: именно он лежит в основе механизмов (как устойчивости, так и эволюционных изменений комплексов социальных ролей / институтов), в рамках которых только и могут успешно интегрироваться и быть эффективными действия людей, в том числе в экономической плоскости. Постепенное прояснение этой действительно Великой Проблемы экономической теории (впрочем, пока не осознаваемой ею самой в полной мере) позволило бы, в частности, вывести из тупика дискуссии вокруг вопросов об отношениях институтов власти и собственности, государственного и гражданского начал в экономической жизни. Испытывающие острый недостаток в понятиях, такие дискуссии, как водится, возмещают этот недостаток обилием слов.

Острота нынешней ситуации, бурный поток политических и экономических импровизаций властей, завораживающий общественное сознание ритм непрерывного повышения ставок, оправдываемого «судьбаносностью» текущего момента, спешка и организационная неразбериха – все это мало способствует равномерному освоению любой сложной проблемы, от общих понятий до практических рецептов. В результате страсти разыгрываются вокруг деталей (скажем, шкалы налогообложения физических лиц), в то время как обнаруживается почти полное согласие, а по сути – равнодушие относительно содержания общих понятий, язык которых призван служить для кор-

ректной «упаковки» аргументов и контраргументов в спорах по конкретным вопросам. Неслучайно поэтому так называемые «альтернативные программы», если они сформулированы на расплывчатой теоретической базе (как и подобает такого рода жанру), при ближайшем рассмотрении оказываются трудноразличимыми, ибо сложены из одинакового исходного материала и по одним и тем же рецептам.

Стало общим местом утверждение, что в основе тоталитарной экономики лежит государственная собственность на средства производства. Однако здесь смешиваются несколько понятий: власть, собственность как имущество и собственность как отношение между субъектами экономической деятельности. Собственность, как отношение, предполагает наличие имущественных прав и свободу их перераспределения между различными субъектами. С этой точки зрения можно говорить об отсутствии в тоталитарной экономике института собственности как такового.

Традиционное сознание, воспитанное в категориях «исторического противостояния общественной и частной собственности» воспринимает приватизацию исключительно как смену формы собственности. Но для начала неплохо бы поразмыслить о том, была ли собственность до «приватизации». То, что называется «государственной собственностью», в централизованно-командной системе, представляет собой симбиоз политической и экономической власти, неразделенность деятельности государства как субъекта публичной власти и субъекта хозяйствования. Дело не только и не столько в количестве имущества, находящегося в распоряжении государства, сколько в ограничении имущественных прав граждан. Имущество может быть более или менее эффективно распределено между государством и другими субъектами экономической деятельности, но отдельные имущественные права нельзя монополизировать: либо они в обществе есть, либо их нет. В последнем случае «государственная собственность» является просто титулом, скрывающим неправовой характер отношений, экономическую власть, не ограниченную ответственностью перед каждым отдельным гражданином или хозяйственным союзом граждан право на иск в гражданских судах. Эти охраняемые законом внутренние экономические «границы», нарушение которых влечет за собой ответственность по иску, и есть собственность.

С данной точки зрения сам по себе передел имущества мало дает для преодоления засилья политической власти в экономике. Экономическая власть, основанная на ограничении имущественных прав, всегда сращена с политической, опирается на принуждение, т.е. тоталитарна. Поэтому ключевой задачей является не раздел государственного имущества, а разделение политической и экономической власти. Лишь при том условии, что указанное разделение произошло, т.е. из экономической власти «ушел» элемент принуждения, а политическая власть приняла правовой характер, т.е. из политического принуждения ушел элемент произвола чиновников и высших должностных лиц государства, можно говорить о восстановлении института собственности.

ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПОВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

АКТУАЛЬНОСТЬ НАУЧНОЙ ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В экономической науке существует ряд теорий фирмы, исследующих ее поведенческие аспекты с позиций экономической сущности (Cohen, Cyert, 1975; Cyert, March, 1963; Leibenstein, 1976; Marris, 1964; Vanek, 1970; Ward, 1958; Aoki, 1984). Главная проблема теорий – отсутствие рабочей связи между достаточно абстрактной наукой и непрерывно меняющейся хозяйственной практикой. Некритичное восприятие выводов из абстрактных посылок, хотя и безупречных с позиций формальной логики, не позволяет правильно понять, как в действительности работает современное деловое предприятие.

С другой стороны, знакомство с литературой по различным аспектам функционирования современного предприятия создает впечатление, что в работах идет речь о трудновосприимчивых понятиях и только слово «предприятие» является общим для них (Котлер, 1991; Неруш, Неруш, 2016; Десслер, 2004; Мильнер, 2008). Необходимо разработать язык, совместимый с языками, которыми пользуются специалисты в отдельных отраслях знаний о предприятии, который позволил бы достичь функционального понимания взаимозависимости разных сторон деятельности предприятия, своевременно выявлять возникающие у него проблемы и находить эффективные направления их решения.

На практике для выявления причин и содержания проблем предприятия могут воспользоваться услугами консалтинговых фирм, обладающими крупными базами данных о состоянии аналогичных предприятий во временном аспекте. Но непосредственное участие самого предприятия в таком анализе пассивно (Зиберман, 2007): сводится оно к ответам на вопросы консультантов. В результате предприятие вынуждено полагаться на нестрого обоснованную информацию. Само же оно провести такой анализ при отсутствии адекватного аналитического инструментария не в состоянии. Поэтому нужен инструмент, который позволял бы получать результаты анализа состояния предприятия, отвечающие требованиям их научного содержания. Центральная задача состоит в разработке языка и моделей, позволяющих совмещать анализ различных аспектов функционирования предприятия и выявлять существующие и потенциальные проблемы, стоящие перед ним.

До сих пор в экономическом моделировании в своем понимании экономической стороны деятельности предприятия считается достаточным ограничиваться давно устоявшимся перечнем экономических показателей, таких как валовая продукция, чистая продукция, себестоимость, прибыль валовая и чистая, формы собственности и т.п.

(Теплов,1970; Кантор, Маховикова, 2007). При этом не учитывается конфликтный смысл явлений, обозначаемых этими терминами, что мешает в должной мере оценить экономическую сторону деятельности предприятия, которая в сфере реальной экономики всегда конфликтна. Чтобы преодолеть избыточное влияние сконцентрированности на потоковых процессах нужно в анализ шире привлекать институциональные условия, в которых действует предприятие. Такие модели для преодоления неполноты, односторонности и ограниченности используемых подходов, в отличие от имитационных и оптимизационных моделей хозяйствующих субъектов, призваны отразить действие в них транзакционных факторов, помимо ресурсных, капитальных и трудовых, действие которых достаточно подробно исследовано на модельном уровне.

Это означает, что существует неудовлетворенная потребность в дальнейшем развитии теории фирм (предприятий) как интегрированной системы знаний, способной выразить и объяснить многообразие характеристик предприятий с позиций их структурного единства и функциональной целостности.

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. Внутренние подсистемы предприятия могут плодотворно взаимодействовать друг с другом в контексте синтетической структуры, называемой предприятием, только будучи связаны друг с другом единством предпринимательского замысла, идеи или проекта и отношениями административно-должностной и производственно-технологической зависимости. Исходная посылка данной работы состоит в том, что современные экономические системы, включая предприятие, существуют в триединстве производственно-технологических, управленческих и институциональных аспектов (Зотов, Пресняков, Белова, 2012).

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ОБЪЕКТЫ КАК ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ

Когда говорят о производственной деятельности, все явно или неявно сходятся в том, что это целесообразно организованная во времени и пространстве, отличающаяся четкой структурностью совокупность действий людей, необходимая для изготовления продукции или оказания услуги. В основе структуризации производственной деятельности, определяющей ее отнесение к тому или иному классу или группе, лежит технология. С технологической точки зрения производство представляется как совокупность практических задач, которые разделяются на составные части таким образом, чтобы можно было применить систематизированные знания для получения желаемого результата. Это свойство является содержанием т.н. технологического императива (Drucker, 1974). Структуризация задач позволяет установить элементарную техноло-

гическую единицу – технологическую операцию, которая определяет, какие ресурсы – трудовые, материальные, информационные и оборудование – будут использованы для ее выполнения и какие преобразования ресурсов должны быть произведены.

Объединение элементарных технологических операций, структурообразующим признаком которого является тип ресурсов, являющийся объектом приложения труда, позволяет выделить технологический и производственный процессы. Первый представляет собой совокупность технологических операций, направленных на выполнение определенной стадии движения и преобразования ресурсов, – материалов, оборудования, труда, денежных средств. Основная проблема формирования производственного процесса связана с целесообразной специализацией и объединением разных технологических процессов в единое целое, что позволяет осуществить полный производственный цикл от поступления ресурсов, их хранения и поддержания в работоспособном состоянии до применения в изготовлении продукции или оказании услуг.

Форма технологического прогресса, определяющая изменение материальной базы производства и изменение производственных возможностей как способов объединения элементов материальной базы, называется технологической парадигмой (Dosi, 1982). Технологическая парадигма – это модель или образец решения избранной технологической проблемы, базирующейся на определенных принципах и процедурах поиска и отбора вариантов решения. Технологическая парадигма обобщает опыт технических и экономических соизмерений, обладая мощным исключаяющим эффектом усилий и технологических представлений инженеров и управляющих, концентрируя их на довольно узком направлении поиска вариантов решений возникающих задач и исключая из рассмотрения другие технологические возможности.

Каждая парадигма имеет технологический предел или границу как наивысший уровень, достигнутый относительно соответствующих технологических и экономических параметров. Дальнейшие изменения в производстве связаны с технологическими прорывами, которые, как правило, не могут возникнуть в рамках тех структур, которые они должны изменить. Поэтому важно создать условия, при которых существующие парадигмы подвергались бы воздействию других технологических парадигм и происходили бы технологические мутации – процессы взаимопроникновения элементов разных технологий, на базе которых только и возможны технологические прорывы.

Таким образом, предмет исследования состоит в установлении влияния управления и среды на формирование производственно-технологической структуры производственного объекта и выявлении имеющихся в этой области проблем.

Соответственно, первичное понятие производственно-технологической структуры – технологическая операция, а объект исследования – потоки ресурсов.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ СУБЪЕКТ

Управление предприятия ищет степень применимости, а также масштабы и интенсивность использования технологии для нужд общества. Управляющие воздействия вырабатываются разными подразделениями и направлены на регулирование движения и преобразования активов в объекте управления. Воздействия поступают в объект в оперативном режиме, и согласовать все их множество в таком режиме невозможно. И нужно находить такие способы и инструменты, которые обеспечивают высокую степень согласованности исполнения всех работ и которые находятся в постоянном развитии и изменении.

В эволюции взглядов на деловое управление можно выделить четыре этапа.

Первый и самый длительный этап (несколько тысячелетий) в их развитии можно охарактеризовать как век ойкосных идеологем. Ойкостными их можно назвать потому, что экономическая жизнь понималась как ведение домашнего хозяйства. Причем принцип домохозяйства был одинаково применим к семейному крестьянскому хозяйству, ремесленному хозяйству, римской рабовладельческой латифундии, феодальному поместью, дворцовому хозяйственному комплексу древневосточных деспотий и европейских абсолютистских монархов. Словом, ко всем социально-экономическим системам, в которых хозяйственные единицы суть составные элементы сложных иерархически организованных структур, в которых рыночные отношения играют подчиненную и периферийную роль.

Второй этап связан с идеологизированной философией хозяйственного управления, базирующейся на идеях системы «естественной свободы» А.Смита, действующим лицом которой был собственник-одиночка, использующий свое богатство таким образом, чтобы удовлетворить свою склонность к торгу, бартеру и обмену, то есть к личной выгоде.

На третьем этапе произошло осознание коллективного характера хозяйственной деятельности, но при этом доминировало стремление сохранить приоритет индивидуальных интересов. Это привело к замене концепции суверенитета единоличного владельца на концепцию суверенитета держателей акций, в большей степени соответствующей отчетливо проявившимся тенденциям корпоратизации хозяйственной деятельности.

На четвертом этапе была признана системная природа фирмы, которая проявила себя в деятельности современных корпораций и включает в себя группы участников внешнего и внутреннего характера – наемных работников, поставщиков, покупателей, кредиторов, заинтересованных групп в обществе, усиление роли которых в деятельности фирм вызвало к жизни современный менеджмент. Это выразилось в движении на передний план философии корпоративного менеджмента.

Все упомянутые здесь формы не только образуют историческую последовательность, но что гораздо важнее, они продолжают существовать и в дальнейшем. И здесь возникают вопросы относительно того, каковы же причины изменения форм и содержания решений, принимаемых на разных уровнях делового управления. Нужен ответ, позволяющий установить все основные факторы, влияющие на эти изменения, и раскрывающий взаимовлияние этих факторов друг на друга.

Важно, что совершенствование управления не сводится к методам и инструментам и, тем самым, все большей замене человека самыми совершенными техническими средствами¹. Всегда остаются проблемы факторов, влияющих на управление, среди которых главной остается проблема меняющихся хозяйственных условий, в которых принимаются решения и подвергаются испытанию на выживание технологии, используемые в управлении и в объекте управления. Решения оказываются привязанными ко всей гамме позитивных и негативных факторов: технологий, действующих правил, устоявшихся методов и традиций и изменяющихся институциональных условий.

Все экономические категории, в содержание которых входят количественные величины, эмпирически существуют в форме активов или пассивов хозяйственной единицы. Пока нечто существует только в виде денежных средств, оборудования, зданий и сооружений, запасов сырья и т.д., не связанных ни между собой, ни с предприятием, они представляют собой лишь все перечисленные объекты, а не активы. И только войдя в активы предприятия, они становятся имуществом, которым предприятие владеет (Зотов, Пресняков, 1995). Это позволяет утверждать, что суть любого экономического решения, связанного с производством, состоит в управлении активами, а иерархия управления опирается на контроль над определенными видами экономических активов, относящихся к объектам управления разного уровня. И возникают центры ответственности.

На нижнем уровне в иерархии производственных объектов находится центр издержек (Anderson, Needles, Caldwell, 1984). Таким называют любую организационную единицу (участок, бригаду, цех), управляющий которой несет ответственность за издержки, относимые на эту единицу. Такой управляющий не способен прямо по-

¹ Несмотря на ускоряющееся насыщение электронными средствами, численность занятых в сфере управления неуклонно растет. Здесь мы сталкиваемся с повторением «парадокса занятости» в период Промышленной революции, когда массовый переход к машинному производству, от которого современники ожидали и опасались сокращения спроса на труд, неожиданно обернулся такой нехваткой рабочих рук, что новоявленные фабриканты, подгоняемые разрешенной свободной конкуренцией и жадной прибылью, принялись беззастенчиво переманивать рабочих друг у друга (Кулишер, 2008). Кроме того, обнаружилось, что простаивающие машины влекут за собой колоссальные убытки и разорение новых предприятий. На правительства обрушились потоки требований «принять меры». И правительства откликнулись: в городах и поселках появились полицейские и драгунские патрули, которые стали забирать на улицах всех без разбора празднично шатающихся, которых сразу же отправляли на фабрики. Среди схваченных оказалось немало лиц «благородного происхождения».

влиять на доходы центра или на инвестиции в капитальное оборудование. Он несет ответственность за качество продукции или услуг при разумных издержках.

Управляющий не может выбирать издержки, подлежащие контролю. Контролироваться могут только операционные издержки, зависящие от деятельности центра. Постоянные издержки, включаются в издержки, контролируемые управляющим, если он способен управлять ими. Другие постоянные издержки, такие как амортизация, страховки, налоги на имущество, операционные накладные расходы не могут контролироваться управляющим центра издержек. Расходы центра измеряются в денежном выражении, но его продукция или услуги – нет. Центр прямо не связан с ее реализацией.

Объект более высокого уровня в управленческой иерархии – центр прибыли. Это термин используется для описания бизнес-единицы, управляющий которой несет ответственность за создаваемые доходы и издержки, максимизирующие прибыль. Центр прибыли функционирует как отдельный мини-бизнес, поскольку показывает прибыль или потери от своей деятельности за определенный период. Такие центры полезны, как составные части децентрализованных компаний. С точки зрения управления легче следить за операциями, если предприятие разбито на такие мини бизнесы (центры прибыли). Тогда управляющий таких единиц должен нести ответственность за ожидаемую прибыль от их деятельности. Контролируемые издержки центра прибыли определяются во многом так же, как и в центрах издержек. Издержки контролируемые, только тогда, когда управляющий имеет возможность установить, нужны ли они.

Должна ли организационная единица, которая производит конечный продукт или услугу, быть отнесена к центру прибыли? Ответ – нет. Для продуктов или услуг отделений могут устанавливаться искусственные цены (трансфертные цены), даже если его продукты не завершают производственный цикл и не готовы для реализации, когда покидают отделение. Но центром прибыли будет только бизнес-единица, прямо вовлеченная в реализацию продукции или услуги.

На следующем уровне иерархии производственных объектов находится центр инвестиций. В центре инвестиций управляющий, которого, несет ответственность за доходы, издержки и прибыль отделения или бизнес-единицы. Кроме того, управляющий должен оценивать эффективность используемых активов для получения прибыли. Другими словами инвестиционный центр – это центр прибыли, управляющий которого может принимать решения об активах, которыми располагает такой центр. На первый взгляд между центром прибыли и центром инвестиций большой разницы нет. На самом деле разница большая. Высший менеджмент компании передает управление активами центра прибыли его управляющему. В центре прибыли менеджмент определяет количество и качество активов, которые используются в отделении. Если активы старые и непродуктивные, управляющий может потребовать улучшить оборудование, но не может сам решать, замещать его или ремонтировать. В инвестиционном центре

управляющий управляет активами самостоятельно, он должен оценивать их, исходя из эффективности их использования. Поскольку инвестиционный центр подобен предприятию, управляющий контролирует и такие расходы, как страховки, амортизация активов центра и налоги, которые платит центр.

Центрами издержек являются рабочее место, участок, цех. Эта иерархия базируется на том ресурсе, который является доминирующим в решениях центра.

Наиболее быстрые изменения в производстве, которые часто могут даже совпадать с самим процессом выполнения работ, доступны на уровне рабочего места, которое является элементарной производственной единицей. Почти все работники, занимающие рабочее место, имеют определенную свободу в определении того, что они должны делать. Выбор касается интенсивности усилий, которые они будут прикладывать в процессе выполнения работы, поиска новых средств и способов ее выполнения и формирования отношений с другими участниками производственной деятельности. Если к этому добавить их решения относительно качества выполнения работы, что связано с темпом выполнения операций, то становится понятным, что у человека на рабочем месте существует определенная свобода в принятии решения об усилиях, которые он будет прилагать для выполнения работы.

На следующем уровне в иерархии производственных объектов находится участок (бригада). На этом уровне рабочие места кооперируются в соответствии либо с последовательностью выполнения технологических операций, либо с их специализацией на выполнении однородных операций. С точки зрения управления такая организация труда создает возможности эффективного распределения работ между рабочими местами, выполнение которых будет зависеть от обеспечения рабочих мест материалами и полуфабрикатами и надзором за ходом работ.

На решения, принимаемые на участке, воздействуют более высокие уровни управления, устанавливающие производственное задание, которое должно быть выполнено, а также наделяющие его необходимыми производственными ресурсами. Потенциально возможны взаимодействия работающих на участке с другими исполнителями, но в реальности они ограничены профессиональными контактами в более крупных производственных объектах. Но такие взаимодействия могут быть специально вызваны созданием определенных условий, например ротацией исполнителей между рабочими местами (Коно, 1987). По некоторым вопросам взаимодействия исполнителей и членов бригады могут согласовываться при участии общественных организаций (Dyer, Schwab, 1982).

На уровне цеха, как и на уровне участка, решаются вопросы использования ресурсов, которые предоставляются ему решениями управляющих заводского уровня. Поэтому в структуре системы управления цехом могут быть представлены все управляющие – специалисты в области использования ресурсов: механик, энергетик, техно-

лог, специалист в области труда и заработной платы, экономист, которые подчиняются начальнику цеха или его заместителю (Арабянц и др., 1987). Из базовых типов ресурсов на этом уровне не решаются вопросы использования лишь финансовых ресурсов. Центральным же является решение о создании, замене, модернизации и эксплуатации оборудования.

При решении вопросов распределения ресурсов управление цеха использует производственное задание, которое поступает от управляющих заводского уровня, и данные о возможностях его исполнения на имеющихся рабочих местах. Оценку деятельности этому уровню управления выносят управление заводского уровня, управляющие участками и бригад и исполнители работ. От решений системы управления предприятия зависят капитальные вложения в развитие технологии производства и вознаграждение участников производственной деятельности цеха – его управляющих и исполнителей. Исполнители могут воздействовать на решения управляющих, используя институциональные формы воздействия или решения о своем участии в деятельности объекта или об увольнении.

Более высокий уровень в производственной иерархии – предприятие. Предприятие – это хозяйственная единица, которая является юридическим лицом и создается для того, чтобы производить продукцию или оказывать услуги внешним потребителям. Поэтому его активы должны быть приспособлены для этих задач. Предприятие – это уже центр прибыли, который может быть и центром инвестиций.

Принципиальное отличие предприятия от его элементарных производственных структур состоит в том, что деятельность его управляющих связана не только с использованием ресурсов, но и с формированием их запасов (Функции..., 1973). Поскольку ресурсы поступают от многих участников функционирования экономики, постольку деятельность предприятия получает общественную оценку, которая может принимать экономические или политические формы. Поэтому на этом уровне модель управления включает наиболее полный перечень задач управления и факторов, влияющих на их решение. В этом объекте используются все базовые типы ресурсов и решаются вопросы формирования запасов. В решениях потенциально могут участвовать все участники производственной деятельности, как внутренние, так и внешние.

Предмет исследования субъекта управления – установление возможностей реализации целевых установок управления при сложившихся формах исполнения функций управления и отношений между участниками деятельности производственного объекта.

Элементарное понятие – решение.

Объект исследования – центр ответственности за достижение определенного результата производственной деятельности.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФОРМЫ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОБЪЕКТОВ

Институциональные аспекты взаимодействий участников деятельности организации приобретают самостоятельное значение в связи с несводимостью контрактов 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 участников. Длительный опыт должностного и личного общения в организационной среде приводит к тому, что участники деятельности обрастают специфическими активами неформального характера, которые никоим образом нельзя передать другим субъектам хозяйствования через рынок или посредством администрирования (Williamson, 1975). Это позволяет их владельцам добиваться результатов сверх их минимальных обязательств, установленных им должностными правами и обязанностями, т.е. преследовать цели и реализовывать амбиции, часто выходящие за пределы их профессиональной функциональности и компетенции. В какой степени будет использован накопленный потенциал участников, зависит от характера управленческих и операционных процессов на предприятии. И наоборот, контракты могут не в полной степени соответствовать надлежащему исполнению управленческих и операционных процессов.

Один из подходов для институционального анализа формирования различных форм организации коллективной деятельности предложил О. Уильямсон (Williamson, 1975). В его иерархии простейшей формой коллективной организации являются группы равноправных работников. Там, где неделимость либо физических мощностей, либо информации имеет большое значение и где целесообразно взаимное обучение, может возникать коллективная организация.

В таких группах возникает продуктивность, отличная от предельной, создается внутренняя система распределения дохода группы, но отсутствует субординация. Допустимый размер групп внутренне ограничен информационными возможностями поддержания в них организационной эффективности. При определенных размерах группы вся информация не может передаваться всем ее членам, и нельзя не учитывать время, затрачиваемое в таких группах на совместное решение всех членов группы. Поскольку число связей в таких группах равно квадрату численности их участников, размер групп по необходимости ограничен.

Препятствиями для эффективного функционирования простых групп являются объединение в них, с одной стороны, оппортунистических возможностей поведения их членов, а с другой – информационных ограничений. Реализация более эффективных методов контроля деятельности членов группы требует качественного изменения

структуры простых групп равноправных участников. Такие изменения связаны с формированием простых иерархических структур.

Замещение информационной сети, в которой все члены группы связаны друг с другом сетью, в которой каждый член группы имеет дело только с одним, занимающим центральное положение членом группы, позволяет экономить как на передаче информации, так и на принятии решений. Такая радиальная сеть особенно эффективна, когда центральный координатор способен принимать нужные решения и доводить их до членов группы.

Простые иерархии служат основными строительными блоками при формировании сложных иерархий. Причины, ведущие к включению нескольких простых иерархий в многоуровневые группы, являются теми же самыми, что и при объединении работников в простые иерархии.

Первичной формой сложной иерархии является унитарная фирма. Основными операционными единицами унитарной фирмы являются функциональные отделы сбыта, финансов, производства и т.п. Функциональная специализация позволяет экономить на масштабах и контроле труда.

Столкнувшись с проблемами внутренней организации по мере своего роста и усложнения, унитарные фирмы меняют свою организационную форму, и появляются многоотделенческие фирмы. Функциональные отделы замещаются квазиавтономными операционными подразделениями по отраслевому или географическому признаку. Эти отделения представляют собой уменьшенные в размере специализированные унитарные структуры, деятельность которых координируется верхним центральным органом управления. Поэтому создание многоотделенческой фирмы можно рассматривать как реакцию собственников на очевидные ограничения действия рынка капитала на фирму.

Таким образом, вопросы формирования различных иерархических структур рассматриваются через призму информационных проблем, присущих этим формам. При анализе формирования групп учитываются не только экономические аспекты взаимодействий их участников, но и юридические, информационные и этические аспекты.

В институциональной экономике элементарной единицей анализа взаимодействия является трансакция. В отличие от производственной операции трансакция выражает самые элементарные проявления поведения людей по отношению друг к другу в экономических взаимодействиях – конфликтность интересов, взаимозависимость интересов и поиск компромисса интересов. Трансакция – это процесс, в ходе которого создаются, приобретаются, отчуждаются имущественные права между контрагентами, что открывает путь для запуска производственно-технологических, управленческих и всех иных процессов, в которых состоит работа предприятия, как единого целого.

Коллективное/групповое поведение есть всегда проявление компромисса, имеющего разную степень удовлетворительности для разных участников от добро-

вольной готовности до допустимого законом принуждения к исполнению возложенных обязанностей.

Заключение трансакций – это всегда издержки между сторонами. Когда между ними нет конфликтов, стороны несут минимальные издержки, в пределе нулевые. Избыточные (превышающие минимальные) трансакционные издержки связаны с потенциальными или существующими конфликтами между участниками (Зотов, Пресняков, Гребенников, 2014). Источники конфликтов лежат в сферах производственных, управленческих и договорных взаимодействий участников. Недостаточность достоверных сведений о конфликтах грозит обернуться таким неуправляемым ростом трансакционных издержек, который может поставить предприятие на грань банкротства.

Институциональный аспект выражает организационно-правовые формы преодоления возникающих между участниками коллективной деятельности конфликтов и трансакционного восприятия технологии в форме наличия в обществе предпринимательских, исполнительских и социальных форм реализации технологии.

Процессы, связывающие различные аспекты деятельности экономического субъекта между собой, с некоторой долей условности можно разделить на процессы контрактные, управленческие и операционные в соответствии с характером ограничений (институциональных, информационных и инструментальных), определяющих закономерности этих процессов. Через контрактные 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.

Таким образом, предмет институционального анализа функционирования производственных объектов – выявление проблем достижения взаимного соответствия договорных, управленческих и операционных трансакций, позволяющего достигать компромисса интересов участников системы коллективного действия.

Объект исследования – трансакционная конфигурация организационно-правовых форм систем коллективной деятельности.

В науке имеется ряд теорий, связанных с проблематикой решения этой задачи. Одна из них – институциональная экономика, которая исследует экономику не с точки зрения ее функционального предназначения, а с точки зрения необходимых и достаточных условий возникновения экономических событий и слияния их в экономические процессы, обеспечивающих системную работу всех функциональных подсистем общества.

Авторы другого направления ищут инструменты и язык моделей для измерения состояния предприятия и выявления факторов, подлежащих управлению. Поиск базируется на методологии системного анализа. Это направление науки базируется на использовании таких терминов как «душа предприятия», «корпоративная культура», которые характеризуют идентичность предприятия (Клейнер, 2008; Денисон, Хойшберг, Лейн, Лиф, 2014).

Еще одно направление экономической науки предложено социологами – структурно-функциональный подход, направленный на описание и исследование взаимоотношений подсистем общества и их влияний на собственную работу подсистем и, в первую очередь, экономической подсистемы (Parsons, Smelser, 1956). Структурно-функциональный подход представляется инструментом построения моделей социальных систем разного уровня, чем собственно в основном и ограничивается его проблематика.

В данном исследовании идеи институциональной экономики, системного подхода к деятельности предприятия и структурно-функционального анализа являются несущей конструкцией и одновременно аналитическим инструментарием.

УЧАСТНИКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

То, что впоследствии стало называться фирмой, изначально воспринималось на уровне практического сознания как симбиоз определенной организационной цеховой или гильдейской формы экономической деятельности и частного имущественного объекта, чему соответствовало совмещение в одном лице собственника «фирмы» и предпринимателя. На этой основе делался, казалось бы, бесспорный вывод о тождественности интереса фирмы как способа экономической деятельности частновладельческому интересу собственника фирмы как имущественного объекта. Действительно, пока доступ к экономической деятельности опирался помимо принадлежности лица к цеху или гильдии, на владение имуществом, реальная разница этих интересов была пренебрежимо мала, и в общественном сознании надолго закрепился ложный идеологический стереотип, прибранный характер общественного предрассудка, что интересы собственника и его фирмы – это одно и то же. Или точнее, что фирма – это способ реализации частного интереса ее собственника или собственников. Поэтому считалось вполне правомерным мнение, что поскольку за деятельностью фирм стоят интересы их собственников, то изучение последних дает объяснение поведения первых.

Новации в различных отраслях права привели к радикальному расширению круга лиц и групп, официально считающихся участниками предприятия, и признак имущественного участия перестал быть единственным и даже решающим. Гораздо большее значение приобрел признак вхождения в организационную структуру и особенно причастность к принятию деловых решений. На уровне законодательства и

обычного права в развитых странах с контрактной (рыночной) экономикой произошел необратимый переход от понимания фирмы (1) как исключительно имущественного объекта во владении собственников имущественных вкладов в активы фирмы к концепции самостоятельного правового существования фирмы как юридического лица и (2) как сложного организационного образования, неотъемлемыми элементами которого являются разные группы участников, отличающиеся и в то же время связанные своими специфическими вкладами в активы и функционирование фирмы, и взаимодействия между которыми уже не ограничиваются контрактными отношениями, а находят новые способы выражения, например, совместного участия в управлении делами фирмы. Очевидным признанием неизбежности такого перехода является настойчивое давление со стороны органов и правительств ряда стран-членов Европейского экономического сообщества в целях обязательного включения требования участия работников в управлении в санкционированные нормы права, что рано или поздно приведет к вовлечению представителей работников на уровне персонала или профсоюзов в процессы принятия решений на фирмах (European..., 1972).

К внутренним участникам фирмы необходимо причислять не только персонал, но и представителей от профсоюзов, как это предусмотрено германским законодательством о наблюдательных советах, а также резолюциями Комиссии Европейского экономического сообщества. Вхождение в официальную организационную структуру, а не владение акциями, наделяет работника фирмы правом представлять последнюю в судебных, арбитражных и иных официальных процедурах в пределах его служебной компетенции.

Это не следует понимать как тотальное опровержение принципа экономического индивидуализма и атомизма. Напротив, речь как раз идет о том, чтобы определить истинную сферу действия этого принципа и, следовательно, поставить защиту экономических прав индивида на прочную институциональную (в отличие от идеологической) основу. Вопрос в том, чем и как могут быть защищены права индивида в коллективных формах деятельности. И хотя такие факторы, как технология, эффекты масштаба, целочисленности и неделимости и т.д., играют большую роль в возникновении и существовании фирм, важно иметь объяснение, совместимое с принципом экономического индивидуализма.

Экономически предприятие существует везде, где оно ведет свои операции, и поэтому его экономическая сущность выражается в том комплексе трансакций, который полностью обеспечивает функционирование его внутренних процессов и отношения с внешними партнерами (Commons, 1931). Это положение определяет состав участников деятельности предприятия

Юридическая обособленность предприятия в качестве самостоятельного субъекта хозяйствования говорит о том, что его поведение не сводится к обязательно спаз-

матическим реакциям на внешнюю хозяйственную среду – на изменение спроса и предложение на его продукты и услуги, динамику цен, налогов, банковских ставок и на другие хозяйственные условия его функционирования. Помимо этого, оно формируется и проявляется в его взаимодействиях со всеми участниками его деятельности: рабочими, служащими, управляющими, инвесторами, поставщиками и потребителями, а также с властями, СМИ и окружающим населением, т.е. со всеми теми, кого прямо или косвенно затрагивает деятельность предприятия и кто способен повлиять на нее.

Поэтому необходимо систематизировать влияние поведения участников друг на друга и на предприятие в целом, которое зависит так же и от интересов и целей этих участников, от решимости и способности использовать их в своих целях, от скоординированности их действий и от соответствия предоставляемых ими ресурсов друг другу.

Для этого необходим подход, который бы позволил поставить задачу создания инструмента для диагностики функционирования предприятия, выявления возникающих проблем на пути исполнения им своей роли и провести целенаправленный поиск способов их решения. И тогда можно ставить и решать задачи по преодолению практических проблем предприятия, с которыми оно сталкивается или может столкнуться в будущем.

При неизменных условиях среды или когда производственный объект может адаптироваться к изменениям среды (благодаря своей организационной избыточности), описать его реакции на воздействия среды можно, используя только один из языков – либо технологическое описание объекта, либо описание процессов управления, либо описание его транзакционной конфигурации. Каждое из этих описаний будет равноправно с точки зрения результатов, которые от них можно ожидать, но они генерируют разную информацию об объекте.

Предприятие находится в состоянии положительного баланса внутреннего устройства, когда оно обеспечивает реакцию на внешние силы без нарушения соответствия между своими внутренними элементами. Согласованность элементов в каждой из моделей подсистем производственных объектов – модели объекта управления, модели субъекта и институциональной модели, является необходимым, но недостаточным условием для согласованности контрактных, управленческих и операционных процессов предприятия для исполнения им функций в обществе. Необходимо обеспечить согласованность исполнения каждого процесса во всех этих трех аспектах своего проявления и бесконфликтного его вклада в исполнение всех функций предприятия, поскольку никакой процесс не замыкается на исполнении какой-либо одной функций.

Обеспечение согласованности требует разработки специального инструментария, целям интеграции которого служит информационно-логическая модель предприятия.

Таким образом, необходимо:

- разработать понятийный аппарат моделей объекта управления, субъекта управления предприятием и модели формирования институциональных условий исполнения предприятием своего предназначения;
- решить проблемы информационной совместимости элементов трех вышеперечисленных моделей предприятия. Для этих целей будет построена информационно-логическая модель предприятия, обеспечивающая анализ согласованности функциональных аспектов деятельности предприятия и процессов между уровнями объекта управления и субъекта управления в рамках институциональных условий его функционирования.

Результаты исследования должны расширить и углубить представление о поведении предприятий в направлении понимания взаимозависимости разных сторон его деятельности. Они должны позволить выявлять имеющиеся у предприятия проблемы исполнения своего предназначения в народном хозяйстве и устанавливать направления их решения. Конкретные же способы устранения выявленных проблем нужно искать в специализированной литературе по предметным областям деятельности предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Денисон Д., Хойшберг Р., Лейн Н., Лиф К. Изменение корпоративной культуры в организациях. – СПб.: Питер, 2013.
- Десслер Г. Управление персоналом. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2004.
- Зибберман М. Консалтинг: методы и технологии. – СПб.: Питер, 2007.
- 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., Белова М.А. Предприятие как объект управления и субъект поведения // Экономика и математические методы. 2013. Т. 49. Вып. 3. Июль-сентябрь.
- Зотов В.В., Пресняков В.Ф., Гребенников В.Г. Зоны формирования избыточных транзакционных издержек на предприятии // Теория и практика институциональных преобразований сборник научных трудов / Сборник научных трудов под ред. Б.А.Ерзнкяна. Вып. 30. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014.
- Котлер Ф. Основы маркетинга. Пер. с англ. В. Б. Боброва. – М.: Прогресс, 1991.
- Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. – М.: Дело, 2008.
- Кулишер И.М. История экономического быта Западной Европы. – Челябинск: Социум, 2008.
- Неруш Ю., Неруш А. Логистика. Учебник и практикум ГУУ. – Юрайт, 2016.
- Мильнер Б.З. Теория организации. М.: ИНФРА-М, 2008.
- Пресняков В.Ф. Модель поведения предприятия. – М.: Наука, 1991.
- Теплов Г.В. Теория и практика планирования на промышленном предприятии. 2-е изд. – М.: Экономика, 1970.
- Справочник начальника цеха промышленного предприятия / З.А.Арабянц, И.М. Благодарев, В.М.Канцидал и др. – М.: Экономика 1987.
- Тоехиро Коно. Стратегия и структура японских предприятий. – М Прогресс, 1987.
- Федеральный закон «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» от 14.11.2002 N 161-ФЗ (действующая редакция, 2016).
- Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия: Индустриальная динамика. – М.: Прогресс, 1971.

- Функции и структура органов управления, их совершенствование. – М. Экономика, 1973.
- Anderson H.R., Needles B.E., Caldwell J.C.* Экономика промышленного предприятия. – ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2007.
- Managerial Accounting. – Boston: Houghton Mifflin Company, 1984.
- Aoki M.* The Cooperative Game Theory of the Firm. – London: Oxford University Press, 1984.
- Cohen K.J., Cyert R.M.* Theory of the Firm. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, Inc., 1975.
- Commons J.R.* Institutional Economics // American Economic Review. 1931. Vol. 21. P. 648-657.
- Cyert R.M., March J.G.* A Behavioral Theory of the Firm. – Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall. 1963.
- Dosi G.* Technological Paradigms and Technological Trajectories // Research Policy. 1982. No. 11.
- Drucker P.* Management: Tasks, Responsibilities, Practices. – London: Heinemann, 1974.
- Leibenstein H.* Beyond Economic Man: A New Foundation for Micro-Economics. – Cambridge: Harvard University Press, 1976.
- Marris R.* The Economic Theory of 'Managerial' Capitalism. – N.Y., L.: Free Press and Macmillan, 1964.
- Market Economies. – Ithaca, N.Y.: Cornell University Press. American Econ. Rev. Vol. 48.
- European Communities Commission. «Proposal for a Fifth Directive to Coordinate the Laws of Member States as Regards the Structure of «societe anonymes»» Bulletin of the European Communities Supplement 10/72, 1972. Publishers. New Brunswick, L.
- Parsons T., Smelser N.* Economy and Society. – Glencoe (Ill.): The Free Press, 1956.
- Talcott P., Smelser N.J.* Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory. – Glencoe, Il.: The Free Press, 1956.
- Vanek J.* The General Theory of Labor-managed. 1970.
- Veblen T.* The Theory of the Business Enterprise. – New Brunswick, New Jersey: Transaction Books, 1904.
- Ward B.* The Firm in Illyria: Market Syndicalism' // American Econ. Rev. Vol. 1958.
- Williamson O.* Markets and Hierarchies: Antitrust Implications. – N.Y.: Free Press. 1975.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЩЕСТВО: ФИНАНСОВАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ И АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ВАЛЮТА*

Информационное общество – это особая стадия развития социально-экономической системы, где главной компонентой и движущей силой становятся информация и знания. Близкие понятия – экономика знаний, общество знаний, инновационная экономика, «BigData» и др. Отличительными признаками информационного общества являются наличие, с одной стороны, достоверной информации необходимого объема и качества, а с другой – развитой системы общественных институтов (средств связи, IT-технологий, социальных сетей, информационных центров и т.д.), обеспечивающих взаимодействие всех субъектов рынка на основе этой информации.

Термин «информационное общество» введен профессором Токийского технологического института Ю. Хаяши и затем был использован в работах Ф. Махлупа (1962 г., США) и Т. Умесао (1963 г., Япония) (Информационное общество...). Теория информационного общества была развита в трудах М. Пората, Ф. Уэбстера, Й. Массуда, Т. Стоунера, Р. Карца и др., которые определяли современный социум как «knowledge society» или «knowledge – value society» (Уэбстеро, 2004; Machlup, 1962; Dordick, 1981; Rftz, 1988; Stonier, 1983). Среди отечественных ученых известны работы В.Л. Макарова, Р.Ф. Абдеева, Л.Е. Варакина, А.Р. Сафиуллина и др. (Макаров, 2003; Абдеев, 1994; Варакин, 2001; Сафиуллин, 2013; Базиль Львов...).

В информационном обществе социальные институты должны осуществлять не только циркуляцию информационного ресурса в доступной для потребителя форме и с низкими транзакционными издержками, но и ее переработку по принципу: «информация от субъектов рынка – трансформация и получение нового знания – информация для субъектов рынка:

$$И \rightarrow Т \rightarrow \tilde{И} + \Delta И, \quad (1)$$

где И – информация, получаемая от субъектов рынка; Т – процесс ее трансформации; $\tilde{И}$ – информация, трансформированная под запросы пользователей; $\Delta И$ – новое знание.

В современной научной литературе идет широкое обсуждение характерных особенностей и противоречий информационного общества, его плюсов и минусов. С одной стороны широчайшие возможности получения информации, с другой – увеличивающийся потенциал негативного влияния на общество антигуманистических и асоциальных идей через социальные сети, недобросовестные СМИ, рекламу и т.д.;

* Работа выполнена при поддержке гранта РГНФ, проект № 15-32-01213 «Биткоин как новый феномен финансового рынка».

расширение границ виртуального общения людей и их одиночество в реальной жизни; рост обоснованности принятия управленческих решений во всех сферах народного хозяйства и возрастание уязвимости систем управления от кибератак и взломов хакерами информационных баз данных – вот неполный перечень конфликтов, возникающих в информационном обществе (Соответствующие черты...).

Как известно, наиболее явно диспропорции общественного развития проявляются на переходных его этапах, когда еще не выработано эффективных стабилизирующих механизмов, сглаживающих и преодолевающих возникающие противоречия. Именно в такой ситуации находится сейчас большинство развитых стран, стоящих либо из истоков информационного общества, либо вступающих в его начальную фазу¹.

К числу важных диспропорций современности относится конфликт между возросшей эффективностью и гибкостью финансовых технологий, применяемых без пространственных и временных ограничений, и финансовой нестабильностью. Наблюдаемый в последние десятилетия рост финансовой нестабильности обусловлен целым рядом причин, многие из которых связаны с повышенной информационной чувствительностью финансовых рынков (Егорова, Бахтизин и др., 2013), и, соответственно, в значительной степени индуцированы ускоренной общественной информатизацией.

Появление IT-технологий и развитие средств коммуникаций повлекли за собой увеличение скорости обмена данными, что сократило время принятия инвестиционных решений, увеличило число совершаемых сделок и усилило динамичность процессов, протекающих на финансовых рынках, и их волатильность. О кардинальности изменений, происходящих в мировом сообществе, свидетельствует тот факт, что за последние 145 лет скорость обмена информацией увеличилась на 9 порядков. Исследованиями компании ISB (являющейся ведущей российской консалтинговой компанией в области IT-технологий) установлено, что рост объемов и скорости обмена информации осуществляется по закону, близкому к экспоненциальному (Соколова...).

В настоящее время объем оцифрованной информации в современном мире измеряется миллиардами гигабайтов. Введены новые единицы измерения информации – экзабайты (1 млрд гигабайтов – ЭБ) и зеттабайты (1ЗБ = 1024 ЭБ). В 2015 г. количество данных превысило 6,5 ЗБ; по прогнозу на 2020 г. оно составит 40–44 ЗБ. Однако только 1,5% этого объема представляет реальную ценность и является оригинальным (Соколова...).

Это создает предпосылки не только для ускоренного экономического роста, но и для перегрева экономики с последующим ее кризисным состоянием.

¹ По агрегированному индексу информатизации общества Россия отстает от скандинавских стран и США более чем в 2 раза (Сафиуллин, 2013).

По данным (История...) за последние два века в Европе и Америке произошло более 200 финансово-экономических кризисов; причем их частота за последние годы увеличилась: большая их часть приходится на двадцатое столетие. По приближенным экспертным оценкам каждое десятилетие XX в. наблюдалось не более двух кризисов; однако в последний период (начиная со второй половины века) их число возросло более чем в два раза. Таким образом, как и в случае с ростом объемов информации, данная тенденция может быть охарактеризована нелинейной зависимостью с высокими темпами роста (типа экспоненциальной или степенной).

Эксперты прогнозируют дальнейший рост информационных потоков.

В связи с этим возникает серьезная проблема селекции информации, оценки ее качества и отбора. На эту проблему указывал в свое время Дж. Форрестер, считавший, что современный исследователь (ЛПР, лицо принимающее решение) испытывает трудности не в связи с недостаточностью информации, а в связи с избирательным подходом к ее анализу (Соколова...). Данная проблема предполагает решение комплекса взаимосвязанных задач, отображенных на дендрограмме рис. 1.



Рис. 1. Дендрограмма основных задач анализа информационных потоков

В информационном обществе (кроме задач, отображенных на рис. 1) возникает проблема рыночной оценки информации, рассматриваемой двояким образом: 1) как

особый продукт общественной деятельности; 2) как особый ресурс (производственный фактор), являющийся аргументом производственной функции знаний (Теплых, 2016).

В связи с этим появляется объективная необходимость в трансформации денег как всеобщего рыночного эквивалента и адаптации их к новым условиям информационного общества, в котором информация является особым рыночным товаром. В настоящее время появляются различные виды альтернативных валют, которые в историческом аспекте представляют собой современные стадии (этапы) эволюции денег (см. табл. 1).

Анализ табл. 1 свидетельствует о том, что эволюция денег идет к замещению материального их обеспечения к нематериальному. В то же время происходит изменение качественных характеристик денег – они становятся все более удобными в использовании, однако криминогенный их потенциал растет; возникают также риски ликвидности. Вместе с этим возникает и финансовая нестабильность.

Данные тенденции хорошо прослеживаются на примере доллара – основной валюты современного денежного обращения.

В настоящее время (в отличие от периода золотовалютного стандарта и Бреттон-Вудского соглашения, 1944 г.) доллар не является полноценно обеспечиваемой валютой ни золотым запасом США, ни объемом произведенных в стране реальных товаров и услуг. По экспертным оценкам на 2006 г. лишь около 25% стоимости доллара была обеспечена реальными товарами, остальные 75% – фикция ничем не обеспеченных обязательств, порожденных государственным печатным станком.

К 2015 г. ситуация еще более ухудшилась из-за растущей пирамиды государственного долга, составившего 17 трлн долл. или 106% ВВП США (совокупный долг с учетом долгов штатов и финансового сектора – 250% ВВП США, консолидированный долг с учетом социальных обязательств превышает ВВП в 11,6 раз) (см. табл. 2). К 2017 году по экспертным оценкам долг США достигнет 20 трлн долл. (Государственный долг...).

Что касается золотого запаса США ($\approx 8133,5$ т на октябрь 2015 г., то по приближенным оценкам (расчеты авторов)) с учетом средней цены на золото в 2015 г., равной 1186,62 долл. за одну тройскую унцию (www.goldmania.ru), он составляет приблизительно 414 млрд долл. Таким образом, он в 41 раз меньше государственного долга США.

Содержание золота в 1 долл. грубо оценивается отношением золотого запаса и денежной массы, которое составляет ничтожную величину. По данным на 2006 г. денежный агрегат M2 составил 12 трлн долл.; в этот же период золотой запас был равен 8196 т при средней цене 603,46 за 1 тройскую унцию. Соответственно, это соотношение: $(32170,1 \times 603,46 \times 8196) : 12 \text{ трлн} = 0,013$.

Таблица 1

Этапы развития денежных систем

Этапы Характеристика	н.э.									IX
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII		
Временной период	до н.э.									
Вид денег	VIII–VII вв. Натурально-товарные	V в. (4750 г.) Символические	I в. (685 г.) Металлические	I в. (910 г.) Бумажные	XVIII в. Банкноты	XX в. Локальные (частные)	XX в. Фидуциарные (фиатные)	XX в. Альтернативные Эквивалюты	XXI в. Электронные (киберденги, криптовалюта)	
Пример	Объекты и товары долгохранения и высокой ценности	Глиняные фигурки шумеров (овца, раб) (4750 г.)	Монеты из драгметаллов (685 год)	Казначейские билеты, рубль до 1991 г. (910 г.)	Банковские билеты, бонны	Курдистанский динар, Хакасский рубль, Немцовки	Доллар США (1991 г.), Рубль РФ (1991 г.)	Трудодень (1974 г. – СССР) Итаковский Час (1991 г. – США) Шведарский динар (Австралия)	ВТС, WebMoney, SWIFT	
Обеспечение	Собственная ценность	Гарантии государства	Собственная ценность металла	Гарантии государства (казна)	Гарантии банка	Гарантии эмитента	Отсутствует	Нематериальное	Нематериальное	
Качество денег:										
Недостатки	Большой объем и вес, ограничен срок хранения	Неконвертируемость	Высокая ценность при малом объеме	Общегосударственные риски	Банковские риски	Неконвертируемость	Риски на валютном рынке	Низкая конвертируемость	Недостаточная конвертируемость, высокие риски	
Достоинства	Невозможность подделки	Декларированная стоимость	Самообеспеченность	Золотое обеспечение	Малый вес и объем	Независимость от внешних валют	Неограниченность эмиссии	Отсутствие инфляции	Удобство обращения	
Криминогенность (число видов преступлений)	2–3	3–5	7–9	10–12	10–12	7–9	12–15	7–9	Более 100	

* Экспертная оценка.

Таблица 2

Динамика долга США

Год	Госдолг США, млрд долл.	% ВВП
2013	17 453	106,6
2014	18 141	109,9
2015	19 118	112,3
2016	19 702	115,7

Несмотря на приближенность расчета, суть существующего порядка вещей очевидна: вопрос о золотом обеспечении доллара утрачивает смысл.

Тем не менее, доллар остается ведущей валютой международных расчетов и формирования резервов. Как и большинство современных валют, доллар является фидуциарной денежной единицей², то есть таким средством платежа, номинал которого устанавливается (регулируется) соответствующей государственной или общественной структурой и не зависит ни от стоимости материала (золото), из которого она сделана, ни от величины запасов этого материала. Жесткой связи фидуциарной единицы с товарно-материальным покрытием не имеется.

Иными словами, главную роль в обеспечении современных денег играют нематериальные активы, goodwill, значимость которых с переходом к информационному обществу (обществу знаний) будет возрастать как следствие объективно протекающих процессов развития.

Так, общеизвестным является факт, что обеспечением доллара является сейчас не ВВП США, а его репутационная составляющая – goodwill, в том числе: 1) его лидирующая роль на международной арене в течение не одного десятилетия, участие в крупных военно-политических союзах; 2) сложившиеся в мировом сообществе системы расчетов и накопления средств в долларах (составляющих 60,7% от общей суммы); 3) принцип «он слишком большой, чтобы лопнуть», поскольку убытки несут все страны и т.д.

Указанные особенности современного денежного обращения следует учитывать, по мнению авторов, и при оценке новых альтернативных валют, главным представителем которых является биткойн (BTC). В настоящее время отношение к нему неоднозначно (Форк, 2014; Egorova, Torzhevskiy, 2016). В России сторонниками BTC (являющегося носителем прогрессивной IT-технологии блокчейн) являются Сбербанк РФ, платежная система Qiwi, которая публично объявила в 2016 г. о регистрации «битрубля», как собственной криптовалюты) и Инкомсвязь, которые планируют под эгидой Центробанка объединить усилия для изучения этого феномена и внедрения блокчейна в различные сферы экономики. Противниками являются Министерство фи-

² Фидуциарные деньги (от лат. fiducia – доверие) – материально необеспеченные деньги, основанные на доверии.

нансов и Следственный комитет РФ, которые предлагают ввести уголовную ответственность и штрафы за использование криптовалют и других альтернативных денег.

В числе доводов противников ВТС (как отечественных, так и зарубежных) имеется два основных аргумента.

1. Функционирование альтернативных валют (и в частности – ВТС) входит в конфликт с интересами государства как органа централизованного управления, поскольку означает частичную потерю государством управляемости денежными потоками, а значит, и ослабление государственного влияния на экономические процессы в целом. Во-первых, государство теряет контроль над эмиссией денег и доходы по сеньеражу. Во-вторых, с внедрением ВТС в денежный оборот наносится ущерб банковскому сектору: поскольку система ВТС означает отказ от посредников, банки утрачивают источники дохода. Поэтому государство как экономический субъект будет препятствовать их развитию.

Разумеется, прямой запрет здесь невозможен, как невозможно запретить общение пользователей интернета. Алекс Форк, автор популярной русскоязычной книги «ВТС – больше чем деньги» (Форк, 2014), считает, что государство не в состоянии полностью взять под контроль биткоин. В юридическом аспекте электронные валюты поддаются запрету, но в физической реальности проконтролировать их использование невозможно. Тем не менее, в арсенале государственного управления много косвенных рычагов воздействия на процесс функционирования альтернативных валют. Например, введение запрета на конвертацию ВТС в отечественную валюту (как это, например, сделал Китай в декабре 2013 г.) или на наиболее значимые мировые валюты. Другой рычаг – запрет для торговых учреждений на реализацию товаров за ВТС и т.д.

2. Сомнительная обеспеченность альтернативных валют (и, в частности ВТС).

С учетом современных тенденций развития денежного обращения можно считать, что обеспечение ВТС складывается из двух компонент:

а) реальной – сеть мощных компьютеров, объединенных в пулы и являющихся основным средством хранения, переработки информационного продукта как основного результата деятельности в обществе знаний;

б) нематериальной, в том числе: 1) уникальные IT-технологии (блокчейн, форк и др.) – главные преимущества ВТС, позволяющие называть его цифровым золотом (Porrer, 2015), 2) особый способ децентрализованной эмиссии и свободного рыночного обращения денег, исключаящий (по фон Хайеку (Науек, 1976)) «порчу денег»; 3) комплекс специфических свойств ВТС как валюты, делающим его привлекательным для пользователя (наднациональный характер и независимость от отечественных и зарубежных банков, свободная торговля с возможностью избежать запретов и санкций, исключение финансовых посредников, безопасность и защищенность, нулевые или низкие комиссии, принцип 24/7/365, быстрота транзакций и т.д.

Анализируя возможности интеграции ВТС в мировую денежную систему, влиятельный журнал *Economist* указывает на то, что технология блокчейн, используемая в ВТС, может успешно применяться в широком спектре социально-экономической деятельности (*The technology...*, 2015), что в свою очередь по принципу обратной связи, будет содействовать росту влияния ВТС вследствие общности IT-технологий. По мнению Сами Зафара (*Samee Zafar*), директора лондонского офиса консалтинговой компании *Edger Dunn & Company*, востребованность ВТС обусловлена также и тем, что эта валюта является воплощением свободы личности и права на неприкосновенность частной жизни. Поэтому валюты, подобные ВТС, основанные на научных принципах и защищенные от непостоянства политики центральных банков и влияния безответственных правительств, станут массовыми (*Journal Plus*, 2015).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Абдеев Р.Ф.* Философия информационной цивилизации. – М.: Владос, 1994.
- Базиль Львов. Информационное общество. URL: <http://proza.ru/texts/2007/05/11-46.html>.
- Варакин Л.Е.* Глобальное информационное общество: критерии развития и социально-экономические аспекты. – М.: Межд. связь, 2001.
- Государственный долг США / Википедия. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Государственный долг США](https://ru.wikipedia.org/wiki/Государственный_долг_США).
- Егорова Н.Е., Бахтизин А.Р., Тожевский К.А.* Прогнозирование фондовых рынков с использованием экономико-математических моделей. – М.: URSS, 2013.
- Информационное общество. URL: die.academic.ru/die.nsf/ruwiki/159688.
- История мировых экономических кризисов. Справка РИА Новости. URL: https://ria.ru/crisis_spravki/20080917/151357556.html.
- Макаров В.Л.* Экономика знаний: уроки для России // Вестник РАН. 2003. Т 73. № 7.
- Сафиуллин А.Р.* Уровень информатизации современных экономических систем. – М.: Изд-во Научные технологии, 2013. URL: www.nawteh.ru/index.php/conference-chf-2013-04/116a.
- Соколова А.* Мир big data в 8 терминах. URL: rb.ru/howto/big-data-in-8-terms.
- Соответствующие черты информационного общества. Плюсы и минусы. URL: <http://lyuboznat.ru/sootvetstvujushhie-cherty-informacionnogo.html>
- Теплых Г.В.* Производственные функции знаний фирмы: обзор эмпирических исследований // Экономическая наука современной России. 2016. № 1 (72).
- Уэбстеро Ф.* Теории информационного общества. – М.: Аспект Пресс, 2004
- Форк А.* Биткоин: больше, чем деньги. – М.: Изд-во Грищенко, 2014.
- Dordick H.S., Wang G.* The Information Society. Wash, 1981.
- Egorova N.E., Torzhevskiy K.A.* Bitcoin Main Trends and Perspectives // British Journal of Economics Management & Trade. 2016. Vol. 12. Issue 1.
- Hayek F.A. von.* Denationalization of money: An Analysis of the Theory and Practice of Concurrent Currencies. – L.: Institute of Economic Affairs, 1976.
- Journal Plus.* 2015. № 11 (222). URL: <http://www.plusword.ru/journal/online/art186544/>.
- Machlup F.* The Production and Distribution of Knowledge in the United States. – Princeton, 1962.
- Popper N.* Digital gold. – N.Y.: Harper Collins Publishers, 2015.
- Rftz R.L.* The Information Society: An International Perspective. N.Y., 1988.
- Stonier T.* The Wealth of Information? L., 1983.
- The technology behind bitcoin could transform how economy works // *Economist*. 2015. 31 October.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И МОДЕЛИ РАСЧЕТА КОЭФФИЦИЕНТА СЛОЖНОСТИ НОТАРИАЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ С УЧЕТОМ ЭТАПОВ СОВЕРШЕНИЯ НОТАРИАЛЬНЫХ ОПЕРАЦИЙ

ВВЕДЕНИЕ

Нотариальными конторами¹ РФ оказываются услуги правового и технического характера для квалифицированной юридической помощи населению. В статье (Арутюнов, 2016) были перечислены некоторые из них, предоставляемые физическим и юридическим лицам, как-то: действия нотариусов по удостоверению договора, доверенности, завещания; протест векселя; выдача свидетельства о праве на наследство; свидетельствование верности перевода документа с одного языка на другой; свидетельствование подлинности подписи и печатей на документах; принятие мер по охране наследственного имущества и т.д. И каждое такое нотариальное действие² подразумевает в свою очередь свершение нескольких подготовительных этапов операций, входящих в состав одного нотариального действия.

Например, нотариальное действие при удостоверении договора подразумевает совершение около 30 предварительно-подготовительных операций (см. табл. 1), определяющих само это нотариальное действие (по удостоверении договора).

Из табл. 1 видно, что операции строго детерминированы по времени, что позволяет вычислить коэффициент удельного веса времени выполнения действия с последующей группировкой операций³ по интервалам времени (табл. 2), которые могут быть выполнены как сотрудниками нотариальной конторы высшей квалификации (самим нотариусом), так и служащими со средне-специальным образованием (его помощниками).

Учет подобных этапов операций при выполнении тех или иных нотариальных действий позволяет в итоге вывести более точную и справедливую с экономической точки зрения формулу для последующего расчета коэффициента сложности нотариальных действий, что в свою очередь позволяет установить непосредственно тарифную стоимость за оказание услуг правового и технического характера нотариальными конторами России.

¹ Под нотариальной конторой подразумевается 1 нотариус. По статистике (Аналитическая записка..., 2015) за 2015 г. количество нотариальных контор в РФ (т.е. количество самих нотариусов составило 7915).

² Основное количество подобных нотариальных действий по юридическим процедурам составляет более 45.

³ Общее количество всех операций по всем 45-и нотариальным действиям составляет более 612.

Действия нотариуса при удостоверении договора

№ п/п	Действия нотариуса при удостоверении договора	Затраты времени (мин.)	Коэффициент уд. веса времени выполнения нот. действия ($K_{увв}$)	Коэффициент сложности нотариального действия ($K_{снд}$)
Предварительная работа:				
	Предварительное выяснение воли сторон. Консультация по разработке проекта сделки (совместно или по отдельности с каждой из сторон).	20 – 40	0,083	0,32
	Истребование необходимых документов для подготовки договора от его сторон	10 – 30	0,063	0,32
	Помощь в оформлении недостающих документов (подготовка текстов заявлений, справок и др.)	10 – 30	0,063	0,32
	Анализ соответствия документов требованиям ст. 45 Основ и требованиям законодательства	10	0,021	0,105
	Истребование документов в электронной форме (ЕГРП, ГКН и др.) от соответствующих органов	10 – 20	0,042	0,205
	Проверка в Едином федеральном реестре сведений о банкротстве	3	0,006	0,02
	Подготовка запросов в органы опеки и др. для получения документов сторонами договора	20	0,042	0,205
	Подписание запросов нотариуса, в том числе электронных запросов электронной подписью нотариуса	5	0,010	0,045
	Подготовка предварительного проекта договора	15 – 90	0,188	0,845
	Доработка проекта нотариусом	15	0,031	0,145
	Направление проекта для согласования сторонам	5	0,010	0,045
	Взимание платы за подготовку проекта и иные предварительно оказываемые услуги, выполнение соответствующих процедур нотариального делопроизводства	5	0,010	0,045
Процедура заключения договора:				
	Установление личности граждан, обратившихся за удостоверением договора, проверка их дееспособности	10 – 15	0,031	0,145
	Проверка правоспособности юридических лиц	10	0,021	0,105
	Проверка полномочий представителей	10	0,021	0,105
	Проверка наличия необходимых предварительных согласий (одобрений) на совершение сделки (в т.ч. органов опеки и попечительства, супругов сторон, органов юридических лиц, ФАС и др.)	10	0,021	0,105

Окончание табл. 1

№ п/п	Действия нотариуса при удостоверении договора	Затраты времени (мин.)	Коэффициент уд. веса времени выполнения нот. действия ($K_{увв}$)	Коэффициент сложности нотариального действия ($K_{снд}$)
	Разъяснение сторонам прав, обязанностей, последствий совершаемой сделки, согласование воли сторон между собой и с текстом проекта сделки	20 – 40	0,083	0,32
	Доработка проекта сделки	10 – 30	0,063	0,32
	Участие переводчика в процедуре разъяснения прав и доработки проекта	10	0,021	0,105
	Распечатка и скрепление договора	5 – 15	0,031	0,145
	Подготовка копий документов для хранения в делах нотариуса	10 – 20	0,042	0,205
	Зачтение проекта договора вслух	5	0,010	0,045
	Подписание текста договора сторонами	5	0,010	0,045
	Участие рукоприкладчика в процедуре подписания	5	0,010	0,045
	Подписание текста переводчиком	5	0,010	0,045
	Участие родителей, попечителей, дающих согласие на совершение сделки, в процедуре подписания	5	0,010	0,045
	Подписание договора нотариусом, скрепление печатью	3	0,006	0,02
	Регистрация нотариального действия в реестре нотариальных действий, регистрация в ЕИС, расписка в получении документа, взимание тарифа	10	0,021	0,105
	Помещение документов в соответствующее номенклатурное дело	5	0,010	0,045
	Выдача экземпляров договора и других документов сторонам договора	5	0,010	0,045

Таблица 2

Группировка по интервалам времени выполнения нотариальных действий (операций) и коэффициенты удельного веса времени их выполнения и сложности

	Интервалы по времени выполнения нотариальных действий, мин									
	До 3	До 5	До 10	До 15	До 20	До 40	До 60	До 90	До 120	До 480 и более
<i>n</i> (кол-во нотариальных действий в каждой группе)	88	130	103	18	40	39	9	6	6	6
$K_{увв}$, (коэф. уд. веса времени выполнения нотариального действия)	0,006	0,010	0,021	0,031	0,042	0,083	0,125	0,188	0,25	от 1 до 2

РАСЧЕТ КОЭФФИЦИЕНТА СЛОЖНОСТИ С УЧЕТОМ ЭТАПОВ ОПЕРАЦИЙ

Для получения коэффициента $K_{\text{снд}}$ сначала был рассчитан коэффициент удельного веса времени выполнения каждого нотариального действия, где за основу был взят 8 часовой рабочий день (8 ч = 480 мин).

Взяв за основу коэффициент ($K_{\text{увв}}$) для определения удельного веса времени выполнения каждого i -го этапа нотариальных действий, получим:

$$K_{\text{увв}} = \frac{t_i}{T_{\text{общ}}}, \text{ причем } t_i \in \max \{i; i + 1\},$$

где t_i – время выполнения одного этапа (операции) в рамках одного нотариального действия; $T_{\text{общ}}$ – продолжительность рабочего дня или недели (8-часовой рабочий день, либо 40-часовая рабочая неделя по нормативам трудового законодательства РФ).

Далее *двумя способами* (для проверки выбора математического подхода) проведена процедура группировки – разбиение генеральной совокупности данных (по времени нотариальных действий по этапам) на интервалы по временному признаку (интервальных значений времени выполнения операций по всем действиям) для последующего расчета показателя $K_{\text{кги}}$ – коэффициента по количеству сгруппированных интервалов в рамках одного нотариального действия.

1 способ (для расчета, дающего более «грубый» численный результат).

Группировка данных экспертным способом и расчет через формулу средней геометрической невзвешенной для определения правильности разбиения генеральной совокупности данных (N) с последующим определением границ полученных интервалов

$$\bar{X} = \sqrt[m]{x_1 \times x_2 \times x_3 \times \dots \times x_m} = \sqrt[m]{\prod_{i=1}^m x_i}. \quad (1)$$

2 способ (для получения более точного результата по численному расчету посредством метода кластер-процедуры) в котором расчет производится через расстояния между кластерами при группировке (кластеризации).

В ряде процедур (кластер-процедур) используется понятие расстояния между группами объектов и меры близости между объектами или различными совокупностями внутри группы.

Пусть S_i – i -я группа (кластер), состоящий из n_i объектов (в нашем случае – это количество нотариальных действий в рамке определенной временной группы (операции до 3-х мин, до 5 мин, до 10 мин и т.д.)), а \bar{x}_i – среднее арифметическое векторных наблюдений S_i группы, т.е. «центр тяжести» i -й группы. При этом S_i – являются столбцами (количество которых соответствует количеству построенных нами интервалов) матрицы S (с размерностью 10×130 (10 столбцов и 130 строк)).

Само расстояние, измеряемое по «центрам тяжести» групп, определяется как:

$$\rho(S_a, S_b) = \rho(\bar{x}_a, \bar{x}_b).$$

Для численного расчета более точно он определяется по следующей формуле:

$$\rho_{cp}(S_a, S_b) = \frac{1}{n_a n_b} \sum_{x_i \in S_a} \sum_{x_j \in S_b} \rho(x_i, x_j). \quad (2)$$

Вычисленное по (2) расстояние по принципу «средней связи» определяется как среднее арифметическое всех попарных расстояний между представителями рассматриваемых групп. Что касается разбиения и дальнейшего построения интервальных групп (в нашей задаче число таких групп составило 10) то расчеты по определению числа групп (n – количество групп) по всей генеральной совокупности (а их количество равно 612, $N = 612$) проводилось по формуле Стерджесса:

$$n = 1 + \eta \cdot \log N, \quad (3)$$

где η – постоянное значение равное 3,322 ($\eta = 3,322$); N – число единиц совокупности (в данном случае $N = 612$).

И, наконец, после получения изложенными многомерно-статистическими методами данных выводим формулу для непосредственного расчета коэффициента сложности нотариальных действий $K_{снд}$:

$$K_{снд} = (K_{увв} \cdot K_{сгр} \cdot N \cdot \bar{p})^{\frac{1}{N}}, \quad (4)$$

где $K_{увв} = \sum_{i=1}^N k_{увв}^i$, а N – количество (операций) в рамках одного действия.

Значение коэффициента $K_{сгр}$ (доли от среднегодовых и ежедневных расходов всех нотариальных контор РФ) рассчитывается как доля расходов нотариусов за одну минуту работы (исходя из нормы 247 рабочих дней в году) по всей территории РФ от величины ежедневных (исходящих от среднегодовых) расходов всех нотариальных контор РФ. И для нашей задачи значение данного коэффициента равно

$$K_{сгр} = \frac{\alpha_i}{\alpha_j} = 0,002,$$

где α_i – ориентировочная величина расходов всех нотариальных контор по РФ за 1 мин работы; α_j – ориентировочная величина расходов всех нотариальных контор по РФ за 1 рабочий день (рассчитывается исходя из величины среднегодовых расходов всех нотариальных контор России).

Коэффициент \bar{p} определяется как доля стоимости (оплаты) одной минуты работы сотрудника нотариальной конторы от среднегодовой величины прожиточного минимума (по данным Федеральной службы государственной статистики РФ⁴), равная

$$\bar{p} = \frac{0,98}{9701} = 0,0001,$$

где значение 0,98 руб. определяется как ($\frac{9701}{9880} = 0,98$), в котором значение 9880 определяется как количество рабочих минут за 1 месяц, т.е. за 20,58 рабочих дней на один календарный месяц (с учетом 247 рабочих дней в году, т.е. $\frac{247}{12} = 20,58$).

Что касается следующей формулы:

$$K_{\text{снд}} = (K_{\text{увв}} \cdot K_{\text{сгр}} \cdot N \cdot \bar{p})^{K_{\text{кги}}}, \quad (5)$$

где $K_{\text{кги}}$ – коэффициент количества группированных интервалов $K_{\text{кги}} = \frac{1}{q}$; q – количество сгруппированных интервалов полученных согласно разбиению в процессе кластер-процедуры (с помощью также формулы (3)) вошедших в рамку одного нотариального действия.

При численном расчете формула (5) позволит получить более «точный» при наличии «качественных» исходных данных результат по сравнению с формулой (4).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Арутюнов А.Л.* Методы и модели расчета коэффициента сложности нотариальных действий, тарифов и недополученных доходов с учетом поправочных коэффициентов, действующих на территории северных регионов РФ за оказание услуг правового и технического характера нотариальными конторами // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А.Ерзнкяна. Вып. 36. – М.: ЦЭМИ РАН, 2016. – С. 161–165.
- Аналитическая записка к статистическому отчету «О деятельности нотариальных субъектов РФ и нотариусов, занимающихся частной практикой в 2015 г.» // Под ред. Информационно-аналитического отдела Федеральной нотариальной палаты РФ. – М.: 2015. – 55 с.
- Российский статистический ежегодник 2015 // Статистический сборник. – М.: Росстат, 2016.

⁴ Величина прожиточного минимума по РФ складывается как среднее значение показателей прожиточного минимума по 4-м кварталам, и за 2015 год составил 9701 руб. (Российский статистический ежегодник 2015).

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ РАСПРЕДЕЛЕННОГО ЛАГА И МЕТОДЫ ЭФФЕКТИВНЫХ ОЦЕНОК ИХ ПАРАМЕТРОВ

На современном этапе рыночных отношений особенно остро стоит проблема конструирования логической схемы механизма распределения капитальных вложений в основные производственные фонды (ОПФ) дифференцированных элементов экономики региона. Аргументация выбора приоритетов основных элементов экономики не возможна без реализации нового подхода к оценке эффективности инвестиций, которая, в свою очередь, базируется на оптимизации структуры вложенных в новое производство денежных средств.

Отраслевая структура капитальных вложений определяет структуры вводов в действие ОПФ и, совместно с отраслевой структурой их выбытия – интегральную структуру ОПФ и их динамику, а также вариации искомой структуры.

Не следует забывать, что главной целью перераспределения денег, вариации структуры капитальных вложений является устойчивое увеличение объема выпускаемой продукции и оптимизации ее структуры в расчете на перспективное потребление продукции.

При совместном экономико-статистическом анализе динамики капитальных вложений, перспективных вводов в строй ОПФ и прироста объема незавершенного строительства, требуемого для устойчивого функционирования экономики региона, необходимо учитывать разрыв во времени (инвестиционный лаг) между осуществлением капитальных вложений и получением эффекта от них в виде вводов в действие ОПФ.

В общей ситуации лаг представляет собой разрыв во времени, отделяющий результат от предшествующих затрат (итераций бюджета региона либо города).

Вектор лагов можно классифицировать, изучив следующие его компоненты:

- 1) разрыв во времени между принятием управляющего решения и реализацией этого решения;
- 2) отрезок времени между авансированием основного капитала и его созреванием в основных производственных фондах;
- 3) задержку предприятий по выплате ими налогов государству, которая влечет за собой непредсказуемые диспропорции в различных звеньях, взаимосвязанных производств и отраслей экономики региона;
- 4) промежуток времени, отделяющий начало работ по содержанию комплекса взаимосвязанных объектов производственного назначения от их полного завершения.

Этот промежуток времени называется строительным лагом и его величина влияет на уровень растянутости (сжатости) строительно-монтажного цикла;

5) лаг отдачи, разделяющий момент ввода производственных основных фондов и оборудования от момента освоения их проектной мощности и «выход» на уровень проектной рентабельности;

6) технологический лаг – интервал времени от начала проектирования объекта производственного назначения до момента проектного завершения и начала строительства объекта;

7) аграрные лаги – промежуток времени между началом сева и полным сбором урожая;

8) демографические запаздывания, например, лаг рождаемости, лаг обучения мигрантов, лаг созревания квалифицированного работника (высшей категории качества).

Лаг капитальных вложений имеет для исследователя особое значение. Дело в том, что различного рода запаздывания в отдаче от вложенных денежных средств приводят к аномальной иммобилизации («замораживанию») инвестиций, причем при гипертрофированных лагах неизбежно возникают финансовые и производственные диспропорции, снижается рентабельность, уменьшается прибыль, падает уровень управляемости процессом расширенного воспроизводства ОПФ, замедляется НТП.

Научно обоснованное сокращение задержек (лагов) – средство повышения эффективности инвестиций, ускорения производства продукции, оживления цикла как строительно-монтажных работ, так и устойчивого (надежного) цикла производства. Запаздывание результата относительно предшествующих денежных вложений может быть концентрированным (сосредоточенном в едином моменте времени), а может и растянутым, «размазанным» в различных звеньях взаимосвязанных производств и отраслей региона.

Сокращение лагов – средство повышения эффективности производства, однако минимальные технически допустимые задержки не всегда могут рассматриваться как наивыгоднейшие (оптимальные).

Для определения оптимума следует учитывать как сумму потерь, вызываемых задержкой в отдаче от денежных средств, так и сумму затрат, требующихся для сокращения задержек отдачи от инвестиций. Наивыгоднейшей стратегией является такая, которая обеспечивает минимум суммы «потерянных» средств и средств, потребных на уменьшение лагов (задержек в отдаче от инвестиций производственного назначения).

Лаговые модели представляют собой системы уравнений, в которые в качестве переменных входят не только одномоментные значения показателей, но и значения их, принимаемые в предыдущие, вплоть до бесконечности, моменты времени.

Лаговые модели применяются в экономике, экологии и в тех науках, где поведение интересующего исследователя показателя зависит от истории процесса.

Распределенное во времени запаздывание экзогенного показателя относительно эндогенного показателя исследуется, например, при моделировании процесса расширенного воспроизводства основных промышленно-производственных фондов (ОППФ); при изучении динамического соотношения между приростом промышленной продукции и капитальными вложениями, авансируемыми под прогнозный прирост; при анализе миграционных потоков, как в случае маятниковой, так и стационарной миграции.

В тех случаях, когда созревание результирующего показателя в зависимости от влияющих на него затрат происходит частями, «гранулами», применяются дискретные лаги, математический аппарат которых – сходящиеся ряды, которые обрываются, превращаясь в конечные суммы, в случае ограниченного запаздывания.

Если нарастание эффекта в зависимости от предшествующего стимула происходит непрерывно, возникают континуальные лаги, аппарат которых – несобственные интегралы первого рода, зависящие от временного параметра.

Исследователи моделей распределенного лага установили: число несмещенных (состоятельных) оценок параметров распределенного лага удастся повысить, если вместе с каноническими моделями лага изучить модели, содержащие конечные (разностные) приращения лаговых показателей.

Например, помимо модели финансовой связи «капитальные вложения → ввод в действие ОППФ», следует рассмотреть модель объема незавершенного строительства, носящего кумулятивный характер.

Линейные дискретные ЭММ распределенного лага, после соответствующей нормировки, могут быть представлены в виде абсолютно сходящегося ряда со стохастической компонентой (U_t):

$$y(t) = a \sum_{i=0}^{\infty} \omega_i x(t-i) + U_t.$$

Здесь бесконечную последовательность подлежащих оценке параметров $\{\omega_0; \omega_1; \omega_2; \dots; \omega_n; \dots\}$ называют нормированной структурой распределенного лага, если $\sum_{i=0}^{\infty} \omega_i = 1$, чего всегда удастся добиться с помощью процесса нормировки.

Таким образом, ω_5 , к примеру, – это вероятность того, что запаздывание, разделяющее цепочку «стимул÷эффект», составит пять единиц времени (дней, месяцев, лет...).

Согласно необходимому признаку сходимости ряда $\lim_{n \rightarrow \infty} \omega_n = 0$, что выглядит обоснованным, поскольку на практике степень влияния бесконечно удаленных по времени событий стремится к нулю.

Вероятно, существуют и исключения из этого правила: например, не затухают последствия сокрушительной аварии на Чернобыльской АЭС.

Следуя классической теории вероятностей, введем в рассмотрение производящие функции лага (ПФЛ): $P(t) = \sum_{n=0}^{\infty} \omega_n t^n$.

Поскольку ряд $\sum_{n=0}^{\infty} \omega_n$ абсолютно сходится, и сумма его равна единице, то степенной ряд абсолютно и равномерно сходится при $t \in [-1; 1]$.

С помощью ПФЛ эффективно выражаются средний лаг (математическое ожидание случайного запаздывания) и дисперсия (разброс относительно среднего запаздывания) структуры лага: $m = \sum_{K=0}^{\infty} K \omega_K = \sum_{K=1}^{\infty} K \omega_K = \frac{dp}{dt}$ (при $t=1$) в силу того, что

$$\frac{dp}{dt} = \sum_{K=1}^{\infty} K \omega_K t^{K-1}.$$

Аналогично устанавливается, что дисперсия структуры лага:

$$D(\omega) = m \{ \omega - m(\omega) \}^2 = \frac{d^2 p}{dt^2} + \frac{dp}{dt} - \left(\frac{dp}{dt} \right)^2 \text{ при } t=1.$$

Значительно менее изучены вероятностные характеристики для моделей непрерывного лага, характеризующие процессы с бесконечным запаздыванием.

$y(t) = \int_0^{+\infty} \beta(\tau) x(t-\tau) d\tau + \varepsilon(t)$, где y непрерывной стохастической составляющей $\varepsilon(t)$ предполагается постоянное математическое ожидание и равная нулю дисперсия.

Удобно ввести в рассмотрение нормированную лаговую структуру $\alpha(\tau) = \frac{\beta(\tau)}{\int_0^{+\infty} \beta(t) dt}$, так что $\int_0^{+\infty} \alpha(\tau) d\tau = 1$.

Тогда непрерывная модель бесконечного распределенного лага имеет вид:

$$y(t) = A \int_0^{+\infty} \alpha(\tau) x(t-\tau) d\tau + \varepsilon(t), \text{ где } A = \int_0^{+\infty} \beta(\tau) d\tau; \int_0^{+\infty} \alpha(\tau) d\tau = 1.$$

Аналогично определяем ПФЛ как несобственный интеграл первого рода.

$$P(t) = \int_0^{+\infty} \alpha(\tau) t^\tau d\tau = \int_0^{+\infty} \alpha(\tau) (e^{\ln t})^\tau dr \text{ таким образом, ПФЛ в случае непрерывно}$$

распределенного неограниченного запаздывания выражается гамма функцией Л. Эйлера. Неизменными остаются формулы для математического ожидания и дисперсии структуры бесконечного лага.

$$m\{\alpha\} = \int_0^{+\infty} \tau \alpha(\tau) d\tau = \frac{dp}{dt}; \quad (1)$$

$$D\{\alpha\} = \int_0^{+\infty} \tau^2 \alpha(\tau) d\tau - \left(\int_0^{+\infty} \tau \alpha(\tau) d\tau \right)^2 = \frac{d^2 p}{dd^t} (1) + \frac{dp}{dt} (1) - \left(\frac{dp}{dt} (1) \right)^2.$$

Среди дискретных моделей наибольшее распространение получила модель, в которой лаговая структура задается бесконечно убывающей геометрической прогрессией: $y(t) = A \sum_{K=0}^{\infty} \lambda^K x(t-K) + U(t)$, где константа $A = 1 - \lambda$ обеспечивает условие нормировки, поскольку $\sum_{K=0}^{\infty} (1-\lambda)\lambda^K = 1$.

Нетрудно вычислить, что ПФЛ $p(t) = \sum_{K=0}^{\infty} (1-\lambda)\lambda^K t^K = \frac{1-\lambda}{1-\lambda t}$, после чего находится математическое ожидание и дисперсия.

$$m\{\lambda\} = p'(1) = \frac{\lambda}{1-\lambda}.$$

$$D\{\lambda\} = p''(1) + p'(1) - (p'(1))^2 = \frac{\lambda}{(1-\lambda)^2} \text{ стремятся к } +\infty, \lambda \rightarrow 1-0 \text{ при } |\lambda| < 1.$$

В самом деле, для геометрической модели Л. Койка $p(t) = (1-\lambda) \sum_{K=0}^{\infty} (\lambda t)^K = \frac{1-\lambda}{1-\lambda t}$, причем $|\lambda t| < 1$ из-за $\lambda \in (0; 1)$ и $t \in [-1; 1]$.

$$\text{Поскольку } \frac{dm}{d\lambda} = \frac{1}{(1-\lambda)^2} > 0, \frac{dD}{d\lambda} = \frac{1+\lambda}{(1-\lambda)^3} > 0, \text{ то и математическое ожидание,}$$

и дисперсия лаговой геометрической структуры являются возрастающими функциями параметра $\lambda \in (0; 1)$.

P.S. Рассмотрим реакцию лаговой модели на ступенчатую экзогенную функцию вида:

$$x_t = \begin{cases} \bar{x} & \text{при } t = 0; -1; -2; \dots \\ \bar{x} + 1 & \text{при } t = 1; 2; 3 \dots \end{cases}$$

Тогда условное среднее \bar{y}_t определяется как

$$\bar{y}_t = A \sum_{K=0}^{\infty} \lambda^K x_{t-K} = A(\bar{x} + 1) \frac{A - \lambda^t}{1 - \lambda} + A\bar{x} \frac{\lambda^t}{1 - \lambda} = \frac{A(\bar{x} + 1)}{1 - \lambda} - \frac{A\lambda^t}{1 - \lambda},$$

причем $\lim_{t \rightarrow +\infty} \frac{A\lambda^t}{1-\lambda} = \frac{A}{1-\lambda} \lim_{t \rightarrow +\infty} \lambda^t = 0$.

Следовательно, слагаемое $\frac{A(\bar{x}+1)}{1-\lambda}$ представляет собой асимптотическое значение условного среднего эндогенной переменной: насколько быстро (или медленно) к этому значению стремится условное среднее \bar{y}_t , зависит от величины λ .

Рассмотрим подобную ситуацию для непрерывной модели геометрического лага.

Непрерывное расширение модели геометрической структуры таково:

$$y(t) = A \int_0^{+\infty} (1-\lambda)\lambda^\tau x(t-\tau) d\tau + y(t)$$

Пусть $x(t) = \begin{cases} \bar{x}, & \text{при } t \in (-\infty; 0); \\ \bar{x} + 1, & \text{при } t \in [0; +\infty). \end{cases}$

Таким образом, $\frac{dx(t)}{dt} = \delta(t)$ – дельта функция Дирака. Упростим эту модель при $A = 1$. Имеем:

$$\begin{aligned} y(t) &= (1-\lambda)(\bar{x}+1) \int_0^t \lambda^\tau d\tau + (1-\lambda)\bar{x} \int_t^{-\infty} \lambda^\tau d\tau + y(t) = \\ &= (1-\lambda)(\bar{x}+1) \left(\frac{\lambda^t - 1}{\ln \lambda} \right) - \frac{(1-\lambda)}{\ln \lambda} \lambda^t \left. \tau \right|_{\tau=t}^{+\infty} = \frac{A(1-\lambda)}{\ln \lambda} \lambda^t - \frac{A(1-\lambda)}{\ln \lambda} (\bar{x}+1); \end{aligned}$$

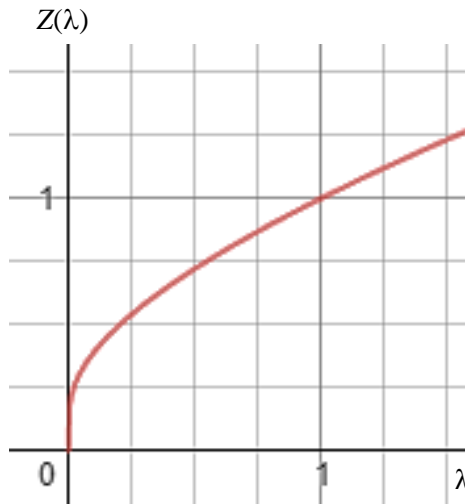
Поскольку

$$\lim_{t \rightarrow +\infty} \lambda^t = 0; \quad -\frac{1}{\ln \lambda} > 0 \quad \text{при } \lambda \in (0; 1), \quad \text{то } \lim_{t \rightarrow +\infty} y(t) = -\frac{A(1-\lambda)}{\ln \lambda} (\bar{x}+1) > 0.$$

Функция $\frac{\lambda-1}{\ln \lambda}$ имеет две точки устранимого разрыва на промежутке

$\lambda \in [0+0; 1-0]$, $\lim_{\lambda \rightarrow 0} \frac{\lambda-1}{\ln \lambda} = +0$ и $\lim_{\lambda \rightarrow 1} \frac{\lambda-1}{\ln \lambda} = 1 \Rightarrow (+0; +0)$ и $(1-0; 1-0)$ две точки уда-

ленные из графика $z = \frac{\lambda-1}{\ln \lambda}$.



Введем в рассмотрение оператор лага, по существу являющийся преобразованием сдвига временной координаты:

$$Lx(t) = x(t-1).$$

Очевидно, операторная норма преобразования L и всех его целых степеней равна единице, поскольку:

$$L^2 x(t) = x(t-2); L^{-2} x(t) = x(t+2); L^n x(t) = x(t-n); L^{-n} x(t) = x(t+n).$$

С учетом свойств оператора сдвига лаговая модель представима в виде:

$$y(t) = a \sum_{K=0}^{\infty} \omega_K L^K x(t) + \varepsilon_t.$$

Если $\omega_K = (1-\lambda)\lambda^K$, так что $\sum_{K=0}^{\infty} \omega_K = 1$, то $y(t) = \frac{aE}{E-\lambda L} x(t) + \varepsilon(t)$ и подей-

ствуем справа и слева оператором $E-\lambda L$, получаем приведенную форму ЭММ:
 $y(t) - \lambda y(t-1) = ax(t) + \varepsilon(t) - \lambda \varepsilon(t-1)$.

Чтобы определить не только целые, но и любые действительные степени оператора лага, представим его в экспоненциальной форме:

$$L = \exp\left(-\frac{d}{dt}\right), \text{ причем } L^\tau = \exp\left(-\tau \frac{d}{dt}\right).$$

По формуле Тейлора–Маклорена

$$y(t-\tau) = y(t) - \tau y'(t) + \frac{\tau^2}{2!} y''(t) - \frac{\tau^3}{3!} y'''(t) + \dots + \frac{(-1)^n}{n!} \tau^n y^{(n)}(t) + \dots, \text{ т.е.}$$

$$L^\tau = E - \tau \frac{d}{dt} + \frac{\tau^2}{2!} \frac{d^2}{dt^2} - \frac{\tau^3}{3!} \frac{d^3}{dt^3} + \dots + \frac{(-1)^n \tau^n}{n!} \frac{d^n}{dt^n} + \dots = e^{-\tau \frac{d}{dt}}.$$

Расширение дискретного лага приводит к бесконечной модели непрерывного лага

$$y(t) = a \int_0^{+\infty} \omega(\tau) \exp\left(-\tau \frac{d}{dt}\right) x(t) d\tau + \varepsilon(t).$$

Если модель финитна, т.е. $\sup \alpha(\tau) \in [0; 1]$, иными словами $\alpha(\tau) = 0$ при $\tau \geq T$, то $y(t) = a \int_0^T \omega(\tau) \exp\left(-\tau \frac{d}{dt}\right) x(t) dt + \varepsilon(t)$.

Операторные методы – мощный инструмент исследования моделей как бесконечного, так и конечного лага. На практике применяют методику Ширли Алмон, которая предложила аппроксимировать параметры структуры распределенного лага полиномами подходяще подобранных степеней.

В реальных экономических моделях лаговые переменные $\{x_t; x_{t-1}; \dots; x_{t-\tau}\}$ проявляют свойство мультиколлинеарности, поэтому на лаговую структуру накладывают ограничения, уменьшая, тем самым, число оцениваемых параметров.

Например, в случае полиномиального лага, когда параметры модели задаются многочленом $\varphi_\tau = \omega(\tau) = \beta_0 + \beta_1\tau + \beta_2\tau^2 + \dots + \beta_m\tau^m = \sum_{i=0}^m \beta_i \tau^i$, наиболее эффективной является процедура Ширли-Алмон: сначала производится оценка вектора $\{\beta_0; \beta_1; \dots; \beta_m\}$ для подходяще выбранной степени « m », а затем оценивается вектор $\vec{\omega} = \{\omega_0; \omega_1; \dots; \omega_n; \dots\}$: уровень мультиколлинеарности ниже, чем при непосредственной оценке лагового семейства $\{\omega_i\}$.

Подставляя, например, в случае $m = 3$ вектор $\vec{\omega}$ в основную модель, получаем:

$$y(t) = \sum_{K=0}^n \omega_K x_{t-K} = \sum_{K=0}^n \sum_{i=0}^3 \beta_i K^i x_{t-K} = \sum_{i=0}^3 \beta_i \left(\sum_{K=0}^n K^i x_{t-K} \right),$$

причем $\omega_\tau = \beta_0 + \beta_1\tau + \beta_2\tau^2 + \beta_3\tau^3$,

$$(\beta_3 \neq 0); \frac{d\omega_\tau}{d\tau} = \beta_1 + 2\beta_2\tau + 3\beta_3\tau^2.$$

Если предположить, что $D = 4\beta_2^2 - 12\beta_1\beta_3 = 4(\beta_2^2 - 3\beta_1\beta_3)$ положителен, то исследуемая структура имеет один максимум и один минимум, которое можно подвести под положительную область значений временного запаздывания. Если $D \leq 0$, то производная положительна при $\beta_3 > 0$ и отрицательна при $\beta_3 < 0$, следовательно, структура распределенного лага монотонно возрастает при $\beta_3 > 0$ и монотонно убывает при $\beta_3 < 0$. Кроме того, введя обозначения $\lambda_1 = \frac{\beta_1}{\beta_3}$; $\lambda_2 = \frac{\beta_2}{\beta_3}$, число параметров уменьшим на единицу.

Итак, смысл теоремы Ширли–Алмон заключается в том, что следует оценивать коэффициенты ω_K не непосредственно, а через параметры β_i процедура называется полиномиальной аппроксимацией лаговой структуры и существенно уменьшает уровень мультиколлинеарности экзогенного вектора X_t .

Нерешенная (в общем виде) проблема полиномиальной аппроксимации заключается в том, что длина лага, если она не бесконечна, равно как и степень аппроксимирующего полинома априори неизвестна, причем неравенство П. Чебышева, согласно которому оценивается величина максимального лага, является неустойчивым, т.е. дает значительное расхождение оценок наибольшей величины запаздывания при незначительных ошибках в оценках лаговых параметров.

В общем виде, если $\omega_\tau = \beta_0 + \beta_1\tau + \beta_2\tau^2 + \dots + \beta_m\tau^m$ ($\omega_0 = \beta_0$), то имеем:

$$\text{при } \tau = 1, \quad \omega_1 = \sum_{i=0}^m \beta_i;$$

$$\text{при } \tau = 2, \quad \omega_2 = \beta_0 + 2\beta_1 + 4\beta_2 + \dots + 2^m\beta_m;$$

...

$$\omega_N = \sum_{i=0}^m \beta_i N^i.$$

Вводим новые переменные, так называемые регрессоры

$$z_0 = \sum_{j=0}^N x_{t-j}; \quad z_1 = \sum_{j=0}^N jx_{t-j}; \quad z_3 = \sum_{j=0}^N j^2 x_{t-j}; \quad z_m = \sum_{j=0}^N j^m x_{t-j},$$

после чего модель приобретает вид $y_t = \sum_{i=0}^m \beta_i z_i + \varepsilon_t$.

Основные положения методики Ширли–Алмон, применяемой для оценок параметров распределенного полиномиального лага, выглядит следующим образом:

- 1) экспериментально либо согласно неравенству Чебышева устанавливается величина максимального лага;
- 2) подбирается степень полинома, описывающего структуру лага. Не исключен подбор соответствующей степени полинома по уровню адекватности прогнозных оценок модели;
- 3) рассчитываются значения регрессоров z_j при $j = \overline{0, m}$;
- 4) оцениваются вспомогательные параметры β_j при $j = \overline{0, m}$;
- 5) рассчитываются (оцениваются) параметры исходной модели распределенного лага;
- 6) осуществляются прогнозные расчеты по окончательно выбранной модели;
- 7) исследуется вектор ошибок по среднеквадратной норме.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ САМОУПРАВЛЯЕМОЙ ФИРМЫ В КОНТЕКСТЕ ПРОСТРАНСТВЕННО-ВРЕМЕННОЙ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ЭКОНОМИКИ*

Идентификация модели организационной культуры позволяет понять ценностную основу фирмы, оценить уровень вовлеченности трудового коллектива в управленческие процессы, а также определить проблемы, препятствующие сбалансированному и устойчивому развитию компании. В этой связи особую актуальность приобретают такие формы организации бизнеса, которые способствуют усилению внутренней консолидации и кооперации, гармоничному развитию и сбалансированности системной структуры предприятия. К ним относятся самоуправляемые фирмы (или коллективные предприятия), функционирующие на базе партисипативного менеджмента (кооперативы и акционерные общества работников).

В данной работе на базе социологических опросов предпринята попытка определить модель организационной культуры российских народных предприятий (далее – НП) в свете различных типологии (Т.Е. Дейла и А.А. Кеннеди; Ч.Хэнди; К. Камерона и Р. Куинна).

По типологии Т.Е. Дейла и А.А. Кеннеди организационную культуру российских НП можно отнести к *инвестиционной культуре* или *«культуре перспектив»* по следующим причинам.

Во-первых, квинтэссенцией организационно-управленческой системы НП является коллективное принятие решений. Это подразумевает функционирование на НП высшего органа управления – собрания работников-акционеров, которые и будут голосовать за те или иные приоритетные направления развития фирмы по принципу «1 человек – 1 голос».

Во-вторых, на российских НП поощряется коллективная работа. Главной ценностью таких компаний является доверие как между работниками фирмы, так и между администрацией и трудовым коллективом. При этом работники достаточно активно проявляют инициативу. Работник-акционер имеет возможность принимать участие в самом широком спектре вопросов относительно управленческих и производственных процессов НП: мотивация труда, качество продукции, улучшение условий труда, модернизация оборудования и т.д.

В-третьих, на НП наблюдается большая инвестиционная активность и высокие темпы технического переоснащения в основном за счет собственных финансовых ресурсов.

* Работа выполнена при поддержке гранта РНФ, проект № 14-18-02294.

Работник-акционер НП – главный фактор его благополучия, поскольку от его усилий и заинтересованности зависит эффективность функционирования компании. Именно трудовой коллектив является движущей силой подобных организаций, находящихся в собственности своих же работников. В свете типологии Ч.Хэнди это дает нам основания идентифицировать организационную культуру российских НП как *культуру личности*. В какой-то степени власть здесь носит координационный характер.

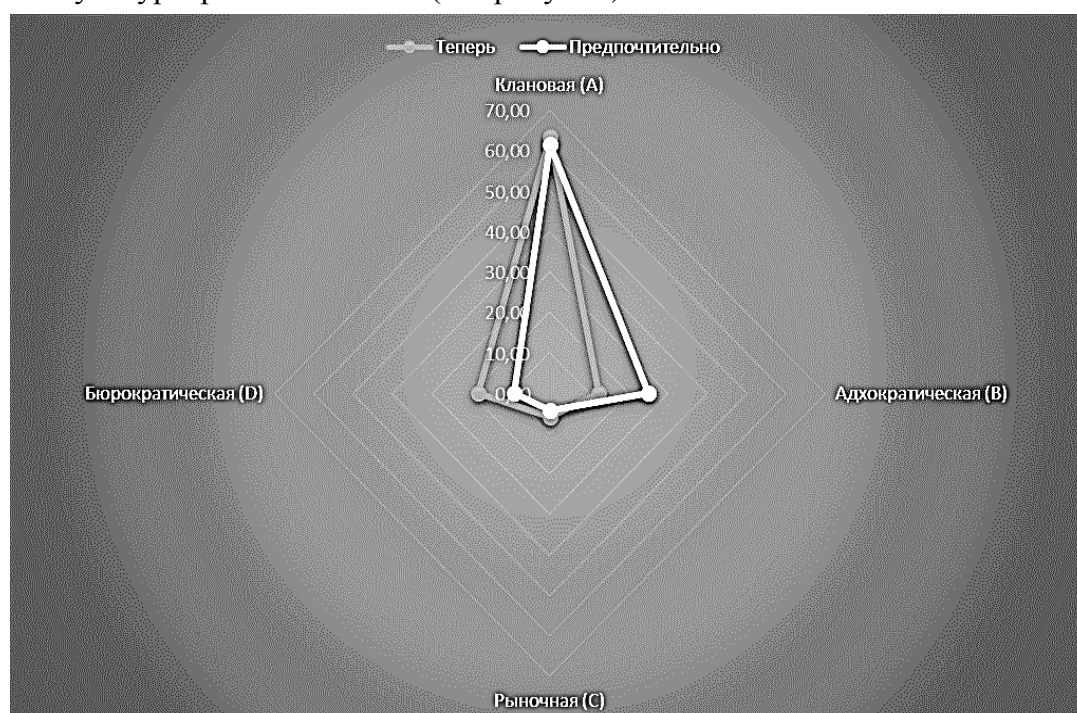
По типологии К. Камерона и Р. Куинна российские НП соответствуют *клановой организационной культуре*.

Во-первых, отличительная черта предприятий, находящихся в собственности работников, это самоуправление и вовлечение работников в решение проблем предприятия, что является одним из основных индикаторов клановой культуры.

Во-вторых, для НП характерна устойчивая морально-психологическая ситуация. В таких организациях очень сильны традиции и взаимные обязательства, высшей ценностью представляются сплоченность коллектива и его моральный климат.

В-третьих, для НП характерно наличие работников с большим стажем работы.

Используя технологию К. Кэмерона и Р. Куинна, построим профиль организационной культуры российских НП (см. рисунок).



Профиль организационной культуры российских НП

Из рисунка видно, что существующую организационную культуру российских НП можно оценить как преимущественно клановую. Однако в предпочтительном образе отчетливо просматриваются ценности адхократической культуры. «Встраивание» элементов адхократической культуры обосновано тем, что постоянная «клановость» может привести к усилению роли первого лица компании, доминированию авторитар-

ных тенденций одновременно с подавлением всякой инициативы работников. Для того чтобы это не произошло, в организационную культуру российских НП следует внести ценности адхократии. Это означает необходимость более широкого распространения институтов производственной демократии, рационализаторства, более широкого вовлечения работников в производственные и управленческие процессы. Собрание акционеров должно превратиться в реальный орган самоуправления и хозяйственной власти НП.

Клановый характер организационной культуры НП следует рассматривать в контексте одного из принципов их функционирования – пространственно-временной сбалансированности. Это проявляется в том, что в трудовых коллективах таких предприятий преобладает семейственность. Каждое НП – фактически большая семья, где сильны позиции трудовых династий. Например, на самом успешном народном предприятии России – ЗАОр «Набережночелнинский картонно-бумажный комбинат имени С.П.Титова» – трудятся 52 династии работников целлюлозно-бумажной промышленности. По сути, речь идет о межпериодной сбалансированности (преемственности). Такие взаимоотношения характеризуются высоким уровнем доверия, способствующим повышению творческого подхода, распространению организационного знания, эффективной работе в команде. Семейственность определяет баланс между интересами различных участников хозяйственной деятельности НП. Пространственный аспект сбалансированности выражается в том, что российские НП – это своего рода «мини-городки» со своей социальной инфраструктурой (своими поликлиниками, жилым фондом, базами отдыха для работников, детскими садами и т.д.), что также является основой для их гармоничного и устойчивого развития.

SELECTING THE CONTROL MECHANISM OF DIFFERENT TYPES OF KNOWLEDGE

1. INTRODUCTION

Different types of knowledge require different mechanisms for their creation and sharing. It is widely known that the control (governance) mechanisms are the crucial part of any socioeconomic mechanism. This paper presents a conceptual approach to the mechanism selecting at the micro-level, relevant to the specific type of knowledge. The approach is based on the idea that the *more basic (pure)* is the type of knowledge, the *less available (more closed)* it is for the consumer and hence the *less* are the *opportunities* for its transfer by the market mechanism. In other words, pure knowledge is closed knowledge. It is not available for consumer who can buy information, but not knowledge. It means that pure knowledge is not able be exchanged. This statement contradicts with the conventional rationalistic view of knowledge as an object for market exchange. It seems to share the radical statement: people are self-organizing systems that are open to information but closed to knowledge. However, there is a fundamental difference between the radical statement and ours: we believe the pureness of knowledge to be the reason of impossibility of market exchange.

In a paper (Yerznkyan, 2008), an attempt of reaching the both conventional and radical approaches regarding different types of knowledge is done. These two controversial approaches are the two poles of a wide range of combined spectrum between them. The most realistic consumers are government (society) for pure/closed knowledge and enterprises (individuals) for realized/open knowledge. The type of consumers dictates the choice of the type of institutional arrangement for knowledge sharing. The choice is between contracting with the government (society) from one side, and classic market contracting – from the other. Fuzzy (combined) types of consumers may dictate the choice of fuzzy (combined) types of institutional arrangements known as relational contracting. In its turn, the choice of institutional arrangement dictates the choice of the governance for knowledge creation. Its realization is available by the following means: 1) nonprofit organizations, 2) profit firms (business units) and 3) hybrids.

We take the approach that each type of knowledge requires its adequate governance. The more this accordance, the less is the friction for knowledge creation and sharing mechanism operation. Hence, the less is the transaction cost. Minimizing the transaction cost can serve as one of the possible criteria for choosing the adequate governance. A pattern of governance choice for creation of scientific knowledge and its sharing through adequate institu-

tional arrangement in this paper suggest that the proposed conceptual approach is relevant and reliable enough to explain the real-world problems of knowledge management.

The paper is organized as follows. In section 2 we discuss the relationship between knowledge and information. The problems of transaction cost and governance choice we consider in section 3. Then we put some notions on possibilities of R&D restructuring in Russia (section 4) and represent a simple pattern of governance choice (section 5). In section 6 we give some concluding remarks.

2. KNOWLEDGE AND INFORMATION

We start investigating the problem of mechanism selecting (governance choice) from the brief consideration of some traditions differing from each other by the answer to the question *'How can several agents in an interactive environment simultaneously form beliefs about each other's decisions in a rational and conscious way?'* (te Velde, 1999). The approaches considered the so-called rationalistic (Cartesian), mainstream economics, and self-organization traditions.

The rationalistic tradition of knowledge explanation is on the Cartesian split between subject (mind) and object (matter). According to Descartes, there are two separate domains of phenomena – the objective world of physical reality, and the subjective mental world of an individual's thoughts and feelings (Ryle, 1949, Hodgson, 1988). As for knowledge, it is factually seen as a storehouse of representations, which can be called upon for use in reasoning and which can be translated into language. This tradition considers *knowledge* and *information* as representing regions on a continuum. The difference between them lies in individualization of knowledge (Meadow, Yuan, 1995). As te Velde (1999) puts it, 'Strictly speaking, then, only information can be transferred and knowledge cannot'. However, 'under the rationalistic tradition this is merely a matter of definition since the correspondence theorem states that in principle all knowledge can be translated into information. Knowledge, once attained, can be passed on intact to other agents. It is therefore fully cumulative – the accretion of past individual researches' (see also Mirowski, 1988).

The mainstream economic theory of knowledge (see e.g. Romer, 1986, 1990) assumes that the level of productivity in an economy depends directly or indirectly on an accumulated stock of knowledge that is increasing by every act of production. With this type of technology, every individual's decision to produce has effects on the productivity of every other individual's resources. Since knowledge is a stock, these positive external effects last forever. Two elements of knowledge are important: the rival component – human capital and the non-rival component – technology *that has an existence separated from that of any individual*. The larger the total stock of designs and knowledge is, the higher the productivity of a 'knowledge producer' (an engineer working in the research sector). As te Velde (te Velde, 1999) writes with reference to Romer, 'The knowledge worker today is more productive be-

cause he can take advantage of all additional knowledge accumulated as design problems were solved during the last 100 years'. One should add that within this framework the understanding of knowledge is much like in rationalistic tradition. Technology is then nothing more than codified knowledge, i.e. information, and communication between agents is simply the transmission of information *sec.*

The self-organization tradition is based *inter alia* on the idea that 'the nervous system acts as a generator of phenomena, rather than a filter on the mapping of reality' (Maturana, Uribe, Frenk, 1968; Maturana, Varela, 1980) and on the Heideggerian phenomenological theorem according to which the interpreted and the interpreter exist not without each other but just dependently. It is common knowledge that Maturana has introduced the term *autopoiesis* ('self-creation') to convey the central feature of a living system – its autonomy. Such a system is able to reproduce itself through its own network of structures. Auto-poiesis implies that agents are open to data but closed to knowledge – new data is only *potential* knowledge. It furthermore implies that all new knowledge development depends on *previous* knowledge (Oliver, Roos, 1997). Consequently, the knowledge of an agent is deeply rooted in its personal history and experience and the meanings he attributes to perturbations from outside are highly subjective. Such knowledge is by definition tacit. As for having just one world and living in different ones, arises a question concerning the possibility of agents' meaningful interactions. Dealing with it, Heidegger focuses his attention on the human condition of *thrownness* ('Geworfenheit') – the condition of understanding in which our actions find some resonance or effectiveness in ordinary and daily life. In our interactions with other people we are always caught 'in the middle of the action', i.e. 'we cannot – like some detached rationalistic scientist – step back and reflect on our actions' (te Velde, 1999). Instead, we have to deal with whatever comes up, without having a stable representation of the actions and the effects they will have (Winograd & Flores, 1986; Spinoza, Flores, & Dreyfus, 1997).

3. TRANSACTION COSTS AND GOVERNANCE CHOICE/SELECTING

Problems connected with the governance choice are the issue of consideration in particularly (Masten, 1993). Here is the brief summary of the Mastenian treatment of relationship between governance choice, strategy, transaction cost, and performance. Let it be two alternative government arrangements and two different sets of transaction attributes. In this case four variants for representing organization are possible. Formally, the choice between alternative government arrangements, G^1 and G^2 , would be

$$G^* = G^1, \text{ if } C^1 < C^2, \text{ and } G^* = G^2, \text{ if } C^1 \geq C^2, \quad (1)$$

where G^1 and G^2 with asterisks (G^*) are the governance arrangement actually adopted, C^1 and C^2 – the decision makers' beliefs about the costs of organizing the corresponding alter-

natives. Since the governance costs for arrangements not chosen are not observable, one cannot base a theory on direct comparison of mentioned costs. To formalize the theory, there is necessary to relate expected costs of governing exchange to observable attributes of the transaction. Allowing for managerial errors in assessing governance costs, we can represent the relation between perceptions of the sides involved in transactions and the true costs of their governing as

$$C^1 = \alpha X + e \text{ and}$$

$$C^2 = bX + u,$$

where X denotes a vector of attributes, a and b are coefficients, and e and u represent managerial mistakes or misperceptions. More generally, the error terms will capture failures of the researchers to identify or indicate relevant variables (Madalla, 1983, p. 68). By substituting these two equations into (1), one can test governance-choice hypotheses using information on only observable attributes and organizational forms adopted. Specifically, the probability that a particular organizational alternative, say, G^1 , is chosen becomes

$$\Pr(C^1 < C^2) = \Pr(e - u < (b - a)X).$$

Predictions of governance arrangement can then be based on the sign of $(b - a)$, which is to say, on the differential effect of attributes of the transaction of the costs of organizing. The greater the effect of attributes on costs of organization, the more important organizational form (governance arrangement) is to performance in the sense that the cost of failing to choose the right organizational form for a particular transaction (the difference between C^1 and C^2 given X) will be grater. However, whether or not economic models of organizational choice are good predictors of actual behavior, tells us little about the implications for firm performance of failing to choose the correct governance arrangement. Though the empirical research supports the theory's predictive value, its contribution to the knowledge of the governance choices importance and its prescriptive value are limited.

The standard approach that can be used includes the regression of some measure of performance, P , on an organizational form, G and a set of exogenous variables, X , thought to influence performance, or

$$P = \alpha X + \beta G + \varepsilon. \tag{2}$$

The interest is focused on the coefficient β , which is intended to capture the contribution of governance choice to performance. If the best organizational form varies with the nature of the transaction, governance choices will involve tradeoffs and the coefficient on governance from estimations of equation (2) will be meaningless. Table 1 illustrates the point.

Table 1

Matrix of Input and Governance (Control Mechanism) Features

	G^1	G^2
X_h	P_h^*	P_h'
X_l	P_l'	P_l^*

$P_i^* > P_i'$.

Let X_h and X_l represent high and low values of variable believed to influence performance. As drawn, performance is higher for X_h transactions if G^1 is adopted and for X_l transactions if G^2 is adopted. Hence, for X_h transactions, the influence of G^1 will be positive but for X_l transactions negative. If the sample includes both high and low X transactions, the coefficient β cannot capture both the positive influence of G^1 on X_h transactions and its negative influence on X_l transactions. What it will capture is extraneous correlation between X_l governance form and average performance values, which will be influenced, in an immaterial way, by such factors as the distribution of observations between each of the four cells.

An alternative way of dealing conceptually with the problem of governance tradeoffs would be to divide the sample by governance choices. Having divided the sample by organizational mode, one could then estimate performance as a function of the attributes for each mode separately, that is

$$P = \alpha_i + \varepsilon_i, \quad (3)$$

where i indexes the set of relevant governance alternatives. The effects on performance of adopting one alternative rather than another for a transaction of a particular type could then be made by comparing the estimated values of P for corresponding arrangements, or $(\alpha_2 - \alpha_1)X$. An equivalent formulation of this model (except for assumptions about the distribution of error terms) is to estimate a single equation:

$$P = \alpha X + \beta G + \gamma(GX) + \varepsilon. \quad (4)$$

Under this formulation, the difference in performance between two organizational alternatives becomes simply

$$\beta + \gamma X.$$

There is sense to provide an analogy between ‘safeguards’ used to protect transactions from opportunism (Williamson, 1975, 1985, 1993) and safeguards used to protect houses from break-ins. Suppose high-income neighborhoods attract more attention from burglars, and that locks and alarm systems (the safeguards) deter burglaries. It would be an obvious blunder to conclude from an observed correlation between burglaries and the use of

locks that locks increase burglaries. By the same token, it would be a mistake to conclude from a correlation between, say, internal organization and opportunistic behavior within firms that internal organization increased opportunism, if, for instance, higher levels of opportunism were associated with higher levels of asset specificity. The fact of controlling the income or asset specificity in the estimation of the last two equations will not eliminate the discussed problem.

To understand the main problem, one can compare the ‘wrong’ and the ‘right’ questions. The first is ‘How does the performance of firms that adopt a particular governance arrangement compare to that of firms that adopt alternatives to that arrangement?’ while the second ‘How does the performance of a firm that adopted a particular arrangement compare with how *that same firm* would have performed had it adopted an alternative?’ The results of the extensive research in the field of analyzing the effects of governance on performance will be valid only if managers choose governance arrangements indiscriminately. In the case of systematic estimation of the effects of governance on performance, two ways of overcoming this problem are possible. The first is to defeat the selection process somehow, and second is to control it. To defeat the selection process, one could, for instance, conduct controlled experiments in which organizational forms are randomly assigned to transactions. The cost of organizational form variation in real-world experiments is likely to be prohibitive. There is reason to add that an alternative approach would be to examine situations in which the selection process has been defeated by the interference of some external authority such as a court or regulator.

4. POSSIBILITIES FOR R&D RESTRUCTURING

R&D organization in pre-reform Russia (and any centrally planned economy in general) was set forth by its basic institutions, where administrative control ruled over economic activity. Three sectors of Russian R&D – industrial, academy and higher education science – mainly differed from each other by the type of supervising organization (Glaziev, 1993). The mechanism for R&D self-organization and innovation diffusion was different from the functioning in a market economy. Hence, transition from a centrally planned to a market economy includes the complete restructuring of R&D organization. Institutions involved in R&D lose administrative and financial protection with the destruction of ministries and state bodies responsible for them. The adaptation of research organizations to the radical changes having occurred in former socialist countries is not easy and involves the collapse of a large number of institutes and scientific schools. At the same time, commercialization of R&D is taking place and new structures of R&D activity emerge.

There seems to be general agreement, as underlines for example Schneider (1993), that basic, fundamental R&D will need support during the transition to a market economy in Russia. It is the nature of basic research that it investigates not directly profit-making areas,

in which firms (profit oriented in a market economy) tend to under-invest. Applied research should be primarily funded by the private sector with the exception of private R&D that are aimed at or tailored to specific national preferences and in areas where goods are not really traded in the market.

A diversity of governance arrangements (organizational forms) is desirable. The same organizational form is not necessarily appropriate for all types of knowledge creation and sharing activities. Many western experts are strong advocates of the view that the market should select appropriate organizational forms, but the market can only achieve such a solution with a decentralized style of laboratories and institutions with a variety of alternatives. Therefore, some science and/or industry might be quickly integrated into a new system, while others may do this later. But even if one believes that R&D done within the manufacturing enterprise will become the dominant organizational form, engaging the existing laboratories in contract with R&D activities is likely to be a viable route during the transitional period if market forces are allowed to operate in full. It may prove to be tough for laboratories to be absorbed into firms, because they may want to enter manufacturing directly. The latter is just another route the market provides. For market purposes, it is irrelevant whether the laboratories buy enterprises or vice versa (Schneider, 1993).

It appears that the applied field will face more difficulties than the basic area, though both will need some forms of support. As for applied research, assistance will be required in the interim, but if it is too generous, it can deter and defer the development of competition, innovation, and the benefits thereof. Transitional subsidies may make sense, but a new tax might accomplish the same results. The operation of the tax should be studied more closely to determine whether rules that govern the tax distort, in any way, the laboratories/enterprises' choice of organizational structure. Experience has shown that it is preferable to avoid taxes that create an incentive to promote stand alone to be neutral, while providing adequate funds for investment and development.

There is also a significant dependence of scientific and technological reform on legal and economic reform. In the legal sphere, the central issue is the establishment of property rights of all forms (intellectual and material). The more quickly an appropriate legal framework is in place, the more rapidly the transitional problems will disappear. As for economic sphere, it is necessary to say that for rational technological assessment at the micro- and macro-levels one needs the right prices (those that reflect the market determined supply and demand). Demonopolization is essential to allow competition to drive R&D investment. There are two separate benefits to demonopolization:

- some competition will turn out to be better than no competition;
- in terms of increased size of total private resources invested in R&D, demonopolization and consequent competition will facilitate the improvement of the functioning of the selection process (the moving toward the more desirable organizational forms).

5. GOVERNANCE CHOICE / CONTROL MECHANISM SELECTING: A PATTERN

Different research organizations and business units with different legal status, forms of ownership, consumer orientation and so on are involved in the R&D sphere. One can present the organization involved in scientific knowledge creation as producing unit (modeled by the production function) with its system of governance (modeled by governance structure function). In other words, we distinguish two components in organization – productive and institutional. They are relatively autonomous: one can imagine one production unit with different governance structures fitted to different production units. The main problem is how to find the optimal combination of both these components in the frame of one unit involved in R&D creation. The choice of such an optimum is connected with a notion of transaction costs or, what is the same, the costs of governance. The full costs of knowledge (R&D) creation then consist of production, or transformation in terms of Douglass North (1981, 1990), costs and the transaction costs. However, our accent is on the transaction or governance costs.

To illustrate the proposed conceptual approach, let us consider the following pattern of governance choice for creating the scientific knowledge and sharing it through adequate institutional arrangement.

There are possible various classifications of governance and institutional arrangement harmonizing or minimizing the gap between the knowledge to be created and shared and the organizations involved in this process. In the sake of simplicity let us range organizations alongside to the following stages of innovation cycle.

1. Fundamental research.
2. Applied research.
3. Development.
4. Marketing.
5. Market forecasting.
6. Experimental production.
7. Commercial production.

This classification is convenient to illustrate our approach based on the possibility to measuring the adequacy of governance choice. In practice, one should perhaps reconsider the mentioned ranging of organizations specialized in creating and sharing knowledge. Our point is that different scientific organizations have different degree of market-orientation: the minimal have organizations involved in fundamental investigations, the maximal those involved in commercial production.

Table 2

«Innovation Cycle (S) – Governance Structure (G)» Matrix

	G^1	G^2	G^3	G^4	G^5	G^6	G^7
S^1	1	2	3	4	5	6	7
S^2	2	1	2	3	4	5	6
S^3	3	2	1	2	3	4	5
S^4	4	3	2	1	2	3	4
S^5	5	4	3	2	1	2	3
S^6	6	5	4	3	2	1	2
S^7	7	6	5	4	3	2	1

Table 3

Minimal and Maximal Transaction Costs According to the R&D Innovation Cycle Stages

	min	max
S^1	1	7
S^2	1	6
S^3	1	5
S^4	1	4
S^5	1	5
S^6	1	6
S^7	1	7

If 1 is interpreted as, e.g., 10% costs of transaction (the other 90% are production, or in other terminology, technological, transformational costs), then 7 might mean 70% transaction costs. In the case of the right (correct) governance choice we have 10% transaction costs in each direction and hence 10% average transaction costs in a direction. In the case of the most wrong choice we will receive 70% transaction costs in the first direction, 60% in the second, 50% in the third, 40% in the fourth, 50% in the fifth, 60% in the sixth, and 70% in the seventh direction. In a result we have 57% average transaction costs on a direction ($7 + 6 + 5 + 4 + 5 + 6 + 7 = 40$, then $40:7 = 5.7$). Hence, the share of production costs is 43% ($100\% - 57\% = 43\%$).

6. CONCLUSION

We have introduced the notion of governance choice for creation and sharing knowledge by means of an adequate institutional arrangement to suggest the very possibility of reaching the two controversial approaches to knowledge management – conventional and radical. The choice is between contracting with the government or society in appropriate institutional form from one side, and classic market contracting – from the other. Hybrid types of consumers may dictate the choice of hybrid types of institutional arrangements known as rela-

tional contracting. In its turn, the choice of institutional arrangement dictates the choice of the governance for knowledge created by nonprofit research organizations, business units, and their hybrids. The approach proposed in the paper is based on the idea that the more is accordance of knowledge created and its governance, the less are transaction costs minimizing of which can be served as one of the possible criteria for choosing the adequate governance.

REFERENCES

- Glaziev, S. (1993) «Economic Reform Impact on Soviet R&D» in Serguei Glaziev and Christoph M. Schneider (Eds), *Research and Development Management in the Transition to a Market Economy*, IIASA, Laxenburg, pp. 234–255.
- Hodgson, G. (1988) *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Polity Press, Cambridge.
- Maddala, G.S. (1983) *Limited-Dependent and Qualitative Variables in Econometrics*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Masten, S.E. (1993) «Transaction Costs, Mistakes, and Performance: Assessing the Importance of Governance», *Managerial and Decision Economics*, vol. 14, no. 2, pp. 119–129.
- Maturana, H.K., Uribe, G. and Frenk, S. (1968) «A Biological Theory of Relativistic Color Coding in the Primate Retina», *Arch. Biologia y Med. Exp.* (Supplement 1).
- Maturana, H.K. and Varela, F.J. (1980) *Athopoiesis and Cognition: The Realization of the Living*, D.Reidel Publishing Company, Dordrecht.
- Meadow, C.T. and Yuan, W. (1995) «Measuring the Impact of Information: Defining the Concepts», *Information Processing & Management*, vol. 33, no. 6, pp. 697-714.
- Mirowski, P. (1988) «The Philosophical Basis of Institutional Economics» in M.E. Tool (Ed), *Evolutionary Economics*, vol. 1, pp. 51–88.
- North, D. (1981) *Structure and Change in Economic History*, Norton, New York.
- North, D. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Oliver, D. D. and Roos, J. (1997) *The Poised Organization: Navigating effectively on knowledge landscape*, Paper presented at The Strategy & Complexity Seminar, London.
- Romer, P. (1986) «Increasing Returns and Long-Run Growth», *Journal of Political Economics*, vol. 94, no. 5, pp. 1002-1037.
- Romer, P. M.(1990) «Endogenous Technological Change», *Journal of Political Economics*, vol. 98, no. 5, pp. S71-S102.
- Ryle, G. (1949) *The Concept of Mind*, Hutchinson, London.
- Schneider, C.M. (1993) «Implications and Prospects for R&D Management in the Transition to a Market Economy» in Serguei Glaziev and Christoph M. Schneider (Eds), *Research and Development Management in the Transition to a Market Economy*, IIASA, Laxenburg, pp. 261-286.
- Spinosa, C., Flores, F. and Dreyfus, H.L. (1997) *Disclosing New Worlds: Entrepreneurship, Democratic Action, and the Cultivation of Solidarity*, Cambridge University Press, Cambridge.
- te Velde, R.A. (1999) *Markets for Knowledge. Where Minds Do Meet?* Paper presented at the EAEPE Annual Conference, Prague.
- Williamson, O. (1975) *Market and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, New York.
- Williamson, O. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*, The Free Press, New York.
- Williamson, O. (1993) «Opportunism and its Critics», *Managerial and Decision Economics*, vol. 14, no. 2, pp. 97–107.
- Winograd, T. and Flores, F. (1986) *Understanding Computers and Cognition: a New Foundation for Design*, Ablex Publishing Corporation, Norwood.
- Yerznkyan, B. (2008) Governance Choice for Knowledge Creation and Sharing, *Montenegrin Journal of Economics*, vol. 4, no. 8, pp. 53–59.

РАЗДЕЛ 2.

ПРИКЛАДНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПРАКТИКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РОССИИ

П.Н. Ключкин

ТИПОЛОГИЯ КРУГОВЫХ СХЕМ ЭКОНОМИКИ В РЕАЛЬНОМ ИСТОРИЧЕСКОМ ВРЕМЕНИ*

ВВЕДЕНИЕ

В предшествующих работах (Ключкин, 2015а, 2015b) был описан важный подготовительный этап в искомой области исследований. В классическую теорию кругооборота экономики (англ. circular flow economics, нем. die Kreislaufstheorie) были последовательно интегрированы а) эволюционный принцип рассмотрения производственных систем, и затем б) недостающий с точки зрения их конструирования элемент (Я). Иными словами формальная схема вида¹

$$\begin{array}{ll} X_0 - X_1 - X_0 & (1) \\ X_1 - X_2 - X_1 & (2) \\ X_2 - X_3 - X_2 & (3) \\ \dots \dots \dots & \\ X_{n-1} - X_n - X_{n-1} & (n) \\ X_n - X_n & (n+1) \end{array}, \quad (1)$$

описывающая производство товаров X_i и X_j через своеобразную диалектику «целей» и «средств», наполнялась субъектностью, приобретала сознание и получала способность к движению в определенной системе координат. Это как если бы в безличное пространство Спинозы при наличии *causa sui* последней строки (1) был введен трансцендентальный субъект Канта (Я как его феномен) и производилось динамическое (во времени) соединение обоих. Статус дисциплины, имеющей дело с такими комбинаци-

* Работа выполнена при поддержке РГНФ, проект № 14-03-00698. Некоторые положения изложенного материала были обнародованы на XI Международном симпозиуме по эволюционной экономике в г. Пущино (Моск. обл.) 25 сент. 2015 г. Автор выражает благодарность организаторам Симпозиума, в частности акад. В.И. Маевскому за высказанные замечания.

¹ Где X_i , $i \in [0; n \rightarrow \infty]$, – любой объект, «нечто», например товар, производимый человеком (хозяйственное благо). Левый столбец образуют исходные состояния товаров, подлежащих обработке («затраты»), правый – их целевые состояния («выпуски»). В центре располагаются товары, выступающие в качестве средств, с помощью которых исходные состояния преобразуются в целевые. Логически процесс преобразования и связи всех трех состояний товаров представлен оператором « \leftrightarrow ». Предполагается, что товары производятся в «чистых отраслях».

ями, был бы эмпирической метафизикой, которая, с одной стороны, происходила бы из истории экономической мысли, а с другой – имела бы дело с экономическими формообразованиями тех или иных исторических эпох. Процедура перехода от истории экономической мысли, взятой с ее логической стороны, т.е. как чистого *a priori*, к более эмпирической в своей основе реальности есть, фактически, процедура *снятия* (в гегелевском смысле)².

Целесообразность такого снятия определяется двумя обстоятельствами. Во-первых, история экономической мысли может быть представлена системой динамических паттернов (как предполагал К. Прибрам) (Pribram, 1949; 1951; 1953) или же в виде мыслительной модели, организованной в форме возвратного движения (Клюкин, 2014). Во-вторых, история мысли принципиально *запаздывает* в отражении той реальности, которую призвана деятельно описывать; она сама светит для нас уже отраженным светом, и для того чтобы вернуться к источнику, нужно осуществить обратную процедуру присвоения реальности (аналог деятельностной концепции отражения психолога А.Н. Леонтьева). И иметь дело, в конечном счете, с самой реальностью, а не с ее многочисленными рефлексиями, пусть и доброкачественными. Оба обстоятельства стимулируют переход к рассмотрению *эволюции экономических систем*. Речь, подчеркиваем, пойдет о рассмотрении экономических систем, в которых между составляющими элементами (Я, Т, Д)³ наличествует фактор управления или иерархии, согласно архитектонике (1).

Базовой для подобной реконструкции является эмпирическая схема кругооборота, состоящая более чем из одного воспроизводственного контура (см. схему 2). Она была дедуцирована (получена определенным образом) из трактовки теории кругооборота в период от Ф. Кенэ до П. Сраффы. Дедукция осуществлялась с помощью идей К. Маркса⁴ и Т. Веблена, а также опыта российской аналитической традиции от М. Туган-Барановского до Г.А. Харазова и Е.Е. Слуцкого, с привлечением раннего (до 1936 г.) наследия В. Леонтьева, прежде всего его диссертации «Хозяйство как кругооборот» 1928 г. (Леонтьев, 2008).

² Парадокс заключается в том, что если история мысли изначально излагается эмпирически, как простое перечисление принципов и положений в роде *laissez-faire* и т.д., то она не достигает ни того, ни другого – ни себя самой (не разворачивается логически), ни реальности, которую описывает. В последнем случае она не доходит до формализма, позволяющего сжать многообразное содержание той или иной эпохи в некоторую «формулу».

³ Имеются в виду предельно общие политико-экономические категории «товара» (Т), «денег» (Д) и «индивида» (Я). О необходимости наличия последней категории в схеме см. нашу статью в одном из предыдущих сборников (Клюкин, 2015b).

⁴ Плодотворное влияние оказала также система аргументации и новый подход к трактовке ряда фундаментальных идей Маркса в книгах (Маевский, Малков, 2013; Маевский, Малков, Рубинштейн, 2016).

Искомая схема такова:

$$\leftarrow \begin{cases} \text{Я} - \text{T} - \text{Я}'; \\ \text{T} - \text{Д} - \text{T}'; \\ \text{Д} - \text{Д}'. \end{cases} \quad (2)$$

Каждая из строк формирует определенное представление о соответствующем базовом элементе (Я, Т, Д), поэтому схему (2) с точки зрения исторических трансформаций можно представлять и в виде упорядоченной структуры:

$$\left. \begin{matrix} \text{Я} \\ \text{T} \\ \text{Д} \end{matrix} \right\} \leftarrow . \quad (2')$$

Задача заключается в описании пути, каким данная структура (2, 2') формировалась из составляющих ее элементов в *реальном историческом времени*. Рассмотрим ниже основные преобразования и вехи этого пути. Главное в данном движении – не *линейность* его (этим свойством были заняты предшествующие схемы эволюции), а *непрерывность*, которая не оставляла бы пустот. Последние приносят большой вред экономическому сознанию, которое начинает заполнять эти пустоты мифами и поверхностными трактовками известных событий и фактов.

1. ПРЕДЫСТОРИЯ (ПРАКТИКА МЕРКАНТИЛИЗМА)

Если начинать отсчет с периода формирования национальных государств (XVII в.), то обширная меркантилистическая эпоха, ставившая во главу угла не производство, а торговлю, может быть обозначена выражением:

$$\text{Д} - \text{Д}'. \quad (3)$$

Посредническая торговля Англии добавляет в это выражение в качестве среднего термина⁵ элемент Т, но не совсем в законном смысле. Поэтому можно выразить это как

$$\text{Д} - \dots(\text{T})\dots - \text{Д}'. \quad (3')$$

Таков ранний меркантилизм, трактующий о богатстве нации (Т. Ман и др.) (см. Меркантилизм..., 1935). Законный смысл Т в качестве среднего термина приобретает в период позднего меркантилизма, когда постепенно осознается, что активный торговый баланс не является самоцелью, что излишний приток золота и серебра в страну может породить обесценение денежных единиц. В итоге можно наблюдать становление выражения Д – Т – Д'. Однако это Т все равно является формальным, а не реальным, потому что оно получается еще все-таки преимущественно в сфере торговли. Такие авторы, как П. Буагильбер, У. Петти, Р. Кантильон уже осознают важность описания производственного процесса, порождающего Т, но еще не делают нового

⁵ Лат. *terminus medium* (М). Входит в обе посылки силлогизма, но не входит в заключение. Имел важное значение в диалектике Г.В.Ф. Гегеля и классической философии в целом.

решительного шага. В силу этого схема кругооборота «завязана» на Д, при этом оставаясь одноконтурной, и потому не развивается. Ее возможности были оценены лишь столетия спустя (в трудах Дж.М. Кейнса).

2. ПРОТОТИП КЛАССИЧЕСКОЙ СХЕМЫ (ФИЗИОКРАТИЯ)

«Экономическая таблица» Кенэ (1758–1759), а также прилагаемые к ней основные принципы функционирования земледельческого государства (Физиократы..., 2008) символизируют наступление нового периода. Он может быть описан выражением:

$$T - T'. \quad (4)$$

Предшествующие формулы, присущие меркантилизму, остаются в стороне⁶. Безостановочное движение товарных потоков, показанное в «Таблице», не нуждается в обслуживании их со стороны Д. Поэтому законность свертки «Таблицы» в терминах Т отмечалась, в частности, К. Марксом, когда он говорил о «верном такте» Кенэ выбрать для формы движения в «Таблице» формулу (4). Приращение ΔT было названо «чистым продуктом» (*produit net*), который затем распределялся между тремя классами общества и обеспечивал народнохозяйственную динамику. Говорить о наличии иных элементов в схеме кругооборота, кроме Т, не имело особого смысла, т.к. предпринимательскую активность в системе Р. Кантильона (аналог «Я») Кенэ явным образом отверг. Определенное движение в данном направлении, тем не менее, произвел А.Р.Ж. Тюрго, который наделял ремесленников (*artisans*) и владельцев капитала способностью извлекать прибыль из собственной деятельности и таким образом фактически наметил путь уравнения их в правах с фермерами с точки зрения создания «чистого продукта».

Именно с физиократов начинается долгий процесс освоения идеи «чистого продукта» классическими экономистами, которые вплоть до Сраффы трактовали деятельность экономической системы как «производство с излишком» (англ. *production with surplus*). И здесь же нужно отметить радикальность отхода от меркантилистской формулы типа (3). Некоторое общее у (3) и (4), тем не менее, остается: это форма бинарного отношения, где еще нет троичности, и потому как практика извлечения торгово-посреднической прибыли, так и «Таблица» фиксировались *непосредственно*, как некоторое *изображение*. Ранняя форма «Таблицы» – «Зигзаг» – так же имел осязаемую форму. Кенэ говорил, что без надлежащего вдохновения и воображения ум остается в ситуации «впутанности» в эту графическую конструкцию (см. также меткие замечания В.С. Немчинова) (Немчинов, 1965).

⁶ Этот разрыв достаточно радикален, но не настолько критичен, чтобы прервать историческое развитие схемы. В то же время он может являться свидетельством наличия в то время разных исходных проектов создания политической экономии как науки. Все дело, однако, в долговременной реализации исходного принципа.

3. ДВУХКОНТУРНАЯ СХЕМА (КЛАССИКА – А. СМИТ, Д. РИКАРДО)

Главной заслугой А. Смита было описание логики функционирования мануфактуры и вытекающих следствий для организации общества как хозяйства, основанного на обмене. В основу он положил всеобщий принцип разделения труда. Ранние произведения Гегеля, в которых изучается триада «потребность – труд – наслаждение», дается трактовка труда как «заторможенного вожделения», раскрывается связь орудий (которыми горды народы) с деятельностью человека, доводят до сознания мысль о значении труда не только как фактора производства (Гегель, 1978). Выражение, описывающее данную ситуацию, т.е. связь труда с товаром, таково:

$$T - Y - T' \tag{5}$$

Данной топикой фиксируется производящий характер Я, которое занимает место среднего термина и встраивается в выражение (4). Это встраивание, являясь революционным преобразованием Смита – Гегеля, имело далеко идущие последствия для западной цивилизации («рука – кузнец счастья»). Для нас важно то, что тем самым тут же порождалась проблема воспроизведения: каким образом возмещается это Я, что позволяет удержать его от тотального снашивания в долгосрочном периоде в рамках (5)? Ответ мы находим фактически в «железном законе» заработной платы, намеченном Смитом (в качестве тенденции уровня заработной платы w к минимуму средств существования) и обоснованном Рикардо. Речь идет у Рикардо (1817) о явном добавлении нового контура в схему кругооборота:

$$\begin{aligned} T - Y - T'(r), \\ Y - Y(w). \end{aligned} \tag{5'}$$

Это позволило классикам обсуждать не только приращение продукта ΔT в рамках 1-й строки, но и проблему нормы прибыли (r), заработной платы (w), при общей тенденции к трактовке теории стоимости / ценности (англ. value) в терминах труда. Рикардо еще более усилил значимость схемы (5'), создав теорию дифференциальной ренты, т.е. фактически исключив ренту из системы кругооборота в качестве систематического явления. Это имело свои основание в полемике с «хлебными законами» в Англии начала XIX в. В то же время норма прибыли r определялась в рамках продуктовой схемы, без участия Д: $r \cong \frac{\Delta T}{T}$, где Т знаменателя исчислялась в реальной (и опять-таки выраженной в продукте, например, в зерне) заработной плате.

Гештальт Я – Я, в котором существует здесь Я, означает труд как механическую работу, когда продуктивное возмещение изношенного труда равнозначно сохранению *жизни* рабочего. Поэтому вторая строка схемы (5') не испытывает никакого приращения ΔY , оставаясь на уровне простого сохранения того, что уже есть. Рынок производительного труда является основным поставщиком этого фактора производства для 1-й строки схемы (5').

4. ТРЕХКОНТУРНАЯ СХЕМА

(ЗРЕЛАЯ КРИТИКА ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ К. МАРКСА)

Маркс, с одной стороны, выступал последователем классической школы политической экономии, т.е. работал в русле схемы (5'), с другой же – был ее критиком, начиная практически с самого начала своего творческого пути, с «Экономическо-философских рукописей 1844 года»⁷. Он усложнил схему, добавив в нее новую строку и изменив главное производственное отношение при капитализме, которое отныне заключалось в приоритете формулы всеобщего накопления капитала $D - T - D'$. Заметим, что логика обоснования была другой, нежели в условиях меркантилистической эпохи, потому что за производящей ролью T скрывались уже не просто обменные операции с товарами, а присвоение капиталистом рабочей силы на уровне стоимостного эквивалента и последующего извлечения из нее прибавочной стоимости / ценности.

В итоге схема после трудов Маркса приняла вид:

$$\begin{array}{l} D - T - D'; \\ T - Я - T'; \\ Я - Я. \end{array} \quad (6)$$

Здесь произведение ΔD осуществляется за счет изнашивания T в 1-й строке, это T воспроизводится затем во 2-й строке за счет изнашивания $Я$ (рабочей силы), которая, в свою очередь, воспроизводится в 3-й строке за счет потребления рабочими минимума средств существования. Когда соответствующие рынки развиваются и начинают функционировать в бесперебойном режиме, все три строки схемы (6) существуют параллельно друг другу; тем не менее, иерархия сохраняется, и Маркс, как нам представляется, имеет ее в виду на протяжении всех трех томов «Капитала»⁸.

Вместе с тем, Марксов закон тенденции нормы прибыли к понижению (в III томе «Капитала») говорит нам о том, что схема (6) в долгосрочном периоде должна будет выродиться в нечто бессвязное, главным образом из-за трансформации капитала по всеобщей формуле $D - T - D'$ в «капитал, вывернутый наизнанку»: $D - D'$. Тем самым 1-я строка отрывается от остальных строк схемы и образует отдельную, замкнутую в себе подсистему. Соответственно, две другие строки образуют вторую подсистему, которая, как можно видеть, не является самодостаточной, приводя, с одной стороны, к перепроизводству ΔT и кризисам, а с другой – к истощению человеческих ресурсов ($Я$). Эти две подсистемы имеют тенденцию к размыканию единой схемы кру-

⁷ Из обновленного перевода «Рукописей», при сличении с новейшим немецким оригиналом, отчетливо видны соответствующие критические акценты (см. Маркс, 2011, I).

⁸ Дело в том, что всегда можно осуществить свертку (6) и придти к всеобщей формуле капитала в развернутой форме. Обратное стало очевидным, однако, только после публикации трудов талантливейшего российского экономиста-математика Г.А. Харазова (1877–1931) (Charasoff, 1910).

гооборота типа (6). В то же время, добавление Марксом в схему (5') первой строки означает, что эта первая строка отныне становится у него основной, как целевая функция всей системы (ср. с аналогичными рассуждениями при построении СОФЭ).

Итог: схема (6) символизирует зрелую классическую схему кругооборота, которая затем начинает модифицироваться уже не в смысле становления, а в смысле трансформации, иногда радикальной, иногда нет. Этот момент можно рассматривать как важный поворот в историческом движении экономических систем.

5. МОДИФИКАЦИЯ СХЕМЫ «СНИЗУ» (СМЫСЛ «МАРЖИНАЛИСТСКОГО ЗАЛПА»)

Процесс накопления богатства в передовых странах к концу XIX в. в связи с промышленными революциями и развитием технологий привел к интересному выводу в учениях и идеях первых маржиналистов от О. Курно до Г.Г. Госсена, У.С. Джевонса, О. фон Бем-Баверка и А. Маршалла. Отбросив макроэкономический характер построений, в частности, Марксову формулу $D - T - D'$, они задумались (неявно) о модификации схемы (6) с другого ее конца. Дело в том, что учение о полезности, развиваемое ими, предлагало новый гештальт для Я:

$$Я - T - Я'. \quad (7)$$

Смысл его заключается в том, что индивид способен уже не только выживать за счет своего труда, но и получать дополнительную полезность от потребления благ ($\Delta Я$). Это получение полезности неявно предполагает более высокий уровень благосостояния, нежели чем это было во времена Рикардо. Тем самым индивид, во-первых, обретал некоторую свободу выбора, что потреблять и в каких количествах (рос, соответственно, и ассортимент благ). И, во-вторых, он становился способным – наряду с классическим капиталистом – производить прибавочную ценность, в форме прироста полезности $\Delta Я$. Она, правда, утилизируется тут же, в нем самом (как бы умирает в момент своего произведения), но по форме тоже представляет собой дополнительную ценность, произведенную психикой индивида. Ранее прибавочная ценность, напомним, производилась только на стороне производства, но не потребления.

6. АВТОНОМНЫЙ ПРОЦЕСС В РАМКАХ СХЕМЫ (ВАЖНОЕ СЛЕДСТВИЕ А.В. ЧАЯНОВА)

Если выражение (7) встроить в базовую схему (6), то на деле будет наблюдаться постепенное взаимное отделение друг от друга двух подсистем: 1-й строки и двух других строк, взятых совместно. В концепции трудового крестьянского хозяйства А.В. Чаянов (1912) зафиксировал автономное (устойчивое, по его терминологии) функционирование подсистемы вида:

$$\begin{aligned} T - Я - T'; \\ Я - T - Я'. \end{aligned} \tag{8}$$

Здесь T воспроизводится с помощью $Я$ в 1-й строке, а $Я$ возмещается с помощью T во 2-й строке (Чаянов, 1989). Система, названная Чаяновым «трудовым крестьянским хозяйством», способна сколь угодно долго функционировать в отрыве от строки $D - T - D'$. Тем самым был указан и важный тип «некапиталистических систем», которые живут и без понятий нормы прибыли, наемного труда, заработной платы и пр. (Чаянов, 2003). Такой же тип системы впоследствии был указан Дж. фон Нейманом как особый, предельный случай системы кругооборота с двумя элементами (Neumann, 1945–1946, p. 1). Важность этого случая заключается именно в том, что только такой тип системы способен к автономному существованию и самовоспроизведению без дополнительных ограничивающих условий. Такая система проста и вместе с тем естественна в своей простоте. Она реализует так называемый «трудопотребительский баланс» (термин Чаянова), когда трудовые усилия во 2-й строке схемы (8) идут на обеспечение потребления, генерируемого 1-й строкой, и обратно.

Важно отметить здесь, что в Советском Союзе конца 1920-х гг. взгляды Чаянова были неприемлемы не по прихоти властей, а по следующему обстоятельству, вытекающему из логики схемы. Выстраивалась новая иерархия политико-экономических категорий (новая схема типа 10, см. ниже), и автономия ее отдельных контуров, естественно, не приветствовалась, потому что усиливала центробежные тенденции.

7. РАДИКАЛЬНОЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЕ СХЕМЫ (СМЫСЛ ПОЛИТЭКОНОМИИ СОЦИАЛИЗМА)

Приход к власти большевиков и последующее построение системы социализма означало, прежде всего, что в схеме (6) была последовательно и неуклонно устранена 1-я строка $D - T - D'$. Она символизировала буржуазию, впоследствии и «кулацкие элементы». На ее месте, которое в 1920-е гг. было еще пустым (и потому, скажем, принципы национального счетоводства так напоминают теорию ценности, концепцию производительного / непроизводительного труда Смита, см. схему 5'), возникает при Сталине новая 1-я строка, где ведущую роль играет государство. Обозначим этот элемент через Γ . Речь тогда будет идти о новом типе строки:

$$\Gamma - T - \Gamma'. \tag{9}$$

В дебатах о политической экономии социализма должны были бы обсуждаться, прежде всего, вопросы построения социалистического государства, как целого, обладающего силой связующей общности отдельных частей хозяйства. Вопросы о том, что такое товар, стоимость, производительный / непроизводительный труд, деньги и пр. также, безусловно, важны, но это в свете схемы вопросы все-таки не первой важности.

Задачи построения и увеличения мощи государства предъявляли также новые требования к производству Т. Когда говорят о догоняющей модернизации в СССР 1930-х гг., упускают из виду форму производства Т, делая акцент в основном на ассортименте и издержках производства, и сравнивая с аналогичным процессом производства в западных странах. Новый, невиданный доселе (и вряд ли кем в будущем повторенный) характер Т отчетливо проявился уже в зрелый советский период; это производство, в которое были вложены ум и сердце, смекалка русского человека и всей нации в целом в едином порыве. Особенно это проявилось при формировании структуры ВПК. Простым смертным, в частности политэкономам не были доступны многие образцы промышленного производства в СССР, поэтому они ограничивались описанием того, что видели⁹.

Соответственный процесс постепенного преобразования Т во 2-й строке схемы изменял, начиная с конца 1920-х гг., российскую промышленность, которая стала приобретать контуры той самой советской, которая стала впоследствии предметом гордости. Иными словами, складывалась схема вида:

$$\begin{aligned} & \Gamma - \text{Т} - \Gamma'; \\ & \text{Т} - \text{Я} - \text{Т}'; \\ & \text{Я} - \text{Я}. \end{aligned} \tag{10}$$

Ее анализ в виду сложности и неоднозначности требует отдельного подхода. В частности, из (10) можно усмотреть логичное подразделение 2-й строки на две, одна из которых будет служить средством для 1-й строки (тяжелое машиностроение и другие средства производства), а другая – средством для функционирования 3-й строки (необходимые предметы потребления)¹⁰.

Однако уже здесь можно отметить ту же самую угрозу автономизации двух подсистем в рамках единой схемы, на которую фактически указывал Маркс в своем исследовании строки Д – Т – Д'. Достаточно представить, как 1-я строка (и обслуживающая ее элита, партийная номенклатура) вырождается в $\Gamma - \Gamma'$, т.е. переключается на потребление импортного оборудования и техники, отрываясь «от народа»¹¹. И это притом, что остальная часть системы (10) будет стремиться из отношения Я – Я перейти к отношению Я – Т – Я' и бурно его развивать (упразднение системы принудительного и более дешевого труда ускорило этот процесс). Тогда вторая, «нижняя» под-

⁹ Тематика «экономики Победы» в Великой Отечественной Войне и масштабов эвакуации промышленных предприятий также стала изучаться профессиональными экономистами сравнительно недавно, и пока разработка этих вопросов находится на недостаточном уровне.

¹⁰ Соответственно, выделяются два типа Я: одно работает для производства долгосрочных средств производства, инфраструктуры (так формировалась, например, система ГУЛАГа), другое – для производства предметов, удовлетворяющих насущные потребности большинства населения страны.

¹¹ В этом пункте можно наблюдать сближение с концепцией «социализма» Я.А. Кронрода. В схеме отрицательная динамика показана как (Т)̄.

система все больше будет замыкаться на потребительские нужды, т.е. на 3-ю строку и соответствующую часть 2-й строки. Положительную динамику потребления и роста полезности покажем как $(T)^+$. Получим:

$$\begin{aligned} & \Gamma - (T)^- - \Gamma'; \\ & T - Я - T'; \\ & Я - (T)^+ - Я'. \end{aligned} \tag{10'}$$

Система (10') будет все больше отдаляться от светлых идеалов коммунизма, несмотря на усиливающуюся с годами в СССР риторику. Избыточный денежный «навес», возникший уже с начала 1960-х гг. вследствие несбалансированности производства T во 2-й строке и потребления T в 3-й строке (на возросшую заработную плату), еще не замечается в схеме типа (10). Но он уже заметен в (10') благодаря нагрузке на 2-ю строку, т.е. на промышленность, которая испытывает структурные дисбалансы в производстве средств производства и предметов потребления. В работах замечательного нашего экономиста В.Н. Богачева (1929–1991), в частности, этот процесс накопления избыточной денежной массы хорошо показан, как минимум в 30-летней динамике (Богачев, 2006). Крестьянство также внесло свою лепту в этот процесс, особенно после отмены системы натуральной оплаты в колхозах.

В то же время стоит отметить, что из схем (10) и (10') видно, что процесс большевистских преобразований затронул 3-ю строку в наименьшей степени. Это особенно отчетливо стало проявляться при смене поколений от 1920 и 1930-х гг. к поколениям 1970 и 1980-х гг., которые уже всю жизнь жили по строке $Я - T - Я'$, а производительность труда не только не увеличивали, но зачастую и снижали.

8. ЭВОЛЮЦИЯ СХЕМЫ

(ЗАПАДНЫЙ ВАРИАНТ РАЗВИТИЯ: ДО ДЖ.М. КЕЙНСА И ПОСЛЕ)

На Западе, в отличие от России, наблюдались все три медленных процесса трансформации, соответствующие каждой из строк схемы (6). Строка (7) постепенно приходила на смену 3-й строке схемы (6). Процесс становления «праздного класса» и формирования системы «абсентеистской собственности» (по Веблену), т.е. трансформация строки $D - T - D'$ в $D - D'$, меняли вид 1-й строки. Согласование этих изменений со связующей 2-й строкой (промышленность) было болезненным, учитывая масштабные потрясения типа «Великой депрессии» и Второй мировой войны. Но, с другой стороны, без этих потрясений, выведших капитализм на новый путь развития (о чем думали многие западные интеллектуалы, в частности Дж.М. Кейнс), схема (6) также могла попасть в «ловушку автономного существования подсистем». Важно отметить еще и то, что сами строки в схеме (6) сохраняли свои номера и свой порядок, т.е. свое положение в иерархии, и не менялись местами. И только после 1945 г. в западном ми-

ре начинает складываться система, прежде всего система мощных финансовых институтов, которая перевернет устоявшиеся отношения.

Мощное движение финансовализации, начавшееся с 1970-х гг., с одной стороны, ускорило процесс параллельного вырождения производительного капитала в капитал фиктивный (Д – Д'), с другой – вследствие усиления роли денег и проблем инфляции – началось движение 1-й строки схемы (6) в направлении основания – к 3-й строке. Параллельно процесс умирания закона стоимости / ценности (Бодрийяр, 2000) вследствие отмены золотого стандарта и факта конвертируемости национальных валют выталкивал (или вытеснял) Я из основания системы, основанной все-таки на труде и бережливости, на первые строки. Бурное развитие технологий и НТП делало излишним (в массовом масштабе) явление предпринимательства и заменяло его долей затрат на НИОКР в корпорациях (Шумпетер, 2007; Гэлбрейт, 2008). Иными словами, во 2-й строке схемы (6) Я постепенно, но неуклонно заменялось на Д, категорию, которую можно толковать в данном контексте и как производительные инвестиции, и как производительную силу капитала, и т.д., смысл преобразований от этого не меняется¹².

В итоге мы приходим от схемы (6) к схеме (2) и ее свернутому представлению (2'), которых, тем не менее, вряд ли было возможно достичь так быстро (к концу XX в.), если бы не распад СССР и всей системы СЭВ.

9. РАДИКАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ СХЕМЫ (РАСПАД СССР И ВОЗНИКНОВЕНИЕ РФ)

Одним из преимуществ нашего обобщенного подхода к проблематике кругооборота, т.е. наблюдению за движением системы в целом, является возможность увидеть за огромным хаосом событий и фактов, сцеплений человеческих судеб и чаяний больших коллективов и групп руководящие тенденции. Именно эти последние определяют направление развития системы. Однако в отличие от закона больших чисел в статистике (где нужно большое пространство реализации) топика схем кругооборота позволяет следить за процессами и их результатами с помощью передвижения элементов по строкам и столбцам, пусть их и крайне малое число (в схеме 2 всего восемь элементов).

Иными словами, речь идет о том, чтобы понять, каким образом схема типа (10) или ее политико-экономический эрзац в виде схемы (5') была преобразована в 1990 и

¹² В этом процессе опять-таки можно увидеть аналог роста органического строения капитала в концепции Маркса: по достижении определенного значения c/v (отношения постоянного капитала c к переменному v) роль и место показателя в системе изменяется до неузнаваемости. Скажем, концепция «человеческого капитала» и соответствующая практика перехода к оценке умственного труда по приоритету над трудом физическим сильно удорожали v , но и потребовали усиленных вложений в c (ЧПУ, компьютеры и т.д.).

2000-е гг. в России в схему (2). Это преобразование было радикальным; настолько радикальным, что по своему масштабу оно, на наш взгляд, далеко превосходит преобразование, описанное в начале п. 7. Уже одно это наводит на мысль, что такая трансформация имела рукотворный характер и производилась с помощью внешнего управления. (В отличие от догоняющего развития 1930-х гг.) Однако для текущей демонстрации процесса это не так уж и важно, а важен результат.

Процессы движения гештальтов Г и Я, обнаружившиеся после Великой Отечественной войны и отмеченные в п. 7, были необходимыми условиями. Процесс в конце 1980-х гг. начался с преобразования 2-й строки как связующей строки для строк 1 и 3: деградация промышленности, прежде всего ВПК, вымывание, перепрофилирование, старение научно-технических кадров и т.д. Он шел последовательно от отрасли к отрасли, по степени капитализации и наличия фактора секретности. Параллельно происходил процесс становления строки Д – Д', причем сначала в форме многомиллионных траншей от МВФ в 1990-е гг., а затем по мере прививания опыта «освоения денег» в форме складывания системы чиновничества (рентный характер той и другой формы по существу одинаков). Данная строка была «вживлена» в систему (10) в качестве основания, как главный вирус, который должен впоследствии заразить всю систему. Такому положению дел способствовало много причин.

Затем, трудовое начало постепенно вытеснялось (и вытесняется до сих пор) из производящего сектора и заменялось на производящий характер Д во 2-й строке схемы (10). Этот процесс продолжается до сих пор, в частности, в сфере образования. Я было радикально оттеснено на уровень 1-й строки. По форме такое оттеснение напоминает главную заботу о человеке, так как имеет в виду его «хорошо понятый интерес», право на добычу заработной платы, чем бы он ни занимался, и т.д. Но по существу дела это Я заняло место не производящего, а потребляющего элемента, вытесненного из сфер собственного материального производства, творческого труда и пр. (Клюкин, 2015б). А с некоторых пор возник и порочный круг, когда выпускники вузов не могут найти себе работу по специальности, потому что промышленность, сильно пострадавшая, не востребует их знания и навыки; в то же время знание того, что они не нужны промышленности, приводит новых студентов, как «рациональных агентов» (и этот рационализм системой только поощряется), к ориентации на работу за границей или же в местах, не связанных по большому счету напрямую с реальным сектором экономики.

Можно видеть, как 1-я строка схемы (10) в итоге уступила место 3-й строке схемы (2); постоянные разговоры, даже в теории, о «провалах рынка» и «провалах государства» на российской почве и в контексте нашей истории имеют смысл дальнейшего развенчивания авторитета государства (Г). Только нужно учитывать, что (Г) не есть совокупность чиновников, как нам постоянно пытаются внушить; а есть целое, которое питает составляющие его элементы и реализует функцию связующей общно-

сти. Оно не сводится ни к отдельным личным интересам, ни даже к их сумме. В противном случае это (Г) рассматривается только лишь как государственный бюджет, как сумма средств, подлежащих распределению сообразно различным проявлениям индивидуализма; национальное же богатство подлежит дальнейшей приватизации и даже расхищению. Налицо явная центробежная тенденция, от которой проигрывает все общество; несмотря на то, что отдельные индивиды и группы могут иметь очевидный прирост полезности и благосостояния. Мы продолжаем эксплуатировать советское наследие, не производя полноценного замещения. Но, несмотря на такой негативный процесс, даже в теории такое понятие как «общество» (не говоря уже о «народе» как коллективной общности) фактически исчезло, заменившись на эрзацы различных форм индивидуализма и субъективизма. Вот нетривиальная задача для теоретиков игр: показать, что при выигрыше всех (или большинства) участников экономической деятельности, преследующих собственные интересы, общество в целом может оказаться и оказывается в проигрыше. Только для доказательства этой теоремы, видимо, нужно поставить во главу угла не интересы отдельных групп населения, а все население, всю общность; как выражался В. Леонтьев, весь круг воспроизводства, а не отдельный его сектор (Леонтьев, 2008, с. 947).

Далее, 3-я строка схемы (10) с модификацией в сторону ориентации на высокий уровень полезности стала 1-й строкой схемы (2). Это преобразование имеет под собой мощные стимулы, но они, по сути, разрушительны, потому что ставят нас в зависимость от экспорта сырья и импорта конечной продукции в системе МРТ. Экономика России с ее низкой производительностью труда, в частности, не выдерживает и не может выдержать стандартов потребления, которые существуют и культивируются в современных мегаполисах. Процесс обратного расселения горожан по деревням и селам кажется утопией. В период последних нескольких лет, по данным, произошло важное событие: число городских жителей Земли впервые превысило число жителей сельских. Урбанизация зашла очень далеко, и, по-видимому, этот процесс является необратимым.

Связующая 2-я строка реорганизована так, что производящий элемент Я вытеснен и на его место заступил элемент Д, вследствие чего характер производимых экономикой товаров (Т) также радикально изменился. Проще всего оценить изменение, посмотрев на динамику доли ВВП Российской Федерации в мировом ВВП и на отставание страны в сфере передовых технологий. В отраслевом разрезе это означает, что обрабатывающая промышленность в качестве системообразующего ядра экономики страны (или системы базисных товаров, включая основной и человеческий капиталы) постепенно утрачивает ресурс даже к простому воспроизводству; или, используя терминологию межотраслевого анализа, – к самовоспроизводству. Есть все опасения ожидать, что через некоторое время обрабатывающая промышленность будет служить

уже не связующей, созидающей систему строкой, а *безразличным пространством рынка* по-русски, на котором будут иногда пересекаться представители строк Я – Т – Я' и Д – Д' для удовлетворения своих сугубо личных интересов. Потеря 2-й, связующей строки в схеме типа (2) или (2'), выполняющей роль демпфера противоречий Я и Д, чревата последствиями, которые выходят уже далеко за рамки собственно экономических противоречий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Обобщенная схема кругооборота (2), рассмотренная в историческом времени как эволюция ведущего принципа иерархии (в сочетании с *процедурой замыкания* последней строки), реализует *историческое движение* более реалистического типа, нежели то, которое предписывается историей экономических учений и доктрин. Она проливает дополнительный свет и дает ответы на ряд вопросов, которые в рамках традиционной истории мысли либо не ставились, либо ответы были predeterminedены и заданы заранее, как сложившейся идеологией, так и мнениями в среде профессионального сообщества. Новый взгляд на эпоху, в которой преобладала так называемая политическая экономия социализма, свидетельствует о том, что упрекать ее и тем более забывать не следует; нужно изучать и осмысливать иные источники информации, помимо собственно политико-экономических сочинений. Источники, которые больше свидетельствуют о реальности, нежели иные ученые трактаты, в которых аргументация зачастую отличалась и отличается тем, что существует исключительно в головах пишущих эти трактаты экономистов.

В то же время предложенный подход ясно и недвусмысленно ставит вопрос о выходе из ситуации, сложившейся в процессе становления схемы типа (2), – процессе, в рамках которого мы живем и который наблюдаем каждый день.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Богачев В.Н. Народнохозяйственная эффективность и затратный механизм / Сост. О.С. Пчелинцев. – М.: Наука, 2006.
- Бодрийяр Ж. Символический обмен и смерть. – М.: Добросвет, 2000 [1976].
- Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984 [1899].
- Веблен Т. Теория делового предприятия. – М.: Дело, 2007 [1904].
- Гегель Г.В.Ф. Политические произведения. – М.: Наука, 1978.
- Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество. Избранное. – М.: Эксмо, 2008.
- Клюкин П.Н. Эвристическое значение метода возвратной традиции (на примере творческого наследия Н.Д. Кондратьева) // Наследие Н.Д. Кондратьева и современность / Под ред. П.Н. Клюкина. – СПб.: Алетейя, 2014.
- Клюкин П.Н. Эволюционный принцип в теории хозяйственного кругооборота // Эволюция экономической теории: воспроизводство, технологии, институты / Под ред. В.И. Маевского, С.Г. Кирдиной. – СПб.: Алетейя, 2015а.

- Клюкин П.Н.* Категория «Я» в системе народнохозяйственного кругооборота // Теория и практика институциональных преобразований в России / Под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 34. – М.: ЦЭМИ РАН, 2015б.
- Леонтьев В.* Хозяйство как кругооборот // *Физиократы...* (2008) [1928].
- Леонтьев В.* Количественные соотношения затрат и выпуска в экономической системе США // 2009 [1936]. *Экономист*. № 8.
- Маевский В.И., Малков С.Ю.* Новый взгляд на теорию воспроизводства. – М.: Инфра-М, 2013.
- Маевский В.И., Малков С.Ю., Рубинштейн А.А.* Новая теория воспроизводства капитала. – М.; СПб.: Нестор-История, 2016.
- Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии: В 3-х тт. – М.: Эксмо, 2011.
- Меркантилизм* / Под ред. и со вступ. ст. И.С. Плотникова. – Л.: ОГИЗ – Соцэкгиз, 1935.
- Немчинов В.С.* «Экономическая таблица» Ф. Кенэ // *Физиократы...* (2008) [1965].
- Сраффа П.* Производство товаров посредством товаров. Прелюдия к критике экономической теории. – М.: Юнити-Дана, 1999 [1960].
- Физиократы.* Избранные экономические произведения. Ф. Кенэ, П.-С. Дюпон де Немур, А.Р.Ж. Тюрго / Под ред. П.Н. Клюкина. – М.: Эксмо, 2008.
- Чаянов А.В.* Крестьянское хозяйство. Избранные труды. – М.: Экономика, 1989.
- Чаянов А.В.* Александр Васильевич Чаянов (не публиковавшиеся и малоизвестные работы). – М.: Дашков и К°, 2003.
- Шумпетер Й.* Хозяйственный кругооборот в его обусловленности существующими отношениями // Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Эксмо, 2007 [1911].
- Charasoff G. von.* Das System des Marxismus. Darstellung und Kritik. – В.: Hans Bondy, 1910.
- Neumann J. von.* A Model of General Economic Equilibrium // 1945–1946 [1932, 1937]. *Review of Economic Studies*. Vol. 13. No. 1.
- Pribram K.* Conflicting Patterns of Thought. – Washington, D.C.: Public Affairs Press, 1949.
- Pribram K.* Prolegomena to a History of Economic Reasoning // *Quarterly Journal of Economics*. 1951. Vol. 65. No. 1. Feb.
- Pribram K.* Patterns of Economic Reasoning // *American Economic Review*. 1953. Vol. 43. No. 2. Papers and Proceedings of the Sixty-fifth Annual Meeting of the American Economic Association. May.

ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СТАТИСТИКИ ФАЛЬСИФИКАТА

В настоящее время в подавляющем большинстве государств земного шара в жизнь самых широких слоев населения все более и более активно стал принимать не такой уж и новый (предшествующая история человечества просто пестрит свидетельствами удачных и не совсем удачных подделок), но специфический термин, как фальсификат. В результате, желая того или нет, потребители систематически начали сталкиваться с тем, что приобретаемые ими самые разнообразные товары и услуги в той или иной степени не соответствуют установленным стандартам производства, а также параметрам, зафиксированным в прилагающийся сопроводительной документации.

Не секрет, что на заправочных станциях в баки автомобилей и других транспортных средств нередко заливается бензин с менее высоким октановым числом или бензин, включающий побочные примеси и присадки, позволяющие несколько восполнить этот пробел. В продовольственных магазинах, лавках, на рынках постоянно реализуются:

- масло, которое по существу представляет собой не масло, а спред;
- сыр с невысоким содержанием жиров животного происхождения (т.е. не сыр, а сырный продукт);
- молоко, сильно разбавленное водой (то есть не молоко, а молочный продукт);
- колбаса, включающая вместо мяса разнообразные наполнители;
- хлеб, имеющий меньший, чем положено вес и т.д.

В непродовольственных магазинах сплошь и рядом встречаются самые разнообразные по предназначению товары, рекламируемые как изделия известных компаний и фирм, а на самом деле никакого отношения к ним не имеющие, так как произведены без лицензий, из менее качественных материалов и с нарушением оригинальных технологий. В аптеках продаются лекарства, которые либо являются плацебо (пустышкой) и не имеют в своем составе лечебных компонент, либо вообще могут нанести вред здоровью человека. Гражданам в массовом порядке предлагаются многочисленные услуги (юридические, астрологические, оздоровительные, консультационные и др.) заведомо подразумевающие частично или полностью недостоверную информацию.

В сложившейся обстановке можно выделить четыре ключевые черты. Во-первых, список практических образцов подобного подлога можно продолжать до бесконечности, так как подделки проникли фактически во все сферы жизни современного

общества. Во-вторых, среди населения уже очень сложно встретить граждан, которые бы ни разу не подвергались обману и не сталкивались с проблемами, касающимися фальсификации товаров и услуг. В-третьих, фальсификат превратился в одну из отличительных граней жизни общества, так как пронизал его снизу доверху во всех смыслах слова. В-четвертых, часть населения уже настолько свыклась с фальсификатом, что не видит в этом ничего плохого и даже не считает его серьезным нарушением своих прав.

В этом контексте не является исключением и наша страна. По информации Торгово-промышленной палаты (ТПП) Российской Федерации, в настоящее время удельный вес фальсификата (фальсифицированной в той или иной степени продукции) в товарообороте в среднем достиг примерно 30%. Причем объем поддельного маргарина находится в районе 40–45%, рыбных и мясных консервов 35–40%, косметики, парфюмерии и моющих средств более 50%, алкогольной продукции около 60%, одежды и обуви почти 40%. По данным А. Даниленко, председателя Общественного совета при Министерстве сельского хозяйства и главы Национального союза производителей молока, «половина сливочного масла, продающегося в нашей стране, является фальсификатом так же, как и 70% плавленых сыров, 60% сгущенного молока, треть сметаны и творога, находящихся на прилавках» (<http://falsifikat.net>). Встречаются и более высокие экспертные оценки масштабов распространения фальсифицированных продуктов, но они достаточно часто носят субъективный или политизированный характер, ориентированный не на познание истины, а на попытку обличения действующей власти.

Если верить заявлениям подобного рода, то необходимо признать – чисто с количественной точки зрения масштабы фальсификата в России, несомненно, уже достигли того предела, за которым невозможно молчать о существовании серьезной социально-экономической проблемы или делать вид, что она является слишком мелкой, второстепенной. Фальсификат в самых разнообразных формах проявления наносит серьезный ущерб не только рядовым гражданам и добросовестным фирмам-производителям товаров и услуг, но и государству в целом. Граждане, покупая фальсифицированную продукцию, платят деньги не за то, что хотели (явно переплачивая за отсутствующее качество и поддельное содержание), нередко подвергают свое здоровье опасности, а в отдельных случаях вообще остаются «у разбитого корыта» в силу быстрой порчи, поломки и т.д. своего приобретения. Фирмы-производители несут серьезные финансовые и моральные потери. Пиратские копии известных брендов, реализуемые в массовом порядке, приводят к недополучению прибыли. При этом наносится удар по имиджу компаний, которые начинают ассоциироваться у населения с низким качеством товаров. Естественно, что государство собирает гораздо меньшие налоги, а в глазах потребителей выглядит, если и не соучастником широкомасштаб-

ных афер (в лице чиновников, прикрывающих подобный обман), то, как минимум, пока неспособным защитить собственные интересы и интересы своих граждан.

В самой простой интерпретации, то есть на бытовом уровне, фальсификат представляет собой любую попытку выдать за оригинал образец чего-либо, который по своим размерам, качествам, свойствам и т.п. не удовлетворяет установленным требованиям. Например, если в буханке хлеба не тот вес (обычно в меньшую сторону), в молоке не та жирность, пальто шито не из того материала и т.д. все это можно считать классическими образцами фальсификата. Причем применительно к товарам фальсификация может осуществляться в нескольких направлениях:

- искажение веса;
- искажение объема;
- искажение формы;
- искажение цвета;
- искажение содержания;
- искажение технологии;
- искажение вкуса и др.

Несмотря на столь широкий «ассортимент» возможных вариантов фальсификации, необходимо признать, что речь здесь в большинстве случаев идет о товарах. А это явно сужает поле «битвы» с фальсификатом. Он легко может быть рассмотрен не только по отношению к товарам, но и к услугам. Скажем, если на суд зрителей, поклонников и т.д. выносится песня, исполняемая под фонограмму, поддельная картина, лекция низкого качества и т.п., то здесь, несомненно, присутствует попытка подмены оригинала подделкой, не соответствующей заявленному образцу. Кроме того, в широком смысле слова фальсификат может быть рассмотрен по отношению абсолютно ко всему – информации, идеям и т.д. И в этом случае установить подделку бывает намного сложнее, когда, скажем, происходит информационный вброс заведомо недостоверных данных или осуществляется попытка выдать одни идеи за другие, приписав им явно несуществующие ценности.

Чтобы даже не одержать частичную или полную победу над фальсификатом, а просто попытаться оказать сопротивление столь сложному и негативному процессу, необходимо иметь реальное представление о фактически сложившейся ситуации. Для решения этой актуальной задачи объективно потребуется система статистических показателей, которая позволит комплексно охарактеризовать процесс фальсификации товаров и услуг. Без нее крайне сложно, а, пожалуй, и вообще невозможно разработать систему практических мероприятий, направленных на противодействие и профилактику распространения фальсификата. Одновременно требуется осознать, что неточная или неадекватная оценка фальсификации товаров и услуг способна привести к

принятию неправильных управленческих решений, которые не улучшат, а усугубят и без того непростую обстановку.

Не менее важным вопросом является отбор показателей для всесторонней количественной характеристики процесса фальсификации товаров и услуг. Анализ различных источников информации дает основания говорить о том, что в настоящее время для оценки масштабов и распространенности фальсификата в обществе привлекаются самые различные индикаторы.

Так среди них встречаются следующие абсолютные и относительные показатели (<http://falsifikat.net>):

- 1) число проведенных проверок, направленных на выявление фальсификата;
- 2) число проведенных экспертиз товаров и услуг, направленных на выявление фальсификата;
- 3) стоимость проведенных проверок и экспертиз товаров и услуг по выявлению фальсификата;
- 4) число выявленных случаев фальсификации товаров и услуг;
- 5) размер выявленных партий фальсифицированных товаров и услуг (в натуральном и стоимостном выражении);
- 6) удельный вес рынка определенных товаров или услуг, приходящихся на фальсификат;
- 7) структура выявленных случаев фальсификата по видам, способам и другим признакам;
- 8) среднее число выявленных случаев фальсификации товаров и услуг в расчете на одну проверку;
- 9) средний размер партии фальсифицированных товаров и услуг в расчете на одну проверку (в натуральном и стоимостном выражении);
- 10) ущерб, нанесенный потребителям от приобретенных фальсифицированных товаров и услуг;
- 11) потери добросовестных фирм-производителей от фальсификата;
- 12) потери государственного бюджета вследствие производства и реализации фальсифицированных товаров и услуг и др.

Представленные выше основные показатели фальсификации товаров и услуг в зависимости от своего содержания могут быть подразделены по смыслу. С экономической точки зрения первые три показателя, которая ориентирована на выявление фальсифицированной продукции. Четвертый, пятый, шестой и седьмой показатели отражают абсолютные и относительные масштабы, а также структуру выявленного фальсификата. Восьмой и девятый показатели позволяют оценить распространенность и весомость фальсифицированных товаров и услуг в расчете на одну проверку. Последние три показателя концентрируют внимание на ущербе и потерях от фальсификата. В

целом, рассмотренные показатели дают достаточно полное, но все же первичное, внешнее представление о месте и роли фальсификации товаров и услуг в обществе.

В целях конкретизации и уточнения оценки тех или иных направлений фальсификата существует насущная потребность в разработке развернутой системы показателей фальсификата, которая бы предоставляла возможность детальной и всесторонней характеристики объекта исследования. В настоящее время такая система показателей еще не сформировалась окончательно, а поэтому публикации результатов практических проверок обычно основываются лишь на ключевых индикаторах фальсификационного процесса (Герасимова, Белокурова и др., 2005).

С принципиальной точки зрения (то есть с позиций предназначения) все количественные индикатора фальсификата в общем виде можно разбить на две взаимосвязанные группы.

- а) показатели масштабов фальсификата;
- б) показатели ущерба от фальсификата.

Первая из них призвана отразить, насколько фальсификат уже проник в общество. В ее состав по определению должны входить показатели, отражающие абсолютные и относительные границы распространения фальсификата, а именно вскрывать два аспекта. С одной стороны, как много или мало в абсолютном выражении имеется фальсифицированных товаров и услуг. С другой стороны, какую часть они составляют от всех товаров и услуг (это если так можно выразиться относительный ориентир). Именно в тесном соприкосновении между собой подобные индикаторы дают комплексное представление о масштабах фальсификата.

Вторая группа интересна тем, что «ориентирует» в пространстве и концентрирует внимание на тех последствиях, к которым приводит фальсификат. В данном случае имеется в виду тот ущерб или потери, которые имеют граждане, добросовестные компании и само государство от производства фальсифицированных товаров и услуг. Правда, в этом контексте не стоит забывать и тот момент, что часть членов общества, не способных покупать дорогие товары и услуги могут сознательно отдать свои голоса (читай денежные средства) в пользу фальсификата.

Однако эти группы показателей все же не учитывают того обстоятельства, что проверить всю массу товаров и услуг абсолютно невозможно. А поэтому параметры фальсификата устанавливаются по итогам проверок, которые дают основания для получения дальнейших фактических и расчетных оценок. В этом плане возникает объективная потребность осуществления двух итераций. Прежде всего, выделения в самостоятельную группу таких показателей, которые бы смогли отразить деятельность, позволяющую получать хоть какое-то представление о ситуации с фальсификатом. Далее все остальные группы показателей будут вытекать из результатов выявления

фальсификационной деятельности. В этом случае на свет появляется уже расширенная версия системы показателей статистики фальсификата:

- А) показатели масштабов деятельности по выявлению фальсификата;
- Б) показатели объема, структуры и частоты выявленного фальсификата;
- В) показатели потерь от выявленного фальсификата;
- Г) показатели предполагаемых последствий фальсификации товаров и услуг.

Индикаторы масштабов деятельности по выявлению фальсифицированных товаров и услуг свидетельствуют о том, какое внимание государство уделяет противодействию столь негативному явлению. По своей сути показатели данной группы как бы распадаются на несколько направлений, а именно: какой контингент работников (служащих и т.п.) был задействован на данном участке работы; сколько рейдов и мероприятий они провели; сколько экспертиз и анализов было осуществлено по итогам деятельности и во что, в какие финансовые расходы все это вылилось. Каждое из перечисленных направлений имеет свои собственные показатели, которые призваны отобразить масштабы анти фальсификационной деятельности, а также ее плодотворность. При этом особое внимание требуется обратить на то обстоятельство, что индикаторы последующих разделов тесно переплетаются с проведенными рейдами и экспертизами, так как именно на их основе устанавливаются параметры выявленного фальсификата и потери от него. По большому счету здесь речь идет о выборочных характеристиках, потому что на фальсификацию проверяется не вся масса товаров и услуг, а лишь их некоторая часть, которая позволяет судить о степени проникновения фальсификата в общество (Захарченко, 2005).

Индикаторы второй группы, а именно объема, структуры и частоты выявленного фальсификата, ориентированы на то, чтобы попытаться сформировать предметное видение ситуации – насколько много или мало фальсифицированных товаров и услуг, каковы их видовая принадлежность и структурные особенности, а также как часто встречается тот или иной фальсификат. По большому счету все характеристики, принадлежащие ко второй группе, нацелены на количественное описание наиболее популярных параметров, рассмотренных применительно к совокупности выявленных товаров и услуг, обладающих разнообразными признаками фальсификации.

Индикаторы третьей группы нацелены на то, чтобы дать оценку потерь, которые прямо или косвенно могут быть связаны с обнаруженным фальсификатом. В этом контексте совершенно очевидно, что ущерб от фальсификации товаров и услуг, с одной стороны, рассматривается применительно к той партии товаров или тому объему услуг, где это явление было установлено (бессмысленно рассуждать о других партиях или объемах, так как там могут иметься свои параметры фальсификата). С другой стороны, на что уже обращалось внимание ранее, ущерб от фальсификата может быть рассмотрен на различных уровнях. Поэтому здесь должны присутствовать показатели,

относящиеся к отдельным гражданам, добросовестным компаниям и государству в целом. Причем не стоит автоматически подразумевать, что ущерб государства складывается из ущерба граждан и добросовестных фирм. Все намного сложнее. На каждом из выделенных уровней существуют свои специфические потери, которые не должны оставаться вне поля зрения статистики.

И, наконец, индикаторы четвертой группы, завершая оценку места роли фальсификата в обществе, качественно отличаются от всех других показателей тем, что фактически предполагают распространение параметров выборочной совокупности на весь объем производимых товаров и услуг. Подобная экстраполяция подразумевает, что удельный вес фальсификата, выявленного в партиях тех или иных товаров (объемах услуг), привязывается ко всему производству. Подобный подход, конечно, допускает определенные статистические неточности, но разрешает выйти из ситуации, когда нет никакой возможности проверять все товары и услуги.

Таким образом, статистические показатели могут послужить надежным и эффективным инструментом в практической борьбе с фальсификатом, так как позволяют идентифицировать его количественные параметры и на их основе выявить качественные особенности столь негативного общественного явления, наносящего большой вред производителям и потребителям, а также серьезный удар по имиджу государства, если оно не способно эффективно противостоять подобной противозаконной деятельности. Причем только на основе комплексного анализа разнообразных статистических индикаторов, характеризующих обстановку с фальсификацией товаров и услуг, можно разработать правильные и обоснованные мероприятия и целевые программы, направленные на успешную борьбу с фальсификатом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Герасимова В.А., Белокурова Е.С., Вытовтов А.А.* Товароведение и экспертиза вкусовых товаров. – СПб.: Питер, 2005.
- Захарченко Т.А.* Экспертиза качества товаров: идентификация и выявление фальсификата. – СПб.: РИО СПб филиала РТА, 2005.
- Матраева Л.В., Карманов М.В.* Фальсификат как вызов развития современного общества: к вопросам о методологии прикладного исследования масштабов и последствий фальсификации товаров и услуг // Экономика и предпринимательство. 2015, №8-2.
- Николаева М.А. и др.* Идентификация и фальсификация пищевых продуктов. – М.: Экономика, 1996.
- Электронный ресурс: <http://falsifikat.net>.

О НОВОМ МЕХАНИЗМЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Выступая в 2008 г. на расширенном заседании Госсовета с программной речью, определяющей стратегию развития экономики России до 2020 г., Президент РФ В. Путин дал свое видение развития страны на долгосрочную перспективу. Особое внимание он обратил на необходимость изменения существующего «сырьевого сценария развития», полагая что «[Е]динственной реальной альтернативой такому ходу событий... является *стратегия инновационного развития страны* (выделено мною – В.М.)». Поясняя этот термин, В. Путин, прежде всего, выделяет «наиболее эффективное применение знаний и умений людей для постоянного улучшения технологий, экономических результатов, жизни общества в целом» (Жить по-человечески..., 2008).

Анализируя эти высказывания, обращаем внимание на то, что президент намечал перспективы будущего долгосрочного развития страны, отметив необходимость перехода экономики России к новому этапу, определяемому ее развитием как «технологической державы». На своей завершающей (этап его руководства государством до 2008 года) пресс-конференции президент, что находясь «во многих отраслях на достаточно низком уровне... может быть хорошей предпосылкой для того, чтобы перепрыгнуть сразу через несколько этапов» (Премьера Путина..., 2008).

Между тем пока нет единого представления о необходимых изменениях в рамках стратегии инновационного развития. *Если оценивать наше представление о будущем российской экономики, то следует подчеркнуть, что оно прямо противоположно мнению либералов, определяющих экономическую сторону построения рыночной экономики России как практически завершенную.* Так определил этап формирования современной российской экономики, в частности, В. Мау (Maу, 2005).

Мы же считаем, что именно механизм производственной деятельности нуждается не только в корректировке, но и первоочередном изменении, благо страна в будущем претендует на роль «технологической державы». *И потому в качестве одной из наиболее злободневных проблем нам представляется разработка нового механизма производственной деятельности, определяющего взаимосвязь и взаимообусловленность основополагающих факторов производственной деятельности на микроуровне без участия государства.*

При разработке теоретических основ механизма производственной деятельности считается, что чем более полно мы будем использовать опыт промышленно развитых стран, прошедших этап формирования развитой рыночной экономики, тем быстрее войдем в число этих стран. Мы же в ряде работ (в частности, в одной из последних работ (Малышев, 2016)) доказываем, что копирование опыта промышленно развитых стран – не

лучший вариант развития России, что в мировой экономике чаще успешным становится развитие тех стран, которые «идут своим путем».

Вследствие этого, мы считаем неверным подход к развитию экономики на базе дихотомии «план – рынок», отрицающей все то, «что было до перестройки». *Нельзя не отметить, что это революционное отрицание привело к тому, что российская экономика стала во многом зависеть от тенденций развития мирового рынка, что нельзя оценить как положительный фактор.*

И потому особенно актуальной представляется задача создания самостоятельной суверенной экономики, способной противостоять экономическому «нажиму», при политике санкций, перешедшей в шантаж со стороны развитых стран. Такая ситуация до перестройки не была характерна для российской экономики: СССР был единственной в мире страной, которая могла развиваться за счет использования только собственных ресурсов.

Однако мы призываем не к автаркии, а к ситуации, при которой российская экономика могла бы использовать положительные тенденции мирового рынка, абстрагируясь от отрицательных его тенденций. Необходимость этого стала ясна при введении санкций. Именно сейчас перед экономикой России встала задача: добиться экономического суверенитета, при котором возможность автаркии была бы вариантом развития. *Главным, по нашему мнению, является тот факт, что механизм производственной деятельности в настоящее время явно не соответствует тому уровню развития, который может обеспечить России суверенитет ее экономики.*

В частности, не соответствует этой задаче «сырьевая ориентация» экономики, предполагающая существенную зависимость от конъюнктуры мирового рынка. И поэтому дальнейшее развитие российской экономики должно быть связано с коренным изменением структуры: увеличением значимости в производстве и потреблении высокотехнологичных продуктов, что позволит превратить Россию в «технологическую державу».

Несмотря на постоянную прокламацию необходимости коренных изменений, переход России к рыночной экономике, проведенный нашими либералами, можно ассоциировать лишь с изменением «надстройки»: производственных отношений субъектов производственной деятельности. Ошибочной оказалась надежда российских либералов на то, что политика *laissez-faire* первого этапа перестройки приведет к развитой рыночной экономике. Мероприятия по единовременной либерализации цен и «обвальная» приватизация собственности, проведенные нашими либералами, лишь разрушили экономику. В частности, вызвали резкий спад производства, гиперинфляцию, снижение уровня жизни населения – все те беды, от которых, казалось бы, должен был спасти переход к рынку. Почему?

По нашему мнению, потому что *первоочередным мероприятием по перестройке экономики должно было стать внедрение механизма производственной деятельности, который обеспечил бы функционирование всех субъектов производственной деятельности и всеобщую занятость трудоспособного населения.* Эти задачи, бывшие при директивности управления экономикой в качестве основных государственных задач, являются основополагающими для любого государства, если оно считается развитым. Однако либералы не поняли этого. Реформирование экономики пошло по другому пути, при котором факторы максимизирующего поведения – внутриотраслевую межфирменную конкуренцию, информационную асимметрию, стремление к аккумуляции ресурсов производства каждого из субъектов производственной деятельности, разрушившие прежнюю экономику – они посчитали основой формирования развитой рыночной экономики России. Разрушение экономики, по мнению либералов, должно было стать этапом формирования новой экономики. *Но опыт России показал, что это не так, и разрушение старого далеко не всегда становится этапом созидания нового.*

Особенностью перехода экономики России к рынку стал тот факт, что, минуя этап первоначального накопления капитала, произошел ее «скачок в монополизм». Экономика после проведения первых мероприятий по либерализации цен и приватизации собственности быстро «превратилась» в монополистическую экономику. Это «превращение» стало наследием «директивного прошлого», и объяснялось оно высоким уровнем концентрации производства при централизованном распределении ресурсов производства, при котором «удобнее» было распределять ресурсы по крупным производственным единицам. Наряду с этим, они все должны были функционировать при всеобщей занятости трудоспособного населения. Таким образом, отмеченные выше элементы развитой рыночной экономики были при директивности управления задачами ее функционирования. *Но задачами, определяемыми не механизмом производственной деятельности микроуровня, как в рыночной экономике, а централизованным планированием на макроуровне.*

Отметим, что и в настоящее время концентрация производства не претерпела существенных изменений по отношению к директивности управления экономикой. Это позволило экономике России после «обвальной» приватизации сразу стать монополистической, поведение субъектов производственной деятельности в которой закономерно стало максимизирующим, со всеми присущими этому поведению признаками. Максимизирующее поведение является основным признаком «методологического индивидуализма», согласно которому «единственным реально существующим субъектом экономической и политической жизни признается самостоятельно принимающий решения индивид, стремящийся максимизировать свое благосостояние» (Нуреев, 1997, с. 488).

Это поведение определяется двумя основополагающими признаками: первичностью права собственности и ограниченностью воспроизводства сбытом продукта производства. Эти признаки предполагают тот, подчеркнутый еще К. Марксом факт, что потребление продукта как ресурса производства не входит в процесс воспроизводства. На это он указывал в «Экономических рукописях»: первоначальном варианте «Капитала». По его мнению: «Потребление, рассматриваемое не только как конечный пункт, но также и как конечная цель, – лежит, собственно говоря, *вне политической экономики* (выделено мною – В.М.), за исключением того, что оно, в свою очередь, оказывает обратное воздействие на исходный пункт и вновь дает начало всему процессу» (Маркс, 1980, с. 26).

Как видим, К. Маркс определяет два вида категории: «потребление как конечную цель производства» и «потребление как исходный пункт процесса производства». По его мнению, потребление как конечная цель не может рассматриваться политэкономией, так как лежит вне процесса производства, ограниченного сбытом продукта. Политэкономия, соответственно и экономическая наука, рассматривает только потребление, включаемое в процесс воспроизводства, ограниченный сбытом продукта производства.

Отметим, что в свете этого утверждения, в самом «Капитале» К. Маркс не касается проблемы двойственности потребления продукта, считая ее решенной. Именно этим объясняется то, что практически все экономисты «от Маркса и до наших дней» не рассматривают иной оценки категории «потребления», кроме как «исходного пункта процесса производства».

Однако мы не считаем решенной проблему оценки «потребления». Отметим, что, несмотря на утверждение о невключении потребления в процесс воспроизводства, К. Маркс в «Экономических рукописях» все же рассматривает два вида потребления.

Первое – «*производительное потребление*» – обычно используется в политэкономии при его характеристике как части процесса воспроизводства, ограниченного сбытом продукта производства, подчеркивая при этом превалирующую значимость производства. «Производство, как непосредственно совпадающее с потреблением, потребление, как непосредственно совпадающее с производством, они (современные ему политэкономы – В.М) называют *производительным потреблением* (выделено К. Марксом – В.М.).

И далее он подчеркивает, что «производительное потребление» в политэкономии – не единственный вид потребления, что категория «производительного потребления» выдвигается политэкономами «...только для того, чтобы отделить потребление, идентичное в с производством, от собственно потребления, которое, наоборот, понимается как уничтожающая противоположность производства... Это *потребительное производство* (выделено мною – В.М.)... В первом («производительном потреблении» –

В.М.) производитель себя овеществляет, во втором («потребительском производстве» – В.М.) – персонифицируется произведенная им вещь» (Маркс, 1980, с. 27).

Исходя из этих определений категории «потребления», мы можем сделать вывод: все существующие в настоящее время течения экономической мысли «персонифицируют производителя», точнее – его право собственности на результаты производства и ресурсы производства. С другой стороны, К. Маркс, понимая ограниченность «производительного потребления» как потребления для производства, считает в то же время, что потребление продукта может играть и другую роль – роль, при которой в этом процессе персонифицируется произведенная производителем вещь, то есть персонифицируется продукт, становясь центром процесса воспроизводства.

По его мнению, потребление, «... уничтожая продукт, этим самым придает ему завершенность, ибо продукт есть (результат) производства не просто как овеществленная деятельность, а лишь как предмет для деятельного субъекта» (Там же, с. 28). Именно тем, что продукт это «предмет для деятельного субъекта», К. Маркс, в конечном итоге, оценивает его как ресурс для производства продукта. И потому центром процесса воспроизводства становится не производство продукта, а его потребление как ресурса производства. *Именно с этой, пока никем не исследованной позиции мы пытаемся рассмотреть потребление не как исходный, а как завершающий процесс воспроизводства. Таким образом, поставить в центр процесса воспроизводства категорию не «производителя», а «продукта», объединив, вследствие этого, в процессе воспроизводства производство и потребление каждого из продуктов.*

Это объединение процессов производства и потребления станет возможным, если существующая в настоящее время между ними *информационная асимметрия* будет заменена *информационной симметрией*. Вследствие этого тайна производителя, скрывающего свои издержки на производство продукта от потребителя, также как и тайна потребителя, скрывающего от производителя продукта эффект потребления этого продукта, будет заменена возможностью производителя продукта получить скрываемые потребителем данные о потреблении продукта как ресурса производства, а потребитель продукта получит данные об издержках на производство продукта.

При этом информационная симметрия, в первую очередь, будет определяться информацией не финансовой оценке этих процессов, а об их технологических особенностях. *И производитель, и потребитель продукта, в первую очередь, будут добиваться межотраслевой межфирменной технологической аддитивности процессов производства и потребления каждого из продуктов: финансовая оценка этой аддитивности будет вторичной, производной.*

Этот взаимный обмен производителя и потребителя каждого из продуктов информацией о его производстве и потреблении будет означать практический выход за рамки ограничений «спрос–предложение» продукта, ограничений, эмпирически воз-

никающих при информационной асимметрии межотраслевых межфирменных отношений. Таким образом, введение информационной симметрии превратит эмпирически возникающие межотраслевые межфирменные отношения в рамках ограничений «спрос-предложение» в постоянно соблюдаемое партнерами межотраслевое межфирменное сотрудничество в рамках процессов «производство-потребление». Вследствие этого, межотраслевое межфирменное сотрудничество будет отличаться от межотраслевых межфирменных отношений тем, что производитель будет заинтересован не в эффективности сбыта продукта, а в эффективности его потребления как ресурса производства.

При межотраслевом межфирменном сотрудничестве потеряет свою значимость категория «обмен», так как межотраслевые межфирменные отношения, определяемые ограничениями «спрос–предложение» продукта, будут заменены ограничениями «производство–потребление» продукта. А потому противоречие между производителем и потребителем, возникающее при межотраслевых межфирменных отношениях из-за ограничения деятельности производителя сбытом продукта, сменится межотраслевым межфирменным сотрудничеством, при котором производитель в качестве конечного результата своей деятельности будет считать потребление произведенного им продукта.

Чтобы четче разделить используемый в настоящее время и предлагаемый нами процессы воспроизводства, мы тот процесс, в котором «производитель овеществляет себя» назовем *воспроизводством продуктов производства*, а тот, где «овеществляется произведенный производителем продукт», назовем *воспроизводством ресурсов производства*. Оба названия, в определенной степени, условны, однако надо еще раз подчеркнуть, что в процессе воспроизводства продуктов производства результат – сбыт продукта производства, в процессе воспроизводства ресурсов производства результатом будет потребление продукта как ресурса производства.

Объединение процессов производства и потребления каждого из продуктов приведет к тому, что изменится парадигма процесса воспроизводства: не производство продукта станет целью его потребления, а потребление продукта – целью его производства. Отсюда потеряют значимость признаки максимизирующего поведения субъектов производственной деятельности, те признаки, которые определяют «методологический индивидуализм» их поведения. При воспроизводстве ресурсов производства функционирование реального сектора существенно изменится из-за стремления субъектов производственной деятельности функционировать как партнеров, то есть при обеспечении взаимной выгоды.

Понятие взаимной выгоды при межотраслевом межфирменном сотрудничестве будет определяться несколькими факторами, основой которых станет межотраслевая межфирменная сбалансированность экономики, определяемая как

равная возможность самостоятельного воспроизводства ресурсов производства. Следует отметить, что сбалансированность экономики часто связывают с выравниванием уровня эффективности ресурсов производства, что явно неверно при различии органического строения ресурсов производства (различии соотношения постоянного и переменного капитала)¹.

В процессе воспроизводства ресурсов производства при информационной симметрии межотраслевого межфирменного сотрудничества каждый из субъектов производственной деятельности будет определять результат своего функционирования в рамках права собственности потребителя продукта. Это приведет к тому, что межотраслевое межфирменное сотрудничество выльется в непрерывно функционирующую, бесконфликтную технологическую цепочку, в которой каждый из субъектов производственной деятельности будет стремиться к сотрудничеству с партнером при парадигме «потребление – цель производства».

Информационная симметрия отнюдь не новость для российской экономики. Правда, при директивности управления она не имела особого значения, так как эффективность использования продуктов не была показателем распределения ресурсов производства: это распределение было предопределено плановой системой их распределения, при которой она практически не учитывалась. *Если что и учитывался, то в первую очередь – технологический детерминизм процессов производства и потребления каждого из продуктов.*

По нашему мнению, именно межотраслевой межфирменный технологический детерминизм должен стать исходным фактором определения условий межотраслевого межфирменного сотрудничества. *И чем выше будет научно-технический уровень продуктов производства, тем большее значение будет приобретать межотраслевой межфирменный технологический детерминизм, который будет осуществляться на основе совместно достигаемой межотраслевой межфирменной технологической аддитивности процессов производства и потребления каждого из продуктов.*

Межотраслевая межфирменная технологическая аддитивность предопределяет необходимость знания *ex ante* производителем продукта научно-технического уровня и условий использования этого продукта у потребителя. *Предопределенность производства продукта его потреблением позволит определить будущую экономику России как «экономику ex ante», в отличие от функционирующей в настоящее время экономики, которую логично определить как «экономику ex post», при которой потребление продукта предопределяется его производством.* Переход от «экономики *ex post*» к «экономике *ex ante*», от максимизирующего проведения к межотраслевому межфир-

¹ Об органическом строении ресурсов производства, как о соотношении постоянного и переменного капитала см.: (Маркс, 1975, с. 57–79).

менному сотрудничеству изменит, но не отменит основную категорию рыночной экономики – право собственности.

Право собственности из первичного признака рынка станет вторичным, так как информационная симметрия позволит производителю продукта не только ознакомиться с возможностью его использования, но и принять участие в использовании, постоянно сотрудничая с потребителем. И потому знания производителя продукта будут определяться особенностью технологии и эффективностью потребления произведенного им продукта. *Учитывая, что производство и потребление продукта – функции различных отраслей экономики, логично предположить, что будущее российской экономики (как теории, так и практики) лежит в сфере межотраслевых исследований и разработок. То есть в изучении не только особенностей производства продукта, но и особенностей его использования, и не только в сфере непосредственного потребления, но и в последующих сферах, испытывающих влияние нового продукта.*

К сожалению, в настоящее время в российской экономике пока не намечается переход от минимаксных критериев, соответствующих максимизирующему поведению и единовременности эффекта, к сбалансированности экономики, которая соответствует межотраслевому характеру функционирования экономики и интегральности эффекта. Именно сбалансированность экономики при интегральности эффекта будет определяться функционированием всех субъектов производственной деятельности при равной возможности воспроизводства ресурсов производства, а потому и при всеобщей занятости трудоспособного населения России.

В сущности, именно этим условиям функционирования экономики соответствует ситуация, определяемая в теории как оптимум по Парето. Идею этого оптимума удачно выразили П. Самуэльсон и В. Нордхауз, когда утверждали, что «... экономика работает эффективно, если невозможно улучшить состояние одного человека, не ухудшив положения другого» (Самуэльсон, Нордхауз, 2007, с. 46). Это состояние экономики, по их мнению, должно быть обеспечено при отсутствии личной ответственности. «Вы, наверное, удивитесь, – считают они, – когда узнаете, что *за решение экономических проблем в рыночной экономике не отвечает никто из конкретных людей, ни одна из организаций и ни одно из государств* (выделено авторами). Напротив, миллионы компаний и потребителей добровольно вступают в торговые отношения друг с другом с единственной целью – улучшить свое собственное экономическое положение, причем их действия *незаметно координируются* (выделено мной – В.М.) системой цен и рынков» (Там же, с. 83).

Именно эта «незаметная координация» составляет основу функционирования механизма производственной деятельности. «Незаметность координации» объясняется тем, что ограниченность воспроизводства сбытом продукта производства не позволяет информационную асимметрию связи производства и потребления продукта сде-

лать информационной симметрией, не позволяют производителю и потребителю преодолеть противоречие между ними, коммерческую тайну межотраслевых межфирменных отношений заменить «прозрачностью информации» межотраслевого межфирменного сотрудничества. *Введение информационной симметрии объединит интересы производителя и потребителя продукта в процессе воспроизводства ресурсов производства.*

Это объединение ориентирует производителя и потребителя на обеспечение равной возможности воспроизводства ресурсов производства каждого из продуктов межотраслевого межфирменного сотрудничества, соответственно – на сбалансированность реального сектора экономики России. *Межотраслевое межфирменное сотрудничество и равная возможность самостоятельного воспроизводства ресурсов производства всеми субъектами производственной деятельности станут результатом межотраслевой межфирменной технологической аддитивности процессов производства и потребления каждого из продуктов как основы инновационного развития экономики России.*

Таким образом, при межотраслевой межфирменной технологической аддитивности межотраслевого межфирменного сотрудничества:

- производство и использование каждого из продуктов будет определяться аддитивным научно-техническим уровнем параметров;
- будет обеспечена сбалансированность научно-технического прогресса производства и использования каждого из продуктов;
- беспрепятственность достижения технологической аддитивности ресурсов производства всеми субъектами производственной деятельности станет фактором равной возможности воспроизводства ресурсов производства каждым из партнеров процесса межотраслевого межфирменного сотрудничества.

Эти условия функционирования субъектов производственной деятельности сделают первичными при межотраслевом межфирменном сотрудничестве технологические факторы. *Информационная симметрия приведет к тому, что научно-технический уровень отраслей «нового технологического уклада» при межотраслевой межфирменной технологической аддитивности процессов производства и потребления каждого из продуктов станет исходным фактором повышения научно-технического уровня всей экономики России.*

Пока же, сформировавшийся механизм производственной деятельности предполагает необходимость постоянного вмешательства государства как органа, обеспечивающего перелив финансовых ресурсов от отраслей-доноров к отраслям-реципиентам. И при максимизирующем поведении развитие отраслей-доноров будет постоянно «наталкиваться» на необходимость соблюдения государственных интересов, определяемых финансовым обеспечением отраслей-реципиентов. *При максимизи-*

рующем поведении рассогласование интересов государства и производителей-доноров неизбежно, и чем дальше будет сохраняться это поведение, тем больше будет это рассогласование, тем чаще государство вынуждено будет становиться «распределителем» ресурсов производства, что в конечном итоге придет к необходимости их централизованного распределения.

Таким образом, сохранение существующего механизма производственной деятельности, ориентированного на максимизирующее поведение, будет приводить к необходимости «усиления роли государства». Будет ли положительно отражаться на функционировании экономики? На наш взгляд, мнение, что эта «помощь» государства через некоторое время приведет к возможности отраслей-реципиентов самостоятельно воспроизводить ресурсы производства, – иллюзорно. Реальнее предположить, что отрасли-реципиенты привыкнут к этой «помощи» и будут постоянно требовать от государства все новых и новых подачек, тем более что инновационное развитие имеет целью увеличение значимости высокотехнологичной продукции.

Рост подобного рода «помощи», в конечном итоге, потребует «возвращения назад» – к директивности управления. По крайней мере, потребует увеличения значимости централизации управления экономикой, что для многих в настоящее время кажется вполне разумным. Но лишь потому, что многие интуитивно понимают несовершенство существующего механизма производственной деятельности, и «по привычке» думают, что государство «может все». В условиях рынка это не так.

Большинство российских экономистов, особенно теоретиков – сторонников «западного» опыта, считают, что изменение должно ориентироваться на функционирование современного механизма производственной деятельности промышленно развитых стран, функционирующих в настоящее время в рамках институционального направления развития экономики. Наше оценка современного механизма промышленно развитых стран основывается на том, что при критерии этого направления развития – минимизации транзакционных издержек, при относительно высоком уровне ВВП на душу населения для экономики этих стран характерны относительно низкие темпы роста, свидетельствующие о сбалансированности.

Отметим, что институциональное направление предопределяется функционированием институтов, трактуемых, в частности одним из основателей этого направления Д. Нортом, как «правила игры» в обществе, созданными человеком ограничительными рамками, которые организуют взаимоотношения между людьми». Следовательно, «они задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия – будь то в политике, социальной сфере или экономике» (Норт, 1997, с. 12).

Если рассматривать это определение с точки зрения функционирования реального сектора экономики, то логично ассоциировать «правила игры» с поведением каждого из субъектов производственной деятельности в двойственной роли: как про-

изготовителя продукта и потребителя продукта как ресурса производства. Критерий минимизации транзакционных издержек при таком подходе можно определить как стремление к снижению издержек в процессе обмена: при «спросе–предложении» на конкретный продукт между производителем и потребителем каждого из продуктов.

Нельзя не отметить в связи с этим, что критерий минимизации транзакционных издержек, по мнению Р. Коуза, может достичь нулевого значения. Это положение, определенное в экономике как «теорема Коуза», предполагает ситуацию, у самого Р. Коуза названную во многих случаях практически сложно осуществимой², потому что при осуществлении сделок надо провести множество операций. В частности, необходимо выявить:

- с кем желательно заключить сделки;
- распространить информацию о том, что некто желает вступить в сделку и на каких условиях;
- провести переговоры, ведущие к заключению сделки;
- провести расследование, чтобы убедиться в том, что условиях сделки соблюдаются и т.д. (Коуз, 1993, с. 103).

И далее Р. Коуз отмечает, что транзакционные издержки часто бывают настолько велики, «что предотвращают многие транзакции, которые были бы реализованы в мире, где ценовая система работала бы без издержек» (Там же, с. 103).

Тот факт, что Р. Коуз особое внимание уделил транзакционным издержкам и их приоритетной значимости при межотраслевых межфирменных отношениях, как положительный факт отметил О. Уильямсон, анализируя значимость работ Р. Коуза. Подчеркивая это, он, в частности, считал, что, по мнению Р. Коуза, «...прикладная теория цен в сочетании с технологическим детерминизмом объясняет лишь малую часть всего диапазона деятельности фирм. А чем объяснить все остальное?». По мнению О. Уильямсона, Р. Коуз объясняет транзакционными издержками (Уильямсон, 2001, с. 12).

Однако можно ли практически добиться «нулевых транзакционных издержек», то есть претворить в жизнь идею Коуза? Если проанализировать их состав, то несложно сделать вывод, что все они возникают при информационной асимметрии, существующей между производителем и потребителем продукта³. Логически следует, что смена (1) информационной асимметрии симметрией, (2) межотраслевых межфирменных отношений сотрудничеством и (3) противоречий между производителем и потре-

² «До сих пор мы продвигались вперед, опираясь на предположение..., что рыночные транзакции осуществляются без издержек. Это, конечно, нереалистичное предположение» (Коуз, 1993, с. 103).

³ Этот вывод можно сделать, анализируя виды транзакционных издержек, приведенных, в частности, в кн.: (Эггертссон, 2001, с. 28–30).

бителем их сотрудничеством позволит довести транзакционные издержки до нулевого значения.

Может ли эта идея «нулевых транзакционных издержек» стать фактором функционирования экономики промышленно развитых стран? Ответ на этот вопрос, по нашему мнению, может определить необходимость учета опыта функционирования современной экономики промышленно развитых стран как будущего экономики России. В данном случае автор высказывает сугубо свою, отнюдь не бесспорную точку зрения, суть которой сводится к тому, что современная экономика промышленно развитых стран даже при ее эволюции не сможет достичь нулевых транзакционных издержек, хотя, казалось бы, критерий институционального направления определяется именно этим стремлением.

Возникает вопрос: почему? По нашему мнению, потому, что институциональное направление не отрицает основ максимизирующего поведения: оно делает их лишь вторичными – «примесями». А потому возвращение к критерию максимизации прибыли при информационной асимметрии вполне возможно, в частности при особо благоприятных условиях сбыта продукта⁴. «В сжатом виде принцип «примесей» (*impurity principle*), – по мнению Дж. Ходжсона, – это представление о том, что в каждой системе (или подсистеме) содержатся «примеси», которые, не будучи характерными для системы в целом, *тем не менее необходимы* (выделено мною – В.М.) для ее функционирования» (Ходжсон, 2003, с. 248).

Почему же «примеси» необходимы? Потому, что институциональное направление, не отрицая основ максимизирующего поведения, не может выйти за рамки первичности права собственности и ограниченности воспроизводства сбытом продукта производства. А потому информационная асимметрия межотраслевых межфирменных отношений не станет информационной симметрией, так как последнее предполагает объединение процессов производства и потребления каждого из продуктов, то есть объединение процессов, определяемых правом собственности производителя и правом собственности потребителя продукта – субъектов производственной деятельности, разделенных в настоящее время в процессе производственной деятельности противоречием интересов. Стремление к минимизации транзакционных издержек снизит это противоречие, но не ликвидирует его, так как не сможет ликвидировать границы права собственности. Ликвидацию границ права собственности не следует путать с интернализацией, скорее наоборот, объединение субъектов производственной деятельности лишь увеличит противоречия между ними.

⁴ Об этом свидетельствует «голландская болезнь» – отзвук экономического кризиса 1970-х гг. в Нидерландах, когда из-за неспособности эффективно освоения доходов от экспорта природного газа с месторождений Северного моря в экономике страны произошел кризис (Райсберг, Лозовский и др., 2010, с. 82).

Ликвидация противоречия между производством и потреблением выразится:

- в межотраслевом объединении процессов производства и потребления каждого из продуктов;
- в превращении межотраслевой информационной асимметрии в симметрию;
- в превращении межотраслевых межфирменных отношений в сотрудничество.

Такое будет возможно только в России, потому что именно в ней:

- субъекты производственной деятельности более 70 лет функционировали при информационной симметрии (при директивности управления);
- в качестве первичного признака централизованного планирования использовался межотраслевой технологический детерминизм процессов производства и потребления каждого из продуктов (от уровня отраслей до уровня предприятий и даже продуктов);
- до перестройки межотраслевой технологический детерминизм при информационной симметрии полностью отрицал критерий максимизации прибыли.

Для межотраслевой межфирменной технологической аддитивности процессов производства и потребления надо лишь законодательно принять акт об информационной симметрии, превращающий межотраслевые межфирменные отношения в сотрудничество, при котором взаимный обмен информацией будет производиться постоянно (онлайн). При этом превалирующую значимость будет иметь информация не о настоящих, а о будущих издержках и эффекте потребления продукта как ресурса производства, о будущей технологии этих процессов. Так будет создаваться первичность функционирования экономики России как «экономики *ex ante*», поскольку:

- главенствующими в процессе межотраслевого межфирменного сотрудничества будут не настоящие, а будущие процессы производства и использования продукта;
- первичными будут процессы не производства продукта, а потребления продукта как ресурса производства;
- процесс воспроизводства ресурсов производства будет осуществляться не в рамках «спрос–предложение» а в рамках ограничений «производство–потребление».

Информационная симметрия приведет к тому, что межотраслевая межфирменная технологическая аддитивность станет первичным фактором межотраслевого межфирменного сотрудничества. *Здесь важно учесть, что «нулевые транзакционные издержки» не означают отсутствия издержек между производителем и потребителем продукта, это означает отсутствие неконтролируемых партнерами издержек.*

Контролируемость издержек транзакций, по сути, означающая отсутствие эмпирики и неопределенности транзакционных издержек, то есть доведение этих издержек до нулевого значения позволит экономике России «перепрыгнуть» через институ-

циональное направление развития. Почему «перепрыгнуть»? Напомним, что институциональное направление не отрицает правил максимизирующего поведения, оно лишь «переводит» эти признаки в «примеси». Характеризуя термин «примеси», Д. Ходжсон отмечает: «В сжатом виде принцип «примесей»... – это представление о том, что в каждой системе (или подсистеме) содержатся «примеси», которые, не будучи характерны для системы в целом, тем не менее, необходимы для ее функционирования» (Ходжсон, 2003, с. 248).

Возникает вопрос, почему «примеси» необходимы? Д. Ходжсон не дает на него ответа, ограничиваясь лишь констатацией факта «необходимости». Между тем, ответ на этот вопрос, по нашему мнению, исключительно актуален для будущего российской экономики, потому что именно «примеси» максимизирующего поведения делают неопределенным время перехода от неоклассического направления к институциональному направлению. Более того, делает возможным «возвращение назад» – к максимизирующему поведению (в виде «голландской болезни»), что особенно актуально в настоящее время для российской экономики при ее «сырьевой» ориентации.

Вообще же, по нашему мнению, в развитии экономики нельзя полагаться на постоянную «правильность» того или иного направления ее развития. Каждое из направлений, в соответствии с разного рода факторами, причем не только экономическими, но и политическими, имеющими различие, как целей, так и средств их достижения, предполагает свой период развития. И как результат – смену одного направления другим, отрицающим многие из критериев предшествующего развития. Причем особенность этой эволюции в том, что практика обгоняет теорию. Теоретические положения формируются по мере практического осуществления мероприятий, причем методом проб и ошибок.

Современная российская экономическая наука во многом формирует будущее российской экономики, исходя из опыта функционирования промышленно развитых стран. В настоящее время это является тем более злободневным, что будущее России официально (государственным руководством) ориентировано на место в рамках мирового экономического порядка как «технологической державы» – экономики, с преобладанием производства и экспорта высокотехнологичных продуктов.

Наш практический опыт в сфере производства и сбыта высокотехнологичных продуктов позволяет утверждать, что в этой сфере более важным является не производство продукта, а его потребление, то есть использование высокотехнологичного продукта как ресурса производства. Именно в сфере потребления продукта чаще возникают трудности, которые сложно предусмотреть ученым – изобретателям этих продуктов. Непредвиденные трудности, связанные с внедрением продукта как ресурса производства, возникают из-за того, что ученые-изобретатели высокотехнологичных продуктов чаще работают над совершенствованием параметров продукта, имея смут-

ное представление о реальной возможности его использования. И только при переговорах с потребителями этих продуктов, *ex post* по отношению к их производству, выясняется, что они не могут быть использованы, так как единовременное повышение научно-технического уровня ресурсов производства слишком дорого обойдется потребителю этого продукта. А потому закономерен отказ от его приобретения.

Эта причина несовпадения спроса и предложения продукта – не новость для рыночной экономики. В сущности, об этом и пишет Й. Шумпетер, анализируя возможности возникновения кризисов: «Предположим, что открыли новый продукт питания, которому приписываются превосходные качества. Многие предприниматели начинают его производство, и для этого используется значительная часть капитала. Но предположим также, что нет ожидаемого спроса на этот продукт. В этом случае может начаться кризис. Любое «осуществление новых комбинаций»... таит опасность того, что на практике этот «корабль» (экономика предприятия, отрасли или страны – В.М.) сядет на мель. Этим в действительности объясняются многие частичные, а иногда и общие кризисы» (Шумпетер, 1982, с. 396).

Й. Шумпетер объясняет лишь «внешнюю видимость» кризисов. Нам же представляется, что внутренняя сущность этого явления состоит в несовершенстве ограничений «спрос-предложение» каждого из продуктов как ограничений «экономики *ex post*», возникающих при межотраслевых межфирменных отношениях. *В свете изложенного, более совершенным является переход к ограничениям «производство-потребление» каждого из продуктов, при котором потребление продукта станет целью его производства, так как производитель в своей деятельности будет ориентирован не на сбыт, а на потребление продукта.* Эта ориентация позволит ликвидировать возможность возникновения кризисов, в частности, тех, которые возникают из-за несовпадения «спроса–предложения» продуктов при ограниченности воспроизводства сбытом продуктов производства.

*Надо отметить, что в российской экономике до перестройки был использован принцип ценообразования на основе информационной симметрии. Этот принцип использовался при расчете «объективно обусловленных оценок» Л. Канторовича (Канторович, 1961). Суть этих оценок сводилась к тому, что цена продукта определялась его производителем, исходя из эффективности потребления нового продукта. «Эффект потребления» продукта определялся приращением прибыли от улучшения параметров потребления нового продукта по сравнению с аналогичными параметрами базового продукта. К сожалению, эти оценки не получили должного отражения в условиях централизованного распределения ресурсов производства из-за того, что это распределение исходило не из эффективности использования каждого из продуктов, а из народнохозяйственного плана, определяемого централизованно для каждого из продуктов, отрицающего *ex ante* микроуровневую эффективность.*

Именно поэтому предлагаем в первую очередь внедрить информационную симметрию как фактор «экономики *ex ante*» при расчете цен в процессе воспроизводства ресурсов производства. Нельзя не отметить, что экономика промышленно развитых стран пока не решается перейти к информационной симметрии, ограничиваясь идеями минимизации издержек транзакций при информационной асимметрии межотраслевых межфирменных отношений. Если же при расчете цен пользоваться «западным опытом», то придется прибегать к расчету на основе нормативно-параметрических методов, построенных на основе цен как эндогенного фактора, зависящего от ряда экзогенных переменных, определяющих на основе уравнений регрессии параметры нового продукта.

Следует отметить, что этот подход существенно проигрывает расчетам цен на основе «объективно обусловленных оценок» Л. Канторовича. Проигрывает потому, что расчет цен на основе нормативно-параметрических методов, использует в качестве экзогенных переменных данные каталогов фирм, часто не совпадающие с данными о возможном использовании продуктов на конкретных предприятиях. В отличие от этого, при информационной симметрии цены на определенный продукт будут рассчитываться *ex ante*, исходя из параметров конкретного потребителя продукта. И потому не будет возникать сложностей, обусловленных несопадением параметров продукта и параметров его потребления как ресурса производства, возникающих в настоящее время у потребителя *ex post* по отношению к производству продукта.

Обмен данными между производителем и потребителем станет операцией, при которой каждый из производителей продукта, объединенный с каждым из потребителей этого продукта онлайн, например, оптоволоконными связями, будет постоянно иметь данные о потреблении произведенного им продукта, а потому планировать свою деятельность на основе этих данных.

Первичность потребления продукта по отношению к его производству станет исходным фактором формирования нового механизма производственной деятельности;

- новый механизм производственной деятельности станет основой межотраслевого межфирменного сотрудничества субъектов производственной деятельности;
- механизм межотраслевого межфирменного сотрудничества позволит достичь первенства в институциональном развитии;
- первенство в институциональном развитии обеспечит суверенизацию экономики России;
- суверенизация экономики России на основе первичности технологических факторов экономики обеспечит ее функционирование как «технологической державы».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Жить по-человечески. Владимир Путин выступил на расширенном заседании Госсовета // Российская газета. 2008. 9 февр.
- Канторович Л.В.* Экономический расчет наилучшего использования ресурсов производства. М.: Экономика, 1961.
- Коуз Р.* Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993.
- Малышев В.Л.* О возможности институционального первенства России. М.: Экономика, 2016.
- Маркс К.* Капитал. Т. 3. М.: Изд-во полит. лит., 1975.
- Маркс К.* Экономические рукописи. 1857–1861 гг. (Первоначальный вариант «Капитала»). Ч. I. М.: Политиздат, 1980.
- Мау В.* Экономическая политика в 2004 году: поиск поделки консолидации экономического роста // Вопросы экономики. 2005. №1. С. 4–27.
- Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. С. 12.
- Нуреев Р.* Примечания // Нобелевские лауреаты по экономике. Дж. Бьюкенен. М.: Таурус Альфа, 1997.
- Премьера Путина. Завершающая пресс-конференция президента Путина открыла его новые перспективы // Российская газета. 2008. № 33 (4590). 15 февр. (www.rg.ru)
- Райсберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.* Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2010.
- Самуэльсон П., Нордхауз В.* Экономика. 18-е изд. М.: Вильямс, 2007.
- Уильямсон О.* Введение // Природа фирмы. М.: Дело, 2001.
- Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты. М. Дело, 2003.
- Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
- Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001.

МОТИВАЦИЯ И МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОЙ ОПЕКИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ УСЛУГ*

Предназначение инфраструктуры в экономике определяется тем, что ее объекты служат для предоставления общезначимых инфраструктурных услуг. В литературе существует три подхода к определению услуги. В соответствии с первым подходом к сфере услуг относят отрасли соответствующей специализации.

Согласно второму подходу, понятие «услуга» формируется методом альтернативы: суммируются свойства и признаки, противоположные тем, которые характерны для материального блага. По К. Марксу, используется «специфическое название «услуги» потому, что труд оказывает услуги не в качестве вещи, а в качестве деятельности» (Маркс, Энгельс, с. 413).

В конце XX в. получил распространение третий подход, в соответствии с которым определение понятия «услуга» строилось на концентрации общих ее черт, а наиболее ярко выраженные свойства, отражающие специфику, закреплялись за конкретными видами услуг (Восколович, 2007, с.8).

В экономической литературе приводятся различные способы классификации услуг, различающие их по ряду признаков. Группируя услуги по форме собственности на используемые ресурсы, авторы выделяют услуги общественного сектора, частного сектора, а также фирм со смешанной формой собственности.

При исследовании услуг общественного сектора в экономической литературе и нормативно-правовых актах РФ используются такие понятия как «государственные услуги», «публичные услуги», «социальные услуги», «муниципальные услуги», «бюджетные услуги». Однако до сих пор не определены четкие критерии отнесения услуг к выше перечисленным категориям, поскольку каждая из них имеет различное содержание и с разных сторон характеризует услуги.

Несмотря на широко представленные определения понятия «инфраструктура», в литературе отсутствует трактовка термина «инфраструктурные услуги». Основываясь на проделанном С.В. Пименовым сравнительном анализе публичных, государственных и бюджетных услуг (Пименов, 2010, с.31), можно определить, что инфраструктурные услуги – это публичные услуги, направленные на реализацию общественных интересов и обеспечение деятельности общезначимой направленности; имеющие неограниченный круг субъектов, пользующихся данной услугой; осуществляющиеся как публичными, так и частными субъектами. Предложенное определение

* Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 15-06-04481).

содержит указание на то, что данный вид услуг является разновидностью публичной услуги и может предоставляться с использованием бюджетных и частных инвестиций, что подводит к пониманию того, что инфраструктурные активы могут быть объектом государственно–частного партнерства.

Активность государства в экономике РФ в последние годы вызывает массу дискуссий об обоснованных границах этой активности. Это аргументируется тем, что основное течение экономической теории – неоклассическая школа – связывает участие государства в экономике исключительно с решением проблем несостоятельности рынка, перечисление которых присутствует в каждом учебнике по экономической теории (Горяинова, 2014, с. 362). Однако в других экономических концепциях существуют иные подходы к обоснованию благ, производство которых нуждается в государственной поддержке.

Для понимания сущности проблемы необходимо обратиться к работам Ричарда Масгрейва (Масгрейв Р., Масгрейв П., 2009), содержащих анализ различных подходов к выделению этих благ. В современных экономиках производство и потребление благ часто не вписывается в сложившееся представление о благах, производство которых регулируется рынком. Р. Масгрейв выделяет две традиции рассмотрения в экономической теории проблемы производства благ за счет бюджета, которые сложились в XIX в. Прежде всего, это английская традиция, уходящая корнями в работу А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов», в соответствии с которой у государства есть «три весьма важных обязанности» (Смит, 2006), выполнение которых невозможно рынком из-за существования нулевых цен на блага, удовлетворяющие эти потребности. Кроме того, по Смицу, интересы общества в целом – простая сумма интересов лиц, его составляющих.

С другой стороны, в экономической науке в этот же период сложилась немецкая традиция, в соответствии с которой обосновывается необходимость финансирования государством строительства железных дорог, эстетического воспитания и образования детей, а также проведения социальной политики в отношении тех, кто получил травмы на производстве (Шмоллер, 2008). Для одного из сторонников этой концепции Ф. Листа имела большое значение такая общность людей как нация, а также ее интересы (Лист, 2005).

Различие этих двух подходов заключается в том, что английская традиция делает акцент на проблемах несостоятельности рынков в производстве ряда благ, включая общественные блага, отделяя общественный сектор от рыночного механизма, а немецкая традиция обращает внимание на мотивацию действий государства, а именно: удовлетворение общественных потребностей. Историческая школа Германии, оформившая эту традицию, не восприняла методологию маржинализма, основанную на принципе индивидуализма, выдвинув вместо этого принцип холизма, в соответствии с

которым целое имеет иные характеристики, чем части этого целого. Неоклассика подвергла такой подход критике, доказывая, что коллективные интересы не могут персонафицироваться, а, следовательно, коллектив не может быть носителем предпочтений.

Обе традиции в экономической теории не получили до конца XIX в. совместного продолжения и развития и, в соответствии с методологией неоклассики, участие государства в решении экономических проблем связывалось с рыночной несостоятельностью и производством общественных благ. Отсюда обосновывался вывод о том, что при финансировании государством общественных благ не выполняется принцип эффективности распределения ресурсов $MU = MC$ и для осуществления этого процесса необходимы политические решения.

Обобщая все ситуации, в которых государство должно принимать участие в качестве организатора производства разнообразных благ, отметим, что все они могут быть объединены термином «опекаемые блага», введенным в научный оборот А.Я. Рубинштейном, по мнению которого, для построения общей концепции государственной опеки, необходимо выявить: какие блага следует относить к опекаемым, какова мотивация общественной опеки, посредством каких механизмов она реализуется (Рубинштейн, 2008, с. 5).

Термин «опекаемые блага» А.Я. Рубинштейн использует для обозначения случаев несостоятельности рынка, производства общественных благ, услуг «экономики Баумоля» (Baumol, 1968) и мериторных благ. Понятие «мериторные блага» ввел в науку Р. Масгрейв, отнеся к ним блага, спрос на которые со стороны частных лиц отстает от спроса, желаемого обществом, поэтому государство стимулирует их производство: «патологический случай», «слабоволие Одиссея», иррациональное поведение в случае недостатка доходов, «случай общих потребностей» (Масгрейв Р., Масгрейв П., 2009). Р. Масгрейв обосновывает вывод о том, что эти блага удовлетворяют предпочтения индивидумов, не выявляемые рыночным механизмом. Производство и потребление этих благ особенно необходимо в условиях экономики знаний.

Каково место инфраструктурных услуг в концепции «опекаемых благ»? Производство ряда таких услуг выпадает из регулирования рыночным механизмом. Изучение перечня объектов инфраструктуры, представленного в табл. 1, показывает, что инфраструктурные объекты и генерируемые ими услуги неоднородны по своим свойствам.

Услуги социальной инфраструктуры подпадают под характеристику продуктов экономики «Баумоля» и мериторных благ. Этим услугам не присущи две характерные черты общественных благ: неисключаемость и несоперничество, государство заинтересовано в том, чтобы росло потребление услуг здравоохранения, образования, культуры, физкультуры и спорта, поэтому оно должно стимулировать производство и потребление этих благ, заботясь о развитии человеческого капитала. Основные реше-

ния, которые предлагаются в экономической теории по финансированию производства социальных инфраструктурных услуг, связаны с выплатой субсидий производителям, способствующих снижению цен и стимулирующих потребление этих благ. Вместе с тем, обоснование введения субсидий в теории подвергается критике со времен А. Пигу, поскольку приводит к общественным потерям.

Таблица

Классификатор объектов инфраструктуры

Сфера/Отрасль	Социальная	Коммунальная	Энергетическая	Транспортная
1.	Здравоохранение	Централизованные системы водоснабжения и водоотведения	Производство, распределение и передача тепловой энергии	Автомобильные дороги
2.	Образование	Переработка и утилизация ТБО	Производство, распределение и передача электрической энергии	Авиационный транспорт
3.	Спорт	Очистные сооружения	Распределение и передача газа	Железнодорожный транспорт
4.	Туризм	Гидротехнические сооружения		Морской и речной транспорт
5.	Культура	Городское благоустройство		Общественный транспорт
6.	Социальное обслуживание населения			Трубопроводный транспорт
7.				Дорожное хозяйство

Источник: (Ткаченко, 2013, с.3 0).

Предлагаемая концепция для решения проблемы производства значимых в экономике знаний мериторных благ, основана на подходе, в соответствии с которым используется принцип комплементарности частной и общественной полезности. Практические предложения по решению проблемы финансирования производства мериторных благ состоит, во-первых, в изменении организационно-правовой формы предприятий, производящих эти блага и услуги и, во-вторых, в привлечении частного капитала в эти сферы.

Законодательством рассматриваются две основные организационно-правовые формы, в которые могут быть преобразованы бюджетные учреждения: автономные учреждения (АУ) и автономные некоммерческие организации (АНО). Автономные учреждения в отличие от бюджетных обладают большей свободой в отношении переданного им имущества и в осуществлении поставленных целей, закрепленных в уставе автономного учреждения, что позволяет расширить перечень услуг, оказываемых учреждением; повышение оперативности управления учреждением; повышение уровня заработной платы работников учреждения (Горяинова, 2013, с. 82).

Создание конкурентных способов распределения бюджетных средств приводит к конкуренции между организациями и, в конечном счете, к борьбе за получателя социальных инфраструктурных услуг, повысив при этом качество предоставляемых населению услуг.

Услуги коммунальной, энергетической и транспортной инфраструктуры отличны от услуг социальной сферы. Коммунальная инфраструктура является общественным благом: она неконкурентна и неисключаема, из-за высокой капиталоемкости близка к чистому общественному благу. Экономическая выгода от отсутствия конкуренции в данном случае обеспечивается действием эффекта масштаба. Мотивация общественной опеки со стороны государства заключается в преодолении «эффекта безбилетника».

Энергетические услуги подразделяются на: услуги по энергоснабжению (деятельность по передаче энергии по электрическим и тепловым сетям) и сервисы (вспомогательные услуги в сферах генерации, передачи, сбыта и полезного использования энергии).

Деятельность энергетических компаний основывается на государственной и муниципальной собственности, а также на частной собственности на энергоактивы. Объекты коммунальной, энергетической и транспортной инфраструктуры, обладая признаками общественных благ, генерируют услуги, выступающие в виде частных благ, которые потребитель использует и оплачивает самостоятельно. Если предоставление коммунальных благ является предметом договора между продавцом и покупателем, то, следовательно, логично передать предоставление таких услуг операторам на конкурентном рынке.

Разделение понятий «инфраструктура» и «инфраструктурные услуги» подводит исследование к пониманию того, что в инфраструктурном секторе экономики эффективным является взаимодействие государства и бизнеса на принципах государственно-частного партнерства (ГЧП), при котором частный партнер производит и оказывает коммунальные услуги, а федеральные, региональные или муниципальные органы власти предоставляют ему объекты инфраструктуры в управление, аренду или концессию. Мотивация общественной опеки в данном случае заключается в том, что государство получает возможность контролировать процесс, получать финансирование в условиях бюджетных дефицитов и разделять риски с частными партнерами, а частные партнеры – конкурировать за вход на рынок инфраструктурных услуг.

Исследование природы благ, производство которых поддерживается государством и которые направлены на удовлетворение потребностей общества в целом, показывает, что расширение методологии неоклассической школы путем отхода от принципа индивидуализма применительно к трактовкам благ через введение понятия «опекаемые блага» оказывается весьма плодотворным. Прежде всего, это имеет отно-

шение к обоснованию мотивации и общественной опеки производства и потребления мериторных благ, столь значимых в экономике знаний.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Восколович Н.А.* Экономика платных услуг. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
- Горяинова Л.В.* Привлечение частных инвестиций в сферу культуры: механизмы, мировой опыт, проблемы // Человеческий капитал. – 2013. – №11. – С. 77–83.
- Горяинова Л.В.* Несостоятельность рыночного механизма // Экономическая теория: учебник для бакалавров / под общ. ред. В.Ф. Максимовой. – М.: Юрайт, 2014. – С. 361–372.
- Лист Ф.* Национальная система политической экономии. – М.: Европа, 2005.
- Маркс К., Энгельс Ф.* Капитал. Т. 4: Теории прибавочной стоимости. Соч. 2 изд. Т.26.Ч.1.
- Масгрейв Р.А., Масгрейв П.Б.* Государственные финансы: теория и практика. – М.: Бизнес Атлас, 2009.
- Пименов С.В.* К вопросу о сущности и критериях государственных услуг // Российское предпринимательство. – 2010. – № 8. – С.29–34.
- Рубинштейн А.Я.* К теории рынков «опекаемых благ». – М.: Институт экономики РАН, 2008.
- Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн.IV, гл. 9. – М.: Ламартис, 2006.
- Ткаченко М.В.* Основные положения концепции (стратегии) развития государственно-частного партнерства в РФ до 2020г. – М.: 2013. Сайт Центр развития ГЧП. URL: http://pprcenter.ru/assets/docs/conception_2020_16.10.2014.pdf.
- Шмоллер Г.* Народное хозяйство, наука о народном хозяйстве и ее методы. – М.: Директ медиа Паблишинг, 2008.
- Baumol W., Bowen W.* Performing Arts: the Economic Dilemma. Cambridge – London: MIT, 1968.

УНИВЕРСИТЕТЫ КАК ЦЕНТРЫ ВОССТАНОВЛЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ЛОКАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ*

Несбалансированность отечественной экономики проявляется на всех ее уровнях и является ограничением для ее развития и роста конкурентоспособности. В условиях становления экономики знаний сферы, для которых основными являются процессы производства и распространения знаний, приобретают повышенное значение. В локальных экономических системах источником сбалансированности может быть деятельность университета.

Университеты как образовательные организации относятся к некоммерческим организациям (государственным или частным), целью функционирования которых является не максимизация прибыли, а достижение легитимности своей деятельности. Многие исследователи отмечают высокую ресурсную зависимость университетов, которая определяет организационные и поведенческие особенности университетов как организаций, а также вынуждает их прикладывать дополнительные усилия по поддержанию связей с держателями ресурсов (Павлюткин, 2007).

Кроме того поставщиками ресурсов такой организации могут одновременно являться и ее потребители. Наука, бизнес и государство, предъявляющие спрос на все виды продукции университета, одновременно являются поставщиками такого ресурса как труд (в виде профессорско-преподавательских кадров), а также других носителей знаний (научных публикаций, описания новых технологий и т.д.). Государство, бизнес и физические лица могут быть поставщиками материальных ресурсов в виде прямого финансирования, платы за обучение, спонсорской помощи и т.п. Таким образом, получается, что интересы всех стейкхолдеров университета связаны как с входными, так и с выходными параметрами организации как системы.

В связи со всем вышесказанным, представляется вполне оправданным рассмотрение университета с позиций стейкхолдерского подхода, предложенного Фрименом (Freeman, 1984), в котором целью существования организации и залогом ее устойчивого развития является удовлетворение интересов всех заинтересованных в ее деятельности сторон. Однако необходимо уточнить, что в случае применения этого подхода к коммерческой организации, целевой функцией которой является максимизация прибыли, удовлетворение разнонаправленных запросов стейкхолдеров будет являться некоторым ограничением этой целевой функции. В свою очередь для университета, как некоммерческой, ресурсозависимой организации, обеспечение баланса инте-

* Подготовлено при поддержке Российского научного фонда (РНФ) проект № 14-18-02294.

ресов стейкхолдеров должно являться одной из основных целевых функций (Рахманова, 2010).

Существуют различные подходы к выделению групп стейкхолдеров университета. Одни исследователи рассматривают довольно узкий круг заинтересованных в деятельности университета агентов в качестве стейкхолдеров (Участие в управлении..., 2016):

- управляющий внешний совет;
- президент и его администрация;
- профессорско-преподавательский состав;
- студенты.

Другой подход (Солодухин, 2007; Соорег, 2003) позволяет включить в состав стейкхолдеров университета более широкий круг заинтересованных сторон, таких как:

- клиенты – студенты и их родители;
- внешние партнеры – другие учебные заведения всех уровней подготовки и профессиональные сообщества;
- бизнес-сообщество – коммерческие организации как потребители специалистов-выпускников;
- общество – государственные и региональные органы власти, потребители культурных ценностей, фонды грантодатели, гражданское общество в целом;
- сотрудники – менеджмент вуза вместе с преподавателями и другими сотрудниками.

В развитие этого подхода исследователи (Нащекина, Тимошенко, 2015) также выделяют в самостоятельную группу стейкхолдеров «администрацию вуза», обосновывая это тем, что возможность влиять на деятельность университета администрации и сотрудников разная. Также группа «общество», как неоднородная подразделяется на две группы – «общество в целом» и «органы государственной власти». Основанием для такого разделения служат, во-первых, возможность у органов государственной власти непосредственно влиять на деятельность университетов, во-вторых, несоответствие интересов общества и государственных чиновников как агентов, в рамках отношений агент-принципал. Следуя логике выделения групп стейкхолдеров по возможности непосредственного влияния, представляется правильным выделить как отдельную группу стейкхолдеров «местное сообщество». Обоюдное влияние университета и местного сообщества также является предметом многочисленных как зарубежных (Charles, 2005), так и отечественных исследований (Саввинов, Стрекаловский, 2013; Патрахин, 2016).

Представленное деление стейкхолдеров университета на группы носит общий характер. Безусловно, выделение групп стейкхолдеров должно производиться в каждом отдельном случае с учетом особенностей внутренней и внешней среды функцио-

нирования университета. Например, для столичного и регионального университетов группы заинтересованных сторон могут отличаться. Важно не только определить их состав, но и оценить степень влияния каждой из групп на деятельность университета.

Итак, для университетов, в условиях снижения государственного финансирования и повышения конкуренции, становится крайне важным выстроить сбалансированную систему взаимоотношений со всеми заинтересованными в их деятельности сторонами. Создание такой системы должно стать частью стратегического планирования университета.

Исследования в этой области (Гресько, Рахманова и др., 2012), исходят из того, что достижение университетом собственных стратегических целей зависит от того на сколько он сможет быть полезен своим стейкхолдерам с точки зрения эффективного обмена ресурсами (материальными, информационными, трудовыми и др.). При этом ресурсный обмен происходит не только между университетом и стейкхолдерами, но и между группами заинтересованных сторон помимо университета. Университету необходимо учитывать взаимные интересы стейкхолдеров, поскольку их изменение повлечет за собой изменение в параметрах запросов, которые предъявляются к самому университету. Опираясь на балансовую модель ресурсных отношений (Петров, 2004) и сетевую (Rowley, 1997) модели, исследователи приходят к выводу, что чем сильнее университет связан с другими заинтересованными сторонами и чем больше у него возможностей для посредничества, тем выше вероятность того, что потоки ресурсов будут проходить через него, а он будет получать большую компенсацию за транзит и иметь доступ к большему объему информации. Занимая позицию сетевого посредника, университет может получать отношенческие ренты особого рода, механизм возникновения которых основывается на организационных способностях и компетенциях вуза в обеспечении эффективного ресурсного взаимодействия между его стейкхолдерами (Гресько, Рахманова и др., 2012).

Определившись с тем, что для университета становится жизненно необходимо создавать вокруг себя плотную сеть взаимоотношений заинтересованных в его деятельности сторон, рассмотрим это обстоятельство с точки зрения сбалансированности экономики как неоднородной и нестабильной многоуровневой системы. В системе интересов и ожиданий стейкхолдеров университета наблюдается большое количество дисбалансов, некоторые из них:

- абитуриенты выбирают профессии, в которых в меньшей степени заинтересованы государство, бизнес и наука;
- выпускники университетов не находят рабочих мест по своей специальности с удовлетворительной заработной платой;
- уровень подготовки выпускников университетов не удовлетворяет государство, бизнес, науку;

- наука и бизнес с большим недоверием относятся друг к другу, что мешает их эффективно взаимодействовать;
- нарушение адекватного кадрового обмена между бизнесом и университетами;
- недооценка государством значимости труда профессорско-преподавательского состава университета снижает эффективность процесса обучения и препятствует перетоку лучших кадров в сферу высшего образования, и т.д. и т.п.

Не будет преувеличением сказать, что каждый, из даже этого небольшого списка дисбалансов, имеет весьма существенные последствия для экономики страны, возможностей ее инновационного развития. Надо отметить, что наше государство предпринимает некоторые усилия для преодоления этих дисбалансов. Примером могут служить программы, направленные на восстановление баланса во взаимоотношениях между университетами и бизнесом (Логинова, Мурашова, 2013).

Президентская программа подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства РФ (<http://www.pprog.ru/committee/>), в рамках которой за 15 лет обучение прошли более 73 тыс. специалистов из различных секторов российской экономики, более чем в 100 российских вузах, более 13 тыс. специалистов стажировались на зарубежных предприятиях, более 350 иностранных менеджеров проходили стажировку на российских предприятиях. Финансирование программы складывается из трех источников: федеральный бюджет (33%), региональный бюджет (33%) и средства предприятия, которое рекомендует специалиста (34%).

Президентская программа повышения квалификации инженерных кадров (<http://engineer-cadry.ru/sites/default/files/>) имеет механизм двухстороннего финансирования: средства федерального бюджета и средства предприятий и организаций реального сектора экономики, направляющих своих сотрудников на обучение и стажировки (не менее 50 процентов от расходов федерального бюджета). Судя по опубликованным на сайте программы данным, за 2012–2013 гг. было 11573 чел. обучившихся, 4714 чел. прошедших стажировку в России, 1588 чел. принявших участие в стажировках за рубежом.

Несмотря на то, что государство продолжает стимулировать связи между бизнесом и университетами, представляется, что именно внутренняя мотивация университетов может стать стратегической основой для выстраивания системы взаимоотношений не только с бизнес-средой, но и со всеми внутренними и внешними стейкхолдерами. Таким образом, включив в состав своей миссии функцию посредника между всеми заинтересованными сторонами, университет станет центром восстановления баланса интересов и ожиданий, а также перераспределения ресурсов в локальных экономических системах.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Гресько А.А., Рахманова М.С., Солодухин К.С.* Отношенческий подход и стейкхолдерская концепция как теоретические основы разработки новых методов стратегического управления вузом // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 4. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/otnoshencheskiy-podhod-i-steykholderskaya-kontseptsiya-kak-teoreticheskie-osnovy-razrabotki-novyh-metodov-strategicheskogo-upravleniya-vuzom>.
- Логина В.А., Мурашова Е.В.* Коммуникации между университетами и бизнесом: состояние, проблемы и перспективы // Вестник Тихоокеанского государственного университета. – 2013. – №4 (31). – С. 179–188.
- Нащечкина О.Н, Тимошенков И.В.* О применении теории стейкхолдеров к анализу деятельности высших учебных заведений // Вестник Воронежского гос. университета инженерных технологий. – 2015. – № 3 (65). – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/orientatsiya-na-tseli-steykholderov-kak-klyuchevaya-kompetentsiya-pri-formirovanii-imidzha-obrazovatelnyh-organizatsiy-vysshego>.
- Павлюткин И.В.* Образовательные организации как открытые системы: детерминанты вузовских стратегий в трех организационных популяциях // Вопросы образования. – 2007. – № 3. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/resursnaya-zavisimost-i-instituty-determinanty-vuzovskogo-povedeniya-v-treh-organizatsionnyh-populyatsiyah>.
- Патрахин А.И.* Стейкхолдер-менеджмент современной образовательной организации // Молодой ученый. – 2016. – № 22. – С. 184–186.
- Петров М.А.* Теория заинтересованных сторон: пути практического применения // Вестник СПбГУ. Сер. 8. – 2004. – № 16. – Вып. 2. – С. 51–68.
- Рахманова М.С.* Принципы функционирования вуза как стейкхолдер-компании // Интеллектуальный потенциал вузов – на развитие Дальневосточного региона России и стран АТР: сб. науч. трудов. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2010. – С. 141–145.
- Саввинов В.М., Стрекаловский В.Н.* Учет интересов стейкхолдеров в управлении развитием образования // Вестник международных организаций. – 2013. – № 1(40). – С. 87–99.
- Солодухин К.С.* Проблемы применения теории заинтересованных сторон в стратегическом управлении организацией // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 4(24). – URL: <http://www.meconomy.ru/art.php3?artid=23057>.
- Участие в управлении университетом / ответ. ред. О. Бычкова. СПб.: Норма, 2016. – URL: https://eu.spb.ru/images/public-policy/euspbYYY_screen.pdf.
- Charles D.R.* Universities and Engagement with Cities, Regions and Local Communities // Rebalancing the Social and Economic. Learning, Partnership and Place /eds. C. Duke, M. Osborne, B. Wilson. Leicester, NIACE, 2005. – P. 148–150.
- Cooper T.* Edu-Business: the Hidden Presumptions of Commercially Derived Quality Management in Higher Education. – Oxford, 2003. – URL: <http://www.inter-disciplinary.net/ati/education/ioe2/cooper%20paper.pdf>.
- Freeman R.E.* Strategic Management: A Stakeholder Approach. – Boston: Pitman, 1984.
- Rowley T.J.* Moving beyond Dyadic Ties: a Network Theory of Stakeholder Influences // Academy of Management Review. – 1997. – Vol. 22. – № 4. – P. 887–910.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ И РАЗВИТЫХ СТРАНАХ*

ВВЕДЕНИЕ

Опыт развитых стран показывает, что в любой экономике необходим высоко-развитый и эффективный малый предпринимательский сектор. Малый бизнес влияет на насыщение рынка необходимыми товарами и услугами, на создание дополнительных рабочих мест, а также решает ряд других социально-значимых проблем.

Задачей исследования является сравнение рентабельности работы малого предприятия на территории России и развитых стран, а также выявление наиболее благоприятной страны для ведения малого бизнеса с точки зрения минимальности налогового бремени.

1. НАЛОГИ И МАЛЫЙ БИЗНЕС

Налоги и налоговая система – это не только источники бюджетных поступлений, но и важнейшие структурные элементы экономики рыночного типа. Очевидно, что без формирования рациональной налоговой системы, не угнетающей предпринимательскую деятельность и позволяющей проводить эффективную бюджетную политику, невозможны полноценное функционирование экономики любой страны.

Для того чтобы перейти к изучению проблем малого бизнеса, необходимо четко представлять его границы. В табл. 1 приведены показатели отнесения предприятий к субъектам малого предпринимательства по двум основным критериям: численности сотрудников и годовому обороту.

Одним из видов специального режима налогообложения, применяемого в России для субъектов малого предпринимательства, является обложение *единым налогом на вмененный доход*. Основной целью введения данного режима являлось привлечение к уплате налогов организаций и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность в сферах, где налоговый контроль значительно затруднен, т.е. тех налогоплательщиков, которые расчеты с покупателями и заказчиками производят преимущественно в наличной денежной форме.

Это принципиально новый подход к налогообложению предприятий и индивидуальных предпринимателей, основанный на применении в качестве облагаемой ба-

* Работа выполнена при поддержке гранта РГНФ № 16-32-01004 «Исследование тенденций и закономерностей развития малого предпринимательства в России и ее субъектах с использованием методов экономико-математического анализа».

зы дохода, оцениваемого не по данным учета и отчетности, а по типовым показателям физических параметров хозяйственной деятельности.

Таблица 1

Показатели отнесения предприятий к субъектам малого бизнеса по критериям численности сотрудников и годовому обороту

Страна	Численность работающих	Годовой оборот
Россия	Микропредприятия – до 15 чел. Малые предприятия – до 100 чел. Средние предприятия – от 101 до 250 чел.	Микропредприятия – до 60 млн руб. Малые предприятия – до 400 млн руб. Средние предприятия – до 1000 млн руб.
Япония	Промышленность – до 300 чел. Оптовая торговля – до 100 чел. Розничная торговля – до 50 чел.	Промышленность – до 100 млн йен. Оптовая торговля – до 30 млн йен. Розничная торговля – до 10 млн йен
США	Микропредприятия – до 20 чел. Малые предприятия – от 21 до 100 чел. Средние предприятия – от 101 до 500 чел.	до 3,5–14,5 млн долл.
Страны ЕС	Микропредприятия – до 10 чел. Малые предприятия – от 11 до 50 чел. Средние предприятия – от 51 до 250 чел.	до 427 млн евро
Великобритания	До 50 чел.	до 2,3 млн фунтов стерлингов

Объектом налогообложения при применении единого налога является вмененный доход, определяемый как потенциально возможный валовой доход плательщика единого налога за вычетом потенциально необходимых затрат. Он рассчитывается с учетом совокупности факторов, непосредственно влияющих на получение такого дохода, на основе данных, полученных путем статистических исследований, в ходе проверок налоговых и иных государственных органов, а также оценки независимых организаций.

Налоговый период по единому налогу устанавливается в один квартал. Ставка единого налога составляет 15% вмененного дохода.

Расчет суммы единого налога производится с учетом:

- налоговой ставки;
- значения базовой доходности на единицу основного физического показателя (квадратный метр торговой площади, количество рабочих мест и т.д.);
- числа физических показателей, влияющих на результаты предпринимательской деятельности, а также повышающих (понижающих) коэффициентов базовой доходности, которые определяются в зависимости от условий и обстоятельств осуществления предпринимательской деятельности.

Как показала практика применения налога, рост налоговых поступлений достигается, прежде всего, за счет легализации предпринимательской деятельности и вывода ее из теневого сектора экономики, а также в результате постоянного повышения в регионах размера базовой доходности на единицу основного физического пока-

зателя по видам деятельности. Применение указанной системы налогообложения позволило минимизировать потери бюджета, возникающие при сокрытии (занижении) налогоплательщиками налогооблагаемой базы и при необоснованном завышении затрат, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, а также упростить учет и отчетность по осуществляемой деятельности и администрирование налоговых поступлений

2. НАЛОГОВЫЕ ПЛАТЕЖИ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ИП В РОССИИ

Автомойка «НАНО стиль» (ИП Иванов И. И.) действует на территории Московской области с 2010 г. К сфере ее деятельности относятся:

- разные виды мойки легковых автомобилей согласно прайс-листу;
- шиномонтаж легковых автомобилей согласно прайс-листу;
- продажа сопутствующих расходных материалов (химия, шины, диски).

В настоящий момент в магазине работают 4 человека, включая самого частного предпринимателя: директор (частный предприниматель), 3 мойщика.

Мойка арендует помещение площадью 99 м². Оборудование мойки также находится в аренде.

В работе автомойки используются два вида расчета с покупателями: наличный и безналичный. Для проведения наличных расчетов был куплен кассовый аппарат, для проведения безналичного – открыт расчетный счет в банке «Сбербанк Россия».

В целях лучшей информированности населения о деятельности широко используются возможности рекламы. Автомойка дает рекламу в местной газете и визитки с информацией о себе раздает через службу такси, с которой у нее заключен договор на мойку автомобилей. Постоянным (корпоративным) клиентам выдаются дисконтные карточки, по которым предоставляются скидки в зависимости от количества моек. Кроме того, практикуется система сезонных скидок.

В 2016 г. в объемах оказанных услуг наметилась тенденция к росту (см. табл. 2).

Это связано с рядом причин, к которым относятся:

- проведение грамотной и сбалансированной ценовой политики;
- повышение качества обслуживания, работа на то, чтобы любой клиент стал постоянным;
- заключение договоров с компаниями, содержащими свой автопарк (такси, службы доставки и т.д.);
- проведение более грамотной закупочной политики;
- дополнительная реклама услуг.

Таблица 2

**Объем оказанных услуг автомойки «НАНО стиль»
за период с марта 2013 по март 2014 г.**

Месяц	Объем продаж, руб.
Март 2013 г.	320 000
Апрель 2013 г.	280 000
Май 2013 г.	200 000
Июнь 2013 г.	150 000
Июль 2013 г.	130 000
Август 2013 г.	130 000
Сентябрь 2013 г.	145 000
Октябрь 2013 г.	150 000
Ноябрь 2013 г.	330 000
Декабрь 2013 г.	280 000
Январь 2014 г.	180 000
Февраль 2014 г.	200 000
Март 2014 г.	315 000

Пик объема продаж приходится на март и ноябрь в связи с сезоном смены резины. В это время основную долю в объеме продаж занимает шиномонтаж и стандартная мойка. Более подробная информация об услугах представлена в табл. 3.

Таблица 3

**Доля услуг в объеме продаж автомойки в ноябре 2013 г.
(«пик» шиномонтажного сезона)**

Наименование услуги	Сумма, руб.	Доля, %.
Итого:	330 000	100
Стандартный шиномонтаж (переброска колес, балансировка, упаковка старых колес на хранение)	174 900	53
Комплексная мойка	66 000	20
Полировка	36 300	11
Химчистка	33 000	10
Прочее	19 800	6

Рассмотрим систему бухгалтерского учета, осуществляемую предприятием. Поскольку автомойка зарегистрирована в налоговых органах как ИП, то бухгалтерский и хозяйственный учет ведется по упрощенной системе. В качестве льготной налоговой системы был выбран единый налог на вмененный доход (ЕНВД).

Рассмотрим первичные учетные документы, используемые на предприятии.

При приемке товара от поставщиков предприятие получает товарно-транспортные накладные и счета-фактуры, в которых перечисляются виды товаров и их количество, указывается общая стоимость. При недостатке или при приходе некачественного товара составляется соответственно акт об установленном расхождении в количестве продукции и акт о приемке товаров по качеству. На полученный товар составляются акты приемки товаров. Учет товара ведется по ценам приобретения.

Кассовая дисциплина при данной системе налогообложения может не вестись.

На предприятии существует штатное расписание, установлена повременно-премиальная оплата труда. Со всеми сотрудниками предприятия заключены трудовые договора. Учет отработанного времени на предприятии не ведется.

Заработная плата сотрудникам предприятия выплачивается на основании расчетно-платежной ведомости. В ней указываются должности и фамилии сотрудников предприятия, их оклады, отработанное количество часов, суммы удержаний, окончательные суммы к выдаче.

Выплата заработной платы сотрудникам осуществляется наличными 2 раза в месяц 10-го и 25-го числа каждого месяца. Заработная плата, как правило, выплачивается из денежных средств, поступивших в кассу предприятия.

Выплата заработной платы и пособий по временной нетрудоспособности производится по платежным ведомостям.

Расчеты между автомойкой и другими организациями осуществляются в безналичном порядке. Через свой расчетный счет предприятие осуществляет платежи поставщикам и подрядчикам, расчеты за аренду, расчеты с покупателями по заключенным договорам, а также осуществляет налоговые платежи.

Всего предприятие пользуется услугами 4 поставщиков. Основные поставщики расходных материалов перечислены в табл. 4. В табл. 5 представлены основные показатели деятельности предприятия в 2014–2016 гг.

Таблица 4

Основные поставщики автомойки «НАНО стиль»

Наименование товара (группы товаров)	Наименование поставщика
Химия для мойки автомобилей	ООО «ПолиКарбо»
Резина и диски	ООО «Драйв»
Расходные материалы для шиномонтажа	ИП Петров С.С..
Текстиль для мойки	ООО «Мойдодыр»

Таблица 5

**Финансово-экономические показатели автомойки «НАНО стиль»
в 2012–2014 гг., руб.**

Показатель, год	2012	2013	2014 (1-й квартал)
Выручка	1 500 000	2 500 000	695 000
Себестоимость закупаемых товаров	108 000	90 000	18 000
Налоги и сборы	203 297	242 801	72 260
Оплата труда	615 000	615 000	120 000
Коммерческие, управленческие и хозяйственные расходы	50 000	50 000	12 500
Чистая прибыль	523 703	1 502 199	472 240

Для исчисления суммы единого налога в зависимости от вида предпринимательской деятельности используются следующие базовая доходность, физический показатель и два установленных коэффициента¹.

Базовая доходность корректируется (умножается) на специальные коэффициенты К1, К2 и К3. Налог рассчитывается по формуле

$$\text{ЕВНД} = \text{базовая доходность} \times \text{величина физического показателя} \times \text{К1} \times \text{К2} \times \text{ставка налога}, \quad (1)$$

где Базовая доходность – условная доходность за месяц, установленная Налоговым кодексом. Приведена в табл. 6.

Таблица 6

Фактические показатели и базовая доходность в месяц для исчисления суммы ЕВНД в зависимости от вида предпринимательской деятельности

Виды предпринимательской деятельности	Физические показатели	Базовая доходность в месяц (рублей)		
		2012	2013	2014
Оказание услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств	Количество работников, включая индивидуального предпринимателя	12 000	12 000	12 000

Физический показатель также установлен Налоговым кодексом. Его величину ИП определяет самостоятельно и указывает в декларации.

$$\text{Физический показатель} = \text{Кол-во сотрудников, в том числе ИП, занятых в месяц} \times \text{число месяцев}. \quad (2)$$

К1 – коэффициент, учитывающий инфляцию (коэффициент-дефлятор). Он соответствующий индексу изменения потребительских цен на товары (работы, услуги) в Российской Федерации. Коэффициент-дефлятор публикуется в порядке, установленном Правительством Российской Федерации.

Год	Показатель
2012	1,4942
2013	1,569
2014	1,672

К2 – коэффициент, учитывающий особенности ведения деятельности (ассортимент товаров, сезонность, режим, работы и т.д.). К2 устанавливается местными органами власти. Узнать К2 можно из закона, изданного местными органами власти.

Расчетная составляющая корректирующего коэффициента базовой доходности К2, учитывающая особенности места ведения предпринимательской деятельности.

¹ Ст. 346.29 НК РФ.

Показатели корректирующего коэффициента базовой доходности К2

Место ведения предпринимательской деятельности	Величина расчетной составляющей
Центр населенного пункта, территории вокзалов, аэропортов	1
Территории, прилегающие к центру населенного пункта	0,8
Окраина населенного пункта, иные территории, находящиеся вне границ населенного пункта	0,6

Ставка налога – 15%.

Рассчитывается налог за каждый налоговый период, которым является квартал.

В нашем случае получаем следующие показатели, представленные в табл. 8.

**Поквартальный расчет ЕНВД за период
с I квартала 2012 г. по I квартал 2014 г., руб.**

Период	Базовая доходность, руб.	Физический показатель (кол-во сотрудников, в том числе ИП, занятых в месяц × число месяцев)	К1	К2	Ставка налога	Сумма к выплате
I квартал 2012	12 000	12	1,4942	0,8	15%	25 819,776
II квартал 2012	12 000	12	1,4942	0,8	15%	25 819,776
III квартал 2012	12 000	12	1,4942	0,8	15%	25 819,776
IV квартал 2012	12 000	12	1,4942	0,8	15%	25 819,776
Итого за год:						103 279,1
I квартал 2013	12 000	12	1,569	0,8	15%	27 112,32
II квартал 2013	12 000	12	1,569	0,8	15%	27 112,32
III квартал 2013	12 000	12	1,569	0,8	15%	27 112,32
IV квартал 2013	12 000	12	1,569	0,8	15%	27 112,32
Итого за год:						108 449,3
I квартал 2014	12 000	12	1,672	0,8	15%	28 892,16
Итого:						28 892,16

Величина ЕНВД уменьшается на сумму страховых взносов, но не более 50% от начисленной суммы налога.

Индивидуальные предприниматели, имеющие работников, уплачивают взносы в ПФР в виде фиксированного платежа, а также страховые взносы за работников.

Плательщики ЕНВД – индивидуальные предприниматели суммы страховых взносов в бюджет Пенсионного фонда России уплачивают в виде фиксированного платежа. Размер фиксированного платежа в расчете на месяц устанавливается исходя из стоимости страхового года, ежегодно утверждаемой Правительством РФ.

Минимальный размер фиксированного платежа на финансирование страховой и накопительной частей трудовой пенсии установлен в размере 150 руб. в месяц и является обязательным для уплаты. При этом 100 руб. направляется на финансирование

страховой части трудовой пенсии, 50 руб. – на финансирование накопительной части трудовой пенсии.

Страхователи ежемесячно производят исчисление суммы авансовых платежей по страховым взносам исходя из базы для начисления страховых взносов, исчисленной с начала расчетного периода, и тарифа страхового взноса.

Сумма авансового платежа по страховым взносам, подлежащая уплате за текущий месяц, определяется с учетом ранее уплаченных сумм авансового платежа. Тариф страхового взноса представляет собой размер страхового взноса на единицу измерения базы для начисления страховых взносов.

В случае если доход за год не превышает 300 000 руб. сумма страховых взносов рассчитывается по формуле:

$$\text{ФРПВ} = \text{МРОТ} \times \text{Т} \times 12, \quad (3)$$

где ФРПВ – фиксированный размер страхового взноса на обязательное пенсионное страхование; МРОТ – минимальный размер оплаты труда на начало финансового года, за который уплачиваются страховые взносы;

Для Московской области установлены следующие ставки:

Период	Ставка, руб.
2014	6700
2014	9000
2016	9000
(с мая будет увеличен)	

Т – тариф страховых взносов в ПФР.

В 2014 г. было введено следующее правило: в случае если доход за год превышает 300 000 руб. сумма страховых взносов рассчитывается по формуле:

$$\text{ФРПВ} = \text{МРОТ} \times \text{Т} \times 12 + 1\% \text{ Д}, \quad (4)$$

где Д – величина дохода, превышающая 300 000 руб. за расчетный период;

В нашем случае сумма дохода за год превышает 300 000 поэтому рассчитывать будем по формуле (4).

По обязательному медицинскому страхованию взносы рассчитываются по формуле:

$$\text{ФРМВ} = (\text{МРОТ} \times \text{Т}) \times 12. \quad (5)$$

Сумма страховых взносов не может быть более произведения восьмикратного МРОТ, установленного федеральным законом на начало финансового года, за который уплачиваются страховые взносы, и тарифа страховых взносов в ПФР, установленного п. 1 ч. 2 ст. 12 Закона № 212-ФЗ, увеличенного в 12 раз. Таким образом, максимальный размер фиксированного платежа в 2014 г. составляет:

$$9000 \text{ руб.} \times 8 \times 26\% \times 12 = 224\,640 \text{ руб.}$$

Следовательно, ИП, применяющие ЕНВД, в случае, если годовой доход превысил 300 000 руб., рассчитывают сумму страховых взносов в порядке, установленном

п. 2 ч. 1.1 ст. 14 Закона № 212-ФЗ, а затем сравнивают полученную величину с максимальным размером страховых взносов, которые могут быть перечислены в ПФР. Если исчисленный фиксированный платеж превышает максимальный, в ПФР уплачивается 224 640 руб.

По вышеописанным формулам просчитаем показатели на основе выбранного предприятия. Расчет сведен в табл. 9. Общая сумма налогов сведена в табл. 10.

Таблица 9

Перечисления в фонды социального страхования ИП, действующего по ЕНВД

Период	МРОТ	Тариф страховых взносов в ПФР	Тариф страховых взносов в ФОМС	Кол-во месяцев	Доход 300 т.р.	1% Д	ПФР	ФОМС	Итого за человека	Итого
2012	6700	26%	5,1%	12	427 000	4270	20 904	4100,4	25 004,4	100 017,6
2013	9000	26%	5,1%	12	1 445 000	14450	28 080	5508	33 588	134 352
I кв. 2014	9000	26%	5,1%	3	244 500	2445	9465	1377	10 842	43 368

Таблица 10

Общая сумма налогов ИП, действующего по системе ЕНВД, перечисляемых в бюджет РФ

Период	Страховые взносы, руб.	ЕНВД, руб.	Итого, руб.
2012	100 017,6	103 279	203 296,6
2013	134 352	108 449	242 801
I кв. 2014	43 368	28 892	72 260

3. НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В США

Аналогом Российского ИП в США является форма бизнеса Sole Proprietorship. Индивидуальное предприятие (Sole Proprietorship). Это форма, при которой компанией владеет и управляет один человек. Ему принадлежит все имущество, вся получаемая прибыль, но он также самостоятельно несет все расходы. Преимуществом этой формы является возможность быстро и недорого организовать собственное дело. Недостаток заключается в полной ответственности индивидуального предпринимателя по всем долгам, то есть предприниматель рискует собственным имуществом.

Официальной регистрации частного предпринимательства в США не требуется, за исключением необходимости в ряде штатов зарегистрировать название предприятия и получить лицензию на бизнес. Частный предприниматель не является юридическим лицом, и поэтому, с точки зрения налогообложения, весь доход предприятия считается личным доходом частного предпринимателя и подлежит налогообложению в США по ставкам налога с физических лиц. Частный предприниматель подает отчет о

своих прибылях и убытках по упрощенной форме, не требующей аудита или специальной бухгалтерской проверки.

Исходя из этого, получаем, что открывая рассматриваемый бизнес в США, я буду платить минимум следующих 3 налога с дохода.

1. Федеральный personal income tax (Подходный налог с населения).

Вычисляется он с использованием табл. 11. Левая колонка для людей без супругов, вторая – для супругов, которые подают налоговые декларации вместе, третья – если два человека состоят в браке, но по каким-то причинам подают декларации раздельно, правая колонка – процент налога в данном разрезе.

Таблица 11

Ставка подоходного налога исходя из суммы годового заработка и семейного статуса налогоплательщика

Single	Married Filing Jointly	Married Filing Separately	Head of Household	Marginal Tax Rate
\$0+	\$0+	\$0+	\$0+	10.00%
\$8,376+	\$16,751+	\$8,376+	\$11,951+	15.00%
\$34,001+	\$68,001+	\$34,001+	\$45,551+	25.00%
\$82,401+	\$137,301+	\$68,651+	\$117,651+	28.00%
\$171,851+	\$209,251+	\$104,626+	\$190,551+	33.00%
\$373,651+	\$373,651+	\$186,826+	\$373,651+	35.00%

2. Налог штата (платится во всех штатах кроме 8).

3. И аналог страховых взносов в России это Social Security Tax (Страховые взносы) по ставке 10,4 и 2,9% как Medicare Tax (Medicare — это программа предоставления доступной медицинской помощи в госпиталях бедным и пожилым людям).

Для начала расчетов переведем просчитанные доходы в доллары по ставкам на конец рассматриваемого периода.

Таблица 12

Перерасчет дохода в доллары США

Период	Курс руб./долл.	Годовой доход, руб.	Годовой доход, долл.
30.12.2012	30,37	727 000	23 936
31.12.2013	32,73	1 745 000	53 316
29.03.2014	35,69	544 500	15 258

Мы исходим из того, что наш предприниматель – это человек, который состоит в браке, но налоговую декларацию подает отдельно от супруги, т.е. сопоставляем третью и пятую колонку.

Получаем следующий расчет.

Во-первых, просчитаем налогооблагаемый доход. Для этого из скорректированного валового дохода (выручка за вычетом расходов) вычитаем положенные вычеты. Данному налогоплательщику положена стандартная скидка в размере 3 тыс. долларов.

Далее скорректируем сумму годового дохода на сумму льготы.

Таблица 13

Расчет налогооблагаемого дохода

Период	Годовой доход, долл.	Сумма льготы	Налогооблагаемый доход
2012	23 936	3000	20 936
2013	53 316	3000	50 316
I кв. 2014	15 258	3000	12 258

Налогооблагаемый доход в 2012 г. – 20 936 долл. Чтобы узнать свой федеральный налог, нужно приложить эту сумму к минимальному tax bucket – от 0 до 8,376 долл., за эту часть платится 10% налога. Затем прикладываем к следующему разделу, до верхней границы которого (34,001 долл.) дохода уже не хватает. 20 936 долл. – 8376 долл. = 12 560 долл., за эту часть дохода платится уже 15%-й налог. Итого, выходит $8376,00 \text{ долл.} \times 0,1 + 12 560 \text{ долл.} \times 0,15 = 2721,6 \text{ долл.}$ Если разделим на 23 936, то получим, что платится примерно 11% от дохода.

На практике, правда, этими формулами редко пользуются – все пользуются подробными таблицами, где все уже посчитано, и с грануляцией до 100 долларов дохода описан точно процент налога.

Таблица 14

Расчет суммы налога на прибыль

Период	Налогооблагаемый доход	Выплата по 10%	Выплата по 15%	Выплата по 25%	Общая выплата	Примерная ставка налога
2012	20 936	837,6	1884	0	2721,6	11
2013	50 316	837,6	6291	4078,75	11 207,35	21
I кв. 2014	12 258	837,6	582,3	0	1419,9	9

Теперь просчитаем выплаты на социальное страхование.

Таблица 15

Выплаты на социальное страхование

Период	Налогооблагаемый доход	Ставка Social Security Tax	Ставка Medicare Tax	Сумма Social Security Tax	Сумма Medicare Tax	Общая сумма страховых взносов
2012	20 936	10,40%	2,90%	2177,344	607,144	2784,488
2013	50 316	10,40%	2,90%	5232,864	1459,164	6692,028
I кв. 2014	12 258	10,40%	2,90%	1274,832	355,482	1630,314

Налог штата платится во всех штатах, кроме нижеперечисленных, и взимается в дополнение к федеральным налогам:

Аляска, Флорида, Невада, Южная Дакота, Техас, Вашингтон (штат Вашингтон, тот, что на северо-западе страны, к северу от Орегона и Калифорнии). Эти штаты не имеют налогов на доходы физических лиц. Почему — причины у каждого штата разные. Например, на Аляску и так никого не заманить, поэтому там мало того, что нет налога на доходы, так еще и после двух лет жизни в штате и соблюдении некоторых условий начинают выплачивать специальные дивиденды от правительства штата. В Неваде, внезапно, доброе и щедрое правительство не нуждается в налоге на доходы, так как ему хватает налогов на выигрыш в азартные игры (gambling tax) и налогов с продаж. Возможно, это как-то связано с тем, что в Неваде расположен Лас-Вегас.

Еще в двух штатах (Нью-Гемпшир и Теннесси) нет налога с зарплаты, но есть фиксированный 5–6% налог на дивиденды с акций и на прибыль по банковским депозитным вкладам

Еще в 7 штатах (Колорадо, Иллинойс, Индиана, Массачусетс, Мичиган, Пенсильвания, Юта) налог на доходы плоский (одинаковый процент, не зависящий от размера дохода, взимается в следующем объеме:

Колорадо – 4,63%;

Иллинойс – 5,0%;

Индиана – 3,4%;

Массачусетс – 5,3%;

Мичиган – 4,35%;

Пенсильвания – 3,07%;

Юта – 5,0%.

В остальных штатах налог на доход взимается по прогрессивной шкале, чем выше доход – тем выше процент налога. Одни из самых высоких налогов, как многие наверно знают, в Калифорнии – до 9,3% от облагаемого дохода, + дополнительно 1% Mental Health Services (!) налога на тех, чей облагаемый доход превышает миллион долларов в год.

Предположим, что наше предприятие находится во Флориде, поэтому дополнительный налог доходы штата оно не выплачивает.

Имея в подчинении 4 сотрудников, индивидуальный предприниматель также платит дополнительный налог за них, но с одним нюансом. В США налоги выплачивает и работодатель, и сам работник. То есть то, что я описала выше – это налог, который предприниматель заплатит сам за себя. Но за своих сотрудников ИП платит по следующим ставкам:

6,2% от зарплаты работника;

2,45% от зарплаты работника на Medicare tax.

Максимальный облагаемый доход для Social Security (SS) tax не может превышать 110k долл. в год, т.е. не могут удержать более чем 4,624 долл. в год этого налога. Эта сумма, устанавливаемая каждый год соответствующими органами в зависимости от инфляции, состояния экономики и прочих факторов.

Это не значит, что работники, работающие по найму, не отчисляют с дохода налоги на прибыль или социальных выплат. Это лишь значит, что они сами подают декларации и отчитываются за свой совокупный доход.

Итак, я как предприниматель, за своих сотрудников дополнительно плачу:

Предположим, что мы платим свои сотрудникам по 15 000 руб./мес., т.е. примерно по 5500 дол. в год.

Таблица 16

Налогообложение доходов наемных сотрудников в США

Период	Оплата труда до налогообложения, дол.	Общая ставка налога	Сумма выплаты
2012	23 705,00	7,65%	1813,43
2013	21 998,70	7,65%	1682,90
I кв. 2014	5043,84	7,65%	385,85

Итак, мы получаем следующую сводную таблицу:

Таблица 17

Общая сумма налога, выплачиваемая в США малым предприятием, долл.

Период	Годовой доход, долл.	Налог на прибыль, дол.	Сумма страховых взносов	Сумма выплат на з/п сотрудников	Общие выплаты	Чистая прибыль	Общая ставка налога
2012	23 936	2721,6	2784,488	1813,43	7320	16 616	31
2013	53 316	11 207,35	6692,028	1682,90	19 582	33 734	37
2014	15 258	1419,9	1630,314	385,85	3436	11 822	23

Таблица 18

Чистая прибыль малого предприятия в США, долл.

Период	Чистая прибыль	Руб./долл.	Чистый доход, руб.
2012	16 616,45	30,37	504 686,40
2013	33 734,03	32,73	1 104 087,68
I кв. 2014	11 821,55	35,69	421 876,71

Сравнительный анализ будет приведен после пересчета показателей всех стран.

4. НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ЯПОНИИ

Малое предприятие в Японии выплачивает фиксированные ставки налога на доход:

1) 28% для малого бизнеса (компании с капиталом менее 100 млн иен и годовым доходом менее 8 млн иен) – ставка которого состоит национального подоходного налога, префектурного, муниципального, а также фиксированного вычета на уравни- тельный налог;

2) 15% налог на проживание в стране;

3) налог на доходы сотрудников рассчитывается по ставке 5% от суммы зарабо- тotka;

4) от уплаты налога с продаж наша компания освобождается, так как объем продаж не превышает 30 млн иен.

Таблица 19

Перерасчет дохода на иены

Период	Годовой доход, руб.	Курс руб / иена	Годовой доход, иена
2012	727 000	0,366882	1 981 563,55
2013	1 745 000	0,317588	5 494 540,10
I кв. 2014	544 500	0,353721	1 539 348,81

Таблица 20

Расчет налога на прибыль в Японии

Период	Уравни- тель- ный налог	Националь- ный подоход- ный налог	Префектур- ный подоход- ный налог	Муниципальный подоходный налог	Сумма налога с ЮЛ
2012	50 000	22%	1,67%	4,12%	536 781,51
2013	50 000	22%	1,67%	4,12%	1 513 037,69
I кв. 2014	50 000	22%	1,67%	4,12%	413 890,03

Таблица 21

Расчет налога на проживание и налога на доходы, занятых в компании сотрудников

Период	Ставка налога на проживание	Сумма налога на проживание	Оплата труда до налогообло- жения, йена	Ставка налога на доход	Общая сумма на налог с до- хода
2012	15%	297 234,53	198 116,28	5%	9905,81
2013	15%	824 181,01	171 497,52	5%	8574,88
I кв. 2014	15%	230 902,32	191 009,34	5%	9550,47

Расчет чистой прибыли малого предприятия в Японии

Период	Общая ставка налога	Общая сумма выплачиваемого налога	Чистая прибыль, иена	Чистая прибыль, руб.
2012	48%	843 921,86	1 137 641,70	417 380,26
2013	48%	2 345 793,58	3 148 746,51	1 000 004,11
I кв. 2014	48%	654 342,82	885 005,99	5,0

5. НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ВЕЛИКОБРИТАНИИ

В Великобритании, возможно, зарегистрировать следующие типы юридических лиц: единоличный предприниматель (Sole Trader), партнерство (Partnership) и компании – частные (Private Limited Company) и открытые (Public Limited Company).

Единоличный предприниматель. Такая форма широко распространена в Англии. Она применяется в розничной торговле, сфере услуг. Владелец предприятия единолично принимает все решения, и сам по ним отвечает. Он несет неограниченную ответственность. Если он накопит долги, то будет отвечать по финансовым обязательствам всем своим имуществом. Неограниченная ответственность — главный недостаток данной формы предпринимательства. Вторым недостатком можно считать ограниченность финансовых возможностей единоличного предпринимателя. Индивидуальный предприниматель заполняет налоговую декларацию. Это единственный официальный документ. Ведение финансовой отчетности необязательно, но необходимо, так как позволяет вычитать часть счетов из налогооблагаемых расходов.

Налоговое бремя малого предприятия в Великобритании

Период	Годовой доход, руб.	Курс RUR/GBR	Годовой доход, фунт стерлингов (фс)	Оплата труда до налогообложения (фс)	Ставка на налога на доходы	Сумма налога на доходы	Ставка налога на прибыль	Сумма налога на прибыль	Чистая прибыль, фс	Чистая прибыль, руб.
2012	727 000	48,96	14 847,70	12 560,30	10%	1 256,03	23,75%	2 151,33	11 440,34	560 162,74
2013	1 745 000	53,95	32 340,33	11 397,88	10%	1 139,79	23,75%	5 305,83	25 894,71	1 397 211,32
I кв. 2014	544 500	59,32	9 178,61	10 367,03	10%	1 036,70	10%	917,86	7 224,05	428 550,00

6. НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ГЕРМАНИИ

Германия – это страна малого бизнеса. Если в каком-нибудь деле на постоянной основе задействовано не более девяти наемных работников, а его годовой доход не превышает 700 тыс. евро, в Германии это называется малым семейным предприятием.

ем (МСП). Таковых в стране насчитывается сейчас почти 3,5 млн на 20 млн работающих в МСП – это почти 70% всего занятого населения страны. Именно эти люди дают в казну 41% всех налоговых отчислений и производят половину всего ВВП.

Для того чтобы открыть и зарегистрировать в Германии небольшое ИП, кроме наличия в кошельке 15–30 евро потребуется всего один документ – паспорт.

Простейшая форма малого предприятия юридически подразумевает не объединение капиталов, а объединение лиц. То есть, отпадает необходимость регистрировать ЮЛ. В Германии такое индивидуальное или совместное предпринимательство именуется Gewerbe. По-русски это перевести трудно, означает это что-то вроде старинного купеческого понятия — промысел.

Так вот, чтобы начать свой малый бизнес, свой промысел, достаточно:

- 1) предъявить паспорт (удостоверение личности);
- 2) написать заявку, где будет расписано, чем фирма собирается заниматься;
- 3) оплатить небольшой (от 15 до 30 евро) регистрационный сбор.

Вся процедура занимает несколько минут.

Власти в Германии отнюдь не ставят палки в колеса предпринимателям, и уж, конечно, не вымогают взятки — они являются скорее помощниками, раздают полезные советы, помогают быстрее получить разрешение новичкам, чтобы те поскорее встали в строй и начали нормально работать.

В Германии я могу зарегистрировать предприятие как малое, если ожидаемый оборот меньше 17500 евро в год. Данная форма бизнеса, которая кстате в стране носит название Kleinunternehmen, дает мне ряд следующих преимуществ:

Освобождения от налога на оборот (Umsatzsteuer), если доход:

- в предыдущем году не превысили 17 500 евро;
- и в текущем году, предположительно, не превысят 50 000 евро.

2. Не надо будет делать ежемесячного отчета по НДС (Umsatzsteuervoranmeldung), которого требует налоговая инспекция от всех предприятий, зарегистрированных после 01.01.2002, на протяжении первых двух лет.

Для частных предпринимателей важны следующие три вида налогов:

- подоходный налог (Einkommensteuer). Необлагаемый налогом минимум составляет в год 5616 евро (для одиноких) и 11 232 евро (для семейных пар). Для доходов, которые не превышают для одиноких 8153 евро и 16 307 евро для семейных пар действует пропорциональное налогообложение со ставкой 22,9%. Далее налог взимается по прогрессивной шкале до объема доходов в 120 041 евро (для одиноких) и 240 083 евро (для семейных пар). Все доходы выше облагаются по максимальной ставке 51%. Предполагаем, что льгот у сотрудников нет;

- социальное страхование (делится пополам между работодателем и работником), медицинская страховка (15,8%) и пенсионное страхование (20%). Предпринима-

тель также выплачивает взносы на социальное страхование. Сумма годового дохода, выше которой обязательную государственную медицинскую страховку иметь уже не обязательно, меняется в последнее время каждый год. Законодатели стараются постоянно увеличивать эту сумму, чтобы больше людей попадали под обязательное страхование. В 2013 г. те, кто получает в год более чем 52 200 евро, могут решать самостоятельно, нужна ли им медицинская страховка, и если нужна, то какая именно: частная или государственная. Другими словами с сумм чистой прибыли с нашего дохода необходимо будет заплатить за медицинское и пенсионное страхование;

- налог на предпринимательскую деятельность (Gewerbesteuer). Как только налогооблагаемая сумма доходов превышает Grundfreibetrag – сумму доходов, освобожденную от налогообложения – она облагается налогом. Для предпринимателей Grundfreibetrag составляет 24 500 евро. Налогооблагаемой суммой доходов, или прибылью, грубо считается сумма всех доходов после вычета всех расходов на их получение, а также «особых расходов», например, страховых взносов, церковного налога и «чрезвычайных расходов»: на лечение, материальную поддержку прямых родственников (детей, родителей). Для одного предпринимателя, занятого в бизнесе ставка налога составит 45%;

- налог на добавленную стоимость (Umsatzsteuer). У нас выручка в текущем году предположительно не превышает 50 000 евро – просчитывать данный налог не будем.

Получаем следующий расчет.

1. Переводим показатели в Евро.

Таблица 24

Перерасчет базовых расчетных показателей в Евро

Период	Годовой доход, руб.	Курс руб./евро	Годовой доход, евро	Оплата труда до налогообложения, евро	Оплата труда до налогообложения (на 1 сотрудника), евро
2012	727 000	40,2286	18 071,72	15287,63	5095,877
2013	1 745 000	44,9699	38 803,73	13675,81	4558,604
I кв. 2014	544 500	49,0519	11 100,49	3134,436	1044,812

2. Просчитываем подоходный налог на 3-х сотрудников и выплаты на социальное страхование.

Таблица 25

Расчет подоходного налога и социальных выплат в Германии

Период	Оплата труда до налогообложения, евро	Подоходный налог	Ставка на социальное страхование	Выплата работодателя по социальному страхованию работников
2012	15287,63	налог не платится, так как сумма оплаты труда меньше необлагаемого налогом минимума	35,8%	2 736,49
2013	13675,81		35,8%	2 447,97
I кв. 2014	3134,436		35,8%	561,06

Обращаю внимание, что работодатель платит только половину части взносов на социальное страхование, поэтому ставка поделена на 2.

3. Далее просчитываем налог на предпринимательскую деятельность.

Таблица 26

Расчет налога на предпринимательскую деятельность в Германии

Период	Годовой доход, евро	Ставка налога на предпринимательскую деятельность, евро	Сумма налога на предпринимательскую деятельность, евро
2012	18 071,72	0, так как доход не превышает Grundfreibetrag	0,00
2013	38 803,73	45%	16 360,09
I кв. 2014	11 100,49	45%	4 742,74

Базой для расчета берем годовой доход за вычетом суммы страховых взносов умноженной на ставку налога.

4. В конце из чистой прибыли просчитываем выплаты на социальное страхование предпринимателя. А затем высчитываем чистую прибыль в Евро и рублях. Получаем следующую сводную табл. 27.

Таблица 27

Расчет чистой прибыли в Германии

Период	Годовой доход, RUR	Годовой доход, EUR	Подоходный налог	Выплата работодателя по социальному страхованию работников	Сумма налога на предпринимательскую деятельность, евро	Выплата на социальное страхование предпринимателя	Итого чистая прибыль, EUR	Итого чистая прибыль, RUR
2012	727 000	18 071,72	налог не платится, так как сумма оплаты труда меньше необлагаемого налогом минимума	2 736,49	0,00	5 490,01	9 845,22	396 059,43
2013	1 745 000	38 803,73		2 447,97	16 360,09	7 158,45	12 837,22	577 288,49
I кв. 2014	544 500	11 100,49		561,06	4 742,74	2 075,21	3 721,47	182 545,20

И в заключении. Месячный или квартальный отчет по подоходному налогу на сотрудников (Lohnsteuervoranmeldung) необходимо сдать до десятого числа следующего месяца. Штраф за несоблюдение правила составляет от 1 до 10% от размера налога.

7. АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ ОТЧИСЛЕНИЙ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РАССМОТРЕННЫХ СТРАН

В условиях становления и развития рыночной экономики прибыль является основным показателем оценки хозяйственной деятельности предприятий, так как в ней аккумулируются все доходы, расходы, потери и убытки, обобщаются результаты их функционирования. По прибыли можно определить рентабельность, изучить эффективность функционирования субъектов предпринимательской деятельности.

Рентабельность – относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных и др. ресурсов. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам или потокам, ее формирующим.

Рентабельность продаж – коэффициент рентабельности, который показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле. Обычно рассчитывается как отношение чистой прибыли (прибыли после налогообложения) за определенный период к выраженному в денежных средствах объему продаж за тот же период.

$$\text{Рентабельность продаж} = \text{Чистая прибыль} / \text{Выручка.} \quad (6)$$

Таблица 28

Показатели рентабельности продаж в изучаемых странах

Страна	Период	Чистая прибыль, руб.	Выручка, руб.	Рентабельность продаж, руб.
Россия	2012	523 703	1 500 000	34,91%
	2013	1 502 199	2 500 000	60,09%
	2014 (I квартал)	472 240	695 000	67,95%
США	2012	504686,40	1 500 000	33,65%
	2013	1104087,68	2 500 000	44,16%
	2014 (I квартал)	421876,71	695 000	60,70%
Япония	2012	417 380,26	1 500 000	27,83%
	2013	1 000 004,11	2 500 000	40,00%
	2014 (I квартал)	313 045,20	695 000	45,04%
Великобритания	2012	560 162,74	1 500 000	37,34%
	2013	1 397 211,32	2 500 000	55,89%
	2014 (I квартал)	428 550,00	695 000	61,66%
Германия	2012	396 059,43	1 500 000	26,40%
	2013	577 288,49	2 500 000	23,09%
	2014 (I квартал)	182 545,20	695 000	26,27%

На основе произведенных расчетов можно сделать вывод, что функционирование малого предприятия с учетом одинаковой выручки и равных издержек с различием только в налоговой нагрузке практически одинаковый результат в изучаемых странах.

Из расчетов видно, что минимальная нагрузка у малых предприятий в России. Там процент рентабельности наиболее высок, но Великобритания и США также имеют высокий процент рентабельности. Но несколько ниже, чем в России. Это связано в первую очередь с тем, что налоговая система в этих странах прогрессивная и предприятия платит тем больше налога, чем больше получает прибыли. Тем самым мы видим, что в наименее прибыльный год – 2012 лучшая рентабельность предприятия в Великобритании 37,34%, в большей степени из-за льгот, введенных на малый доход предприятий малого бизнеса.

Также хотелось бы проанализировать какова доля малого и среднего предпринимательства в ВВП разных стран. Составим сводную табл. 29.

Таблица 29

Страна	Доля МСП
Россия	21%
Япония	60%
США	50%
Германия	58%
Великобритания	50%

Вклад сектора малого и среднего предпринимательства в большинстве стран колеблется между 50 и 60%. В России этот показатель установлен в районе 21%. Это связано в первую очередь с тем, что в России производителями являются чаще крупные предприятия. К малому относятся чаще предприятия, оказывающие услуги. Из приблизительно одинакового равенства показателей доли МСП можно сделать вывод, что приблизительно равная налоговая нагрузка дает на выходе равное количество предприятий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Развитие малого предпринимательства в России является одним из важных направлений решения экономических и социальных проблем.

Малый бизнес – достаточно сложное и неоднородное образование, каждый сегмент которого имеет свои проблемы и нуждается в специфических моделях взаимодействия с государством. Между тем сегодня государственная политика в отношении малого предпринимательства строится на основе самых общих и формальных представлений. С одной стороны, правительство вроде бы признает, что малый бизнес нужно развивать и поощрять просто потому, что так принято в развитых странах. С

другой – малое предпринимательство воспринимается чиновниками как часть податного сословия, главной обязанностью которого является наполнение бюджета.

Налогообложение субъектов малого предпринимательства осуществляется, как на общих основаниях, так и с помощью специальных налоговых режимов.

Особый режим налогообложения для малого бизнеса принят в большинстве стран. Для этого существуют различные причины. Прежде всего, малое предпринимательство является важной сферой функционирования экономики. Малые предприятия отличаются большей гибкостью, легче приспосабливаются к изменяющейся конъюнктуре рынка. Поддержка малого предпринимательства позволяет увеличить занятость населения и таким образом улучшить социальную атмосферу в обществе и уменьшить расходы на выплату пособий по безработице. Особенно важным с этой точки зрения является развитие малого предпринимательства при структурной перестройке экономики, когда растет безработица за счет сокращения производства в целых отраслях. Для стран с переходной экономикой поддержка малого бизнеса может быть немаловажной и по политическим причинам – формирование значительного слоя независимых самостоятельных предпринимателей, осознающих свои интересы, простившихся с иждивенческой психологией и заинтересованных в развитии демократических институтов, может улучшить атмосферу в обществе и способствовать рыночной направленности его развития. Упрощение налогообложения и, соответственно, учета позволяет улучшить условия функционирования малого предпринимательства за счет снижения затрат (как финансовых, так и трудовых) на ведение учета и расчет налогов.

В работе были рассмотрены особенности налогообложения предприятий сферы малого бизнеса в развитых странах мира.

Проблем в сфере налогообложения накопилось слишком много, чтобы их можно было решить в том порядке, в котором они решались, отдельными указами и поправками. Лишь незначительная их часть будет так или иначе решена в недалеком будущем.

Для устранения возможных ошибок в налогообложении и их последствий можно сделать следующие рекомендации для России:

1) налогоплательщикам, применяющим специальные налоговые режимы, несмотря на упрощенный характер ведения налоговой и бухгалтерской отчетности, надо отслеживать изменения в налоговом законодательстве, т.к. требования, предъявляемые к таким хозяйствующим субъектам, достаточно высоки и несоблюдение норм налогового законодательства ведет к штрафным санкциям;

2) прибегнуть к квалифицированной помощи бухгалтера или специализированной организации для осуществления ведения бухгалтерского и налогового учета в соответствии с законом;

3) учитывая взаимодействие Инспекции Федеральной налоговой службы, Пенсионного фонда РФ, Фонда социального страхования РФ и их взаимообмен информацией, сопоставлять данные показателей отчетности представляемой в налоговые органы с отчетами и ведомостями, представляемыми в фонды.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Бюджетный кодекс РФ (с последними изменениями).
Налоговый кодекс РФ (с последними изменениями).
Федеральный закон 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 года в ред. 28.12.2013.
Федеральный закон № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».
Авилова А.В., Бухвальд Е.М., Обыденнова Т.Б., Чепуренко А.Ю. Малый бизнес после августа 2012 г.: проблемы, тенденции, адаптационные возможности // Осенний кризис 2012 года: российское общество до и после / Горшков М., Чепуренко А., Шереги Ф. – М.: РНИСиНП, РОССПЭН, 2012, с. 101-183.
Анализ внешней среды развития предпринимательства. – М.: Tacis Project SMERUS9501, 2012.
Антимонопольное регулирование вертикальных ограничивающих контрактов: российская практика в контексте мирового опыта. – М.: ТЕИС, 2010.
Афанасьев П., Беленчук А.А., Криворогов И.В. Бюджет и бюджетная система. – М.: Юрайт. 2011. – 784 с.
Бабаева Л.В., Латина Г.П. Малый бизнес в России в эпоху экономических реформ. – М.: Институт социологии РАН, 2012. – 193 с.
Бабич А.М., Павлова Л.Н. Государственные и муниципальные финансы. – М.: Юнити. 2012. – 499 с.
Базовая модель региональной и муниципальной программ поддержки малого бизнеса. – М. Бизнес – Тезаурус, 2012.
Барсукова С. Август 2012 г. и российское предпринимательство // Pro et Contra. Весна 2011. С. 28–46.
Барсукова С. Предприниматели разных «призывов» или динамика составляющих предпринимательского успеха // Куда идет Россия? Кризис институциональных систем: век, десятилетие, год / Заславская Т.И. – М.: Логос, 2011. С. 254–264.
Барулин С.В. Теория и история налогообложения: учеб. пособие. – М.:РГБ, 2012.
Баткилина Г.В., Гахокидзе Н.С. Предпринимательские сети в системе интеграционных связей малых и крупных предприятий как фактор реформирования экономики. – М. ИЭ РАН, 2011.
Бусыгин А.В. Предпринимательство. – М.: Независимый институт российского предпринимательства, 2012, гл. 1,2.
Взаимодействие малых предприятий с крупным производством на региональном уровне. – М. Бизнес – Тезаурус, 2012.
Воздействие государственного и местного регулирования на предпринимательство. – М. Бизнес – Тезаурус, 2012.
Волков В. Силовое предпринимательство. – Спб.. М.: Летний сад, 2012. – 282 с.
Вопросы количественной оценки показателей ненаблюдаемой экономики в России. – М.: ТЕИС, 2011.
Гутник В.П. Политика хозяйственного порядка в Германии. – М. Экономика, 2012.
Захаров Н.Л. Социальные регуляторы деятельности российского государственного служащего. – М.: Издательство РАГС, 2012.
Изучение влияния специальных режимов налогообложения на условия развития малого и среднего предпринимательства с 1 января 2011г. и выработка предложений по дальнейшему улучшению предложений. – М. Бизнес – Тезаурус, НИСИПП, ТПП, 2010.
Исследование административных барьеров в 4 регионах. – М.: Бизнес – Тезаурус, 2010.

- Исследование эффективности государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации. – М. НИСИПП, 2011.
- Колесникова Л.А.* Порядок для хаоса: государство и предпринимательство в переходной экономике. – М.: УРСС, 2012, гл.1.1., 2.1.
- Коллизии правового регулирования предпринимательской деятельности. – М.: НИСИПП, 2012.
- Литовских А.М., Шевченко И.К.* Финансы, денежное обращение и кредит. – Таганрог, ТРТУ, 2012. – 135 с.
- Малое предпринимательство в Российской Федерации: прошлое, настоящее и будущее. – М.: Новое изд-во, 2010. – 265 с.
- Малый бизнес в России. – М.: КОНСЭКО, 2012. Разд. I, гл. 1, 2, 3; Разд. II, гл. 1, 2, 4, 6.
- Миляков Н.В.* Налоги и налогообложение: учебник для ВУЗов. – М: ИНФРА-М, 2011.
- Мусаева Х.М.* Налоговые системы зарубежных стран. – Махачкала: ИПЦ ДГУ, 2011.
- Налоги и налогообложение. 6- изд./ Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. – СПб.: Питер, 2010.
- Олдрич Х.* Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях // Западная экономическая социология. Хрестоматия современной классики. – М.: РОССПЭН, 2010. С. 211–226.
- Поляк Г.Б.* Бюджетная система России. – М.: Юнити-Дана. 2012. – 703 с.
- Радаев В.В.* Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском бизнесе // Неформальная экономика: Россия и мир / Т. Шанин. – М.: Логос, 2010. – С. 35-60.
- Радаев В.В.* Становление нового российского предпринимательства. – М., 2011. – 248 с.
- Разработка предложений по улучшению ситуации в области административного, налогового и таможенного регулирования сектора ИТК (с упором на малый бизнес). – М.: Бизнес – Тезаурус, 2010.
- Сердюков А.Э.* Налоги и налогообложение: учебник для ВУЗов. – М.: Омега-Л, 2012.
- Стратегия развития предпринимательства в региональном секторе экономики. – М. Наука, 2012.
- Частный бизнес: становление и развитие в регионах России. – М.: ИСАРИ, МАЦ, 2008.
- Шестоперов О.М., Шамрай А.А.* Роль торгово-промышленной палаты Российской Федерации и территориальных торгово-промышленных палат в развитии микрофинансовых организаций и сектора микрофинансирования в регионах России. – М.: НИСИПП, 2010.
- Брюмер К.* Система поддержки предприятий малого и среднего бизнеса в ЕС // Проблемы теории и практики управления. – 2010. – №2. – С. 63.
- Бунин И.М.* Социальный портрет мелкого и среднего предпринимательства в России // Полис. – 2011. – № 3.
- Гимпельсон В.* Новое российское предпринимательство: источники формирования и стратегии социального действия // МЭМО. – 2011. – № 6. – С. 31-42.
- Глубокова Н.Ю., Громов В.В.* Специальные налоговые режимы: зарубежный опыт и оценка его применения в России [текст] / В.В. Громов, Н.Ю. Глубокова // Налоговая политика и практика. – 2011. – № 9-1. – С. 45–49.
- Громов В.В.* Специальные налоговые режимы как инструмент государственной антикризисной политики [текст] / В.В. Громов // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2010. – № 3 (июль – сентябрь) – С. 87–91.

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ*

1. МАЛЫЙ БИЗНЕС В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Предпринимательство – инициативная, самостоятельная, осуществляемая от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность деятельность граждан, физических и юридических лиц, направленная на систематическое получение дохода и прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг.

К малому бизнесу относят коммерческие предприятия, предпринимателей, потребительские кооперативы и фермерские хозяйства. Организации считаются малыми при соблюдении трех изменившихся в 2016 году условий (табл. 1).

Таблица 1

Критерии малых предприятий в России

Предприятия	До 2016			В 2016		
	Выручка, млн руб.	Доля участия других компаний, %	Лимит численности	Выручка, млн руб.	Доля участия других компаний, %	Лимит численности
Микропредприятия	60	25	≤ 15	120	max 49	≤ 15*
Малые предприятия	400		≤ 100	800		≤ 100*

Малый бизнес в ряде государств – основной сектор, который диктует свои темпы роста и развития страны, структуру национального продукта. Доля малых предприятий в валовом внутреннем продукте развитых стран достигает 60%, а то и выше (рис 1).



Рис. 1. Доля малых предприятий в ВВП

* Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ № 14-06-00151 «Системно-ориентированное моделирование национальной экономики».

В настоящее время малое предпринимательство в Российской Федерации обеспечивает 20% ВВП, это порядка 400 млрд долл. В Российской Федерации в области НИОКР задействованы всего лишь 5,2 % малых предприятий.

Опыт стран с развитой рыночной экономикой, а также некоторых восточно-европейских стран с переходной экономикой показывает, что развитие малого предпринимательства способствует решению важных задач для поступательного социально-экономического развития страны. Развитие малого предпринимательства способствует решению важных задач:

- демонополизация экономики;
- формирование среднего класса;
- формирование рыночной структуры экономики;
- формирование конкуренции;
- насыщение рынка инновационными товарами и услугами;
- занятость и самозанятость;
- экономический рост и увеличение налоговых поступлений.

В России ведут свою деятельность 2103,8 тыс. субъектов малого предпринимательства, на которых работают 11 млн чел.

Сложившаяся отраслевая структура малого предпринимательства практически не изменчива в последние годы. Из общего количества субъектов малого предпринимательства наибольшую долю (55,4%) представляют предприятия торговли и общественного питания. Интерес к данной сфере обусловлен, прежде всего, стабильным потребительским спросом, со сроком стремительной окупаемости вложенных средств.

В промышленности и строительстве доля субъектов малого бизнеса равна 40,3%. Оборот предприятий малого предпринимательства составляет 26394,2 млрд руб. Тенденция развития предпринимательства за последние года показывает, что сектор промышленности и строительства движется в правильном направлении, тем самым приобретая большой интерес со стороны государства и населения, сохраняя за собой динамику роста (рис. 2).

Малое предпринимательство создает почву для новой системы управления и является основой рыночной экономики. Из успешных компаний малого предпринимательства вырастают средние, а из эффективных средних – крупные, транснациональные корпорации с большим оборотом.

Малое предпринимательство неотъемлемая часть социально-экономической системы страны, вносит стабильность рыночных отношений, также можно показать три модели развития малого предпринимательства: замедленный рост деловой активности; быстрое развитие субъектов малого бизнеса и переход в средние предприятия, а после в более крупные организации; удержание объемов деятельности на одном достигнутом уровне.

**Оборот малых предприятий (без микропредприятий)
по видам экономической деятельности
в 2015 году
в % к итогу**



Рис. 2. Оборот малых предприятий России по отраслям экономики в 2015 г.

В научной литературе отмечается, что устойчивость системы будет реализовано при условии, когда у населения страны имеются собственные предприятия, и этот порог не меньше 20–30%.

Малый бизнес является достаточно гибкой структурой экономики, характеризующейся быстрым приспособлением к изменениям рынка. Целью предпринимательской деятельности является производство и предложение покупателям товара, на который будет спрос, и который будет приносить бизнесмену прибыль.

Развитие технологий, науки и техники постоянно вызывает необходимость измерения качества спроса, на которые, к сожалению, не могут быстро реагировать крупные компании, в связи с длительностью процесса производства, а малые организации напротив выполняют в силу гибкости и быстроты принятия решений.

Большим плюсом малого предпринимательства на данном этапе и в рыночной экономике в целом является более устойчивая в отличие от крупных компаний реакция на изменение спроса, умение быстро перестроиться и отреагировать на незамедлительную мобилизацию своих резервов, возможностей и ресурсов.

Такая подвижность малого предпринимательства обусловлена следующими особенностями: предприятия малого предпринимательства не обременены длительным и сложным производственным процессом, не требуют многочисленного персона-

ла, имеющего сложные навыки, не обременены финансовыми обязательствами перед акционерами, которые ждут скорейших дивидендов от вложенного капитала. Субъекты малого бизнеса могут перестроить свою стратегию рыночного развития и легко манипулировать ценами на продукцию.

Несмотря ни на что, количество создаваемых предприятий превосходит число ликвидированных, что говорит об абсолютном увеличении числа предприятий малого бизнеса. Субъекты малого бизнеса оказывают меньшую нагрузку, меньшее воздействие на экономическую обстановку регионов, чем крупные предприятия. Для создания субъектов малого бизнеса не требуются крупные инвестиции и длительный срок их образования. Малый бизнес исходит из имеющихся возможностей, приспосабливаясь к импровизациям в соответствии с меняющейся конъюнктурой. Риск капиталом предприятия малого бизнеса наносит обществу наименьший урон, чем крупного.

Малое предпринимательство намного экономичнее. У предприятий малого бизнеса короче сроки капитального строительства, оборачиваемость средств у них в несколько раз выше, что обеспечивает высокую норму прибыли. Инвестиции в эту область равны и составляют 664,4 млрд руб.

Своим созданием предприятия малого бизнеса создают новые рабочие места, особенно они выгодны, когда есть поддержка со стороны государства. Как сектор выживания, втягивающий в реформаторский процесс людей, потерявших работу, малый бизнес способствует обеспечению экономической и политической стабильности в обществе. В последние несколько лет в Западной Европе, США и Японии предприятия малого бизнеса обеспечивают $\frac{2}{3}$ прироста новых рабочих мест, позволило значительно сократить безработицу в этих странах.

Большая часть налогов, собираемых во всех странах мира, приходится на субъекты малого предпринимательства. В Российской Федерации малое предпринимательство является стабильным источником бюджетных поступлений.

Малое предпринимательство близко к реализации прорыва по нескольким направлениям научно-технического прогресса, в первую очередь электроники, кибернетики и информационным технологиям, и системам, бизнес может эффективно развивать новые технологии, новшества в сфере производства и обслуживания. Субъекты малого предпринимательства быстро и дешево могут переформироваться, вводить и апробировать новейшие технологии, проводить автоматизацию производства, получать эффективное сочетание автоматизированного и ручного труда.

Холдинги и крупные компании заинтересованы в совместной работе с предприятиями малого бизнеса, в связи с рыночной и структурной гибкости малого предпринимательств, данное сотрудничество компенсирует получение информации, реализация технических идей для проникновения на новые рынки сбыта. Малые предприятия по заказам крупных предприятий проводят научные исследования. Такая цепочка

действий есть не только в промышленности, оно присутствует и в образовании и медицине.

Фирмы – гиганты в розничной торговле, например, в США, контактируют с тысячами субъектов малого бизнеса, чтобы обеспечить их продуктами для реализации. Это дает возможность этим гигантам не только выйти на миллионы потребителей через розничную сеть различных лавок и магазинов, но и четко улавливались изменения спроса потребителей. Крупным компаниям экономически выгодно получить предприятиям малого бизнеса производство изделий, требующих приложение высокопрофессионального мастерства, нежели делать самим. Часть предприятий малого и среднего бизнеса включают через контрактную и субконтрактную систему, через систему франчайзинга и монополистические производственные комплексы, и большие компании являются клиентами предприятий малого бизнеса, а последние – поставщиками для больших фирм. Такие промышленные корпорации, как «Форд» и «Крайслер» покупают отдельные компоненты для своих автомобилей у своих малых предприятий.

Таким образом, как показывает зарубежный опыт, в нормальной рыночной экономике значительная, если не доминирующая часть предприятий малого бизнеса, так или иначе, находится в сфере интересов крупных предприятий: существуют либо при крупных предприятиях, либо для крупных предприятий. При этом устойчивость положения, доходы, финансовые и инвестиционные возможности предприятий малого бизнеса.

Будущее российского малого бизнеса напрямую определяется возможностями формирования тесных кооперационных связей предприятия малого бизнеса и крупных предприятий. Основными формами и механизмом хозяйственного взаимодействия крупного и малого бизнеса на наш взгляд могут быть система субподряда, лизинг, франчайзинг, создание предпринимательских сетей, «инкубаторы» малого бизнеса. Малый бизнес играет существенную роль в формировании реального сектора экономики.

2. АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В настоящее время в России выборочные ежемесячные и ежеквартальные обследования составляют основу статистического наблюдения за деятельностью малых предприятий, ежегодные исследования – основа выборочных статистических наблюдений за деятельностью микропредприятий. Статистический обзор основанных показателей развития малого бизнеса приведен в данном параграфе выпускной квалификационной работе.

По данным Федеральной службы государственной статистики на 1 января 2015 г. зарегистрировано в ЕГРПО и ведут деятельность 4,6 млн субъектов малого и среднего бизнеса, на которых работают порядка 18,57 млн чел., что равно 25 % от общего числа занятых в экономике.

Основу отрасли малого и среднего бизнеса по количеству действующих единиц составляют индивидуальные предприниматели – 2,5 млн или 53,6% субъектов малого и среднего предпринимательства и микропредприятия – 1,92 млн или 41% всех субъектов малого и среднего предпринимательства. Из всего общего числа субъектов малого и среднего предпринимательства 5,3 % составляют субъекты малого бизнеса, а средние предприятия – 0,3 % от всех действующих субъектов бизнеса (табл. 2).

Таблица 2

Основные показатели деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства по состоянию на 01.01.2015 г. (по итогам 2014 г.)

	Микро-предприятия	Малые предприятия	Средние предприятия	ИП	Все категории МСП
Количество субъектов МСП, тыс. ед.	1868,2	235,6	13,7	2413,8	4531,3
Доля в секторе МСП, %	41,2	5,2	0,3	53,3	100
Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	4431,1	6358,4	1585,8	5645,7	18 021
Оборот (выручка) субъектов МСП от реализации товаров (работ и услуг), млрд руб.	9699,3	16 692,9	5027,8	10 447,5	41 867,5

По данным Федеральной службы государственной статистики в 2014 году на среднем предприятии было занято порядка 121 человек, на малом предприятии 7 человек, а на микропредприятии 3 человека. В течение последних четырех лет количество занятых на малых и микропредприятиях оставалось без изменений (табл. 3).

Таблица 3

Средняя численность работников в расчете на одно предприятие, 2010–2014 гг. (на конец года)

	Малые предприятия (включая микропредприятия)				
	2010	2011	2012	2013	2014
Всего, чел.	10	7	7	7	7

В 2015 г. по-прежнему на первом месте предприятия, занимающиеся торговлей и ремонтом, и равна 34%, а 19% предприятий работают в сфере операций с недвижимостью, аренды и предоставления услуг. Следующий по величине субъект – предприятия, занимающиеся строительством, они составляют 14% (рис. 3).

Пропорция прибыльных и убыточных предприятий как в сегменте малого предпринимательства (включая микропредприятия), так и в сегменте среднего предпринимательства было равно 80 на 20, в целом получается, что каждое пятое предприятия убыточное (табл. 4).

Число предприятий по видам экономической деятельности в 2015 г.



Рис. 3. Распределение МП по видам экономической деятельности в 2015 г.

Пропорция прибыльных и убыточных предприятий как в сегменте малого предпринимательства (включая микропредприятия), так и в сегменте среднего предпринимательства было равно 80 на 20, в целом получается, что каждое пятое предприятия убыточное (табл. 4).

Таблица 4

Финансовые результаты предприятий: прибыльные и убыточные малые предприятия (по данным бухгалтерской отчетности за 2010–2014 гг.)

	Число предприятий	В том числе			
		Прибыльные предприятия		Убыточные предприятия	
		Число предприятий	Сумма прибыли, млн руб.	Число предприятий	Сумма убытка, млн руб.
2010 г.	525 366	416 752	869 250	108 521	332 309
2011 г.	495 484	402 641	776 796	92 843	303 125
2012 г.	602 698	496 030	1 354 698	106 554	305 994
2013 г.	1 344 849	1 082 082	2 093 226	262 767	656 195
2014 г.	1 458 294	1 198 954	2 456 634	310 340	1 524 684

Сопоставление среднего числа занятых с установленными законодательством Российской Федерации пороговыми значениями разделения на категории субъектов малого и среднего предпринимательства (до 15 до 100 работников) подтверждает тезис о том, что малый бизнес в России – это скорее мелкий бизнес.

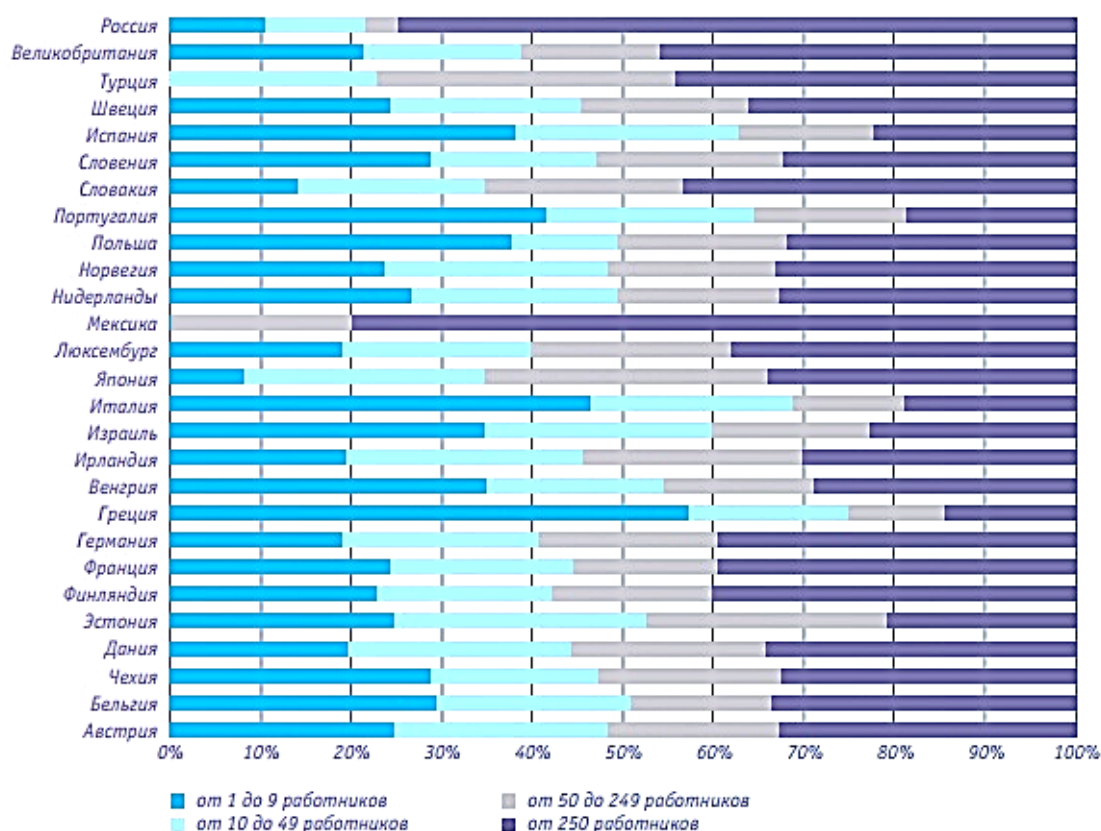
Совокупная среднесписочная численность занятых у субъектов малого предпринимательства составила в 2013 г. 12,4 млн чел. (69,6%). Проводя общий анализ занятости в России, можно сделать вывод, что занятость обеспечивается средними и крупными предприятиями с численностью работников от 250 человек (рис. 4).

Среднее число работников у субъектов малого и среднего предпринимательства в 2011-2013 годах (человек)

Категория	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Индивидуальные предприниматели	1,3	1,4	1,5
Микропредприятия	2,4	2,4	2,4
Малые предприятия	27,0	26,8	27,5
Средние предприятия	123,5	124,6	119,0
Всего	3,0	3,0	3,2

Источники: Росстат, ФНС России.

Распределение численности занятых в экономике по предприятиям с различным количеством работников¹



Источник: Анализ вопросов и политики в области малого и среднего предпринимательства в России (ОЗСР, 2013).

Рис. 4. Распределение численности занятых по предприятиям России и зарубежья

Изучая отраслевую структуру сектора малого бизнеса, можно выделить, что чем больше размер компании ее специализация изменяется в сторону более сложных видов и типов деятельности. Сектор малого бизнеса, содержащий индивидуальных предпринимателей, и малые предприятия (включая микропредприятия) – юридические лица, специализируются в торговли и предоставления услуг населению.

Средние предприятия больше представлены в отраслях с высокой добавленной стоимостью – сельское хозяйство, строительство и обрабатывающая промышленность.

Большое количество средних предприятий – это высокопроизводительные, инновационные и эффективно управляемые компании. Только такие средние предприятия создают уровень качественного и эффективного рывка в экономическом развитии, образуя среду для развития малых предприятий, предоставляя рынок сбыта продукции и услуг. Весомость среднего бизнеса в экономическом развитии выпячивается при разборе и оценке отраслевой структуры сектора малого и среднего предпринимательства. Большое количество занятых на средних предприятиях приходится на сектор промышленного производства (34,1%). Малые предприятия (включая микропредприятия) и индивидуальные предприниматели организуют рабочие места в торговом секторе (25, 37,9 и 56,2% соответственно). Весомая доля оборота категорий предприятий малого и среднего предпринимательства составляет сектор торговли: 42,2%, оборот средних предприятий до 85,2% оборота у индивидуальных предпринимателей.

Основной объем инвестиций у малых предприятий (включая микропредприятия) предоставляются на строительный сектор и на отрасль предоставления услуг.

В связи со специализацией в торговой и смежных ей отраслях малые предприятия практически не участвуют в инновационной деятельности, сфера торговли не имеет спроса на создание технологических инноваций. Развитие малого бизнеса в России неравномерно. По данным статистических исследований на десять субъектов России приходится приблизительно 47,4 % от всего количества субъектов малого и среднего бизнеса.

Средние предприятия больше представлены в отраслях с высокой добавленной стоимостью – сельское хозяйство, строительство и обрабатывающая промышленность.

Большое количество средних предприятий – это высокопроизводительные, инновационные и эффективно управляемые компании. Только такие средние предприятия создают уровень качественного и эффективного рывка в экономическом развитии, образуя среду для развития малых предприятий, предоставляя рынок сбыта продукции и услуг. Весомость среднего бизнеса в экономическом развитии выпячивается при разборе и оценке отраслевой структуры сектора малого и среднего предпринимательства. Большое количество занятых на средних предприятиях приходится на сектор промышленного производства (34,1%). Малые предприятия (включая микропредприятия) и индивидуальные предприниматели организуют рабочие места в торговом секторе (25, 37,9 и 56,2% соответственно). Весомая доля оборота категорий предприятий малого и среднего предпринимательства составляет сектор торговли: 42,2%, оборот средних предприятий до 85,2% оборота у индивидуальных предпринимателей.

Основной объем инвестиций у малых предприятий (включая микропредприятия) предоставляются на строительный сектор и на отрасль предоставления услуг.

В связи со специализацией в торговой и смежных ей отраслях малые предприятия практически не участвуют в инновационной деятельности, сфера торговли не имеет спроса на создание технологических инноваций. Развитие малого бизнеса в России неравномерно. По данным статистических исследований на десять субъектов России приходится приблизительно 47,4 % от всего количества субъектов малого и среднего бизнеса.

В сегменте индивидуальных предпринимателей показатель концентрации составляет 37% для первых 10 регионов (приложение 1). Развитие малого и среднего бизнеса в стране зависит от положения в регионах – лидерах.

3. ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Фактор (*factor* – агент, посредник) – один из основных ресурсов производственной деятельности предприятия и экономики в целом (земля, труд, капитал, предпринимательство); движущая сила экономических, производственных процессов, оказывающая влияние на результат производственной, экономической деятельности.

Малые предприятия представляют собой важную часть социально-экономического потенциала государства. Значение их в экономике страны довольно большое:

- 1) возможность более полного удовлетворения потребностей населения в товарах и услугах;
- 2) развитие антимонопольной политики и повышение конкурентной среды;
- 3) сокращение безработицы;
- 4) создание малых предприятий не требует значительных финансовых ресурсов;
- 5) малый бизнес является более гибким и восприимчивым к изменениям ситуации на рынке, быстро реагирует на меняющийся спрос;
- б) достаточно простые управленческие структуры.

С другой стороны, малый бизнес в силу своего масштаба и ресурсов более уязвим перед внешней средой, и он находится под влиянием факторов общеэкономического характера и организационного характера.

Общеэкономические факторы, негативно влияющие на развитие малого предпринимательства в России: отсутствие определенности в макроэкономических ситуации; девальвация рубля; высокая конкуренция со стороны крупных отечественных и (или) иностранных компаний; отсутствие должной государственной поддержки.

По оценкам самих представителей малого бизнеса, среди главных проблем развития бизнеса в России можно выделить следующие:

- 1) несовершенство налогового законодательства;
- 2) недостаток оборотных средств;

- 3) девальвация рубля и макроэкономическая нестабильность приводят к снижению потребления населения;
- 4) высокая арендная плата;
- 5) отсутствие производственных площадей;
- 6) высокие процентные ставки по кредитам;
- 7) рост цен на сырьевые ресурсы;
- 8) недостаточное развитие внутреннего рынка;
- 9) высокие тарифы на перевозки.

Для эффективной деятельности предприятий необходимо сбалансированное сочетание интересов государства, населения и субъектов предпринимательства. Для того чтобы малый бизнес развивался более плодотворно, необходимо улучшить нормативно-правовую базу, которая должна стимулировать развитие бизнеса и создавать благоприятные условия для тех, кто хочет начать свое дело.

Существенной проблемой для малого бизнеса является обеспечение доступа к производственным площадям и офисным помещениям. Именно этот фактор сдерживает развитие инновационного и производственного предпринимательства в регионах России.

В итоге, для развития малого, впрочем, как и среднего, бизнеса в России необходима государственная программа поддержки МСП (малого и среднего предпринимательства), развитая бизнес-инфраструктура, доступные банковские кредиты, развитие институты страхования, а также – стабильная и не коррумпированная экономика.

В данной работе будет применена следующая классификация факторов развития малого бизнеса и соответствующих им статистических индикаторов (табл. 5).

Таблица 5

Факторы развития МБ и характеризующие их статистические индикаторы

Наименование факторов	Характеристика факторов	Статистические индикаторы
Производственные	Является основой при формировании целевой направленности малого предприятия, определяют полноту и уровень эффективности использования трудовых и материальных ресурсов	<ul style="list-style-type: none"> • инвестиции в основной капитал субъектов малого бизнеса; • среднесписочная численность работников субъектов малого бизнеса
Социальные	Подразумевается доступность и профессиональный уровень кадров для бизнеса, наличие специальных программ по развитию бизнеса, которые повышают квалификацию предпринимателей и позволяет минимизировать риски. Политика в области образования серьезно влияет на общую компетентность в области предпринимательства и на мотивацию открывать собственное дело	<ul style="list-style-type: none"> • выпуск специалистов высшими учебными заведениями; • выпуск специалистов средними специальными учебными заведениями

Наименование факторов	Характеристика факторов	Статистические индикаторы
Финансовые	Отражают доступность финансов на всех стадиях развития малой фирмы – запуск, инвестирование в оборудование (приобретение, установка, обслуживание), закупка сырья, необходимого для обеспечения непрерывности (бесперебойности) производственного процесса, аренда помещений и др. К институтам развития этой сферы можно отнести денежно-кредитную систему, деятельность банков и международных фондов	<ul style="list-style-type: none"> • иностранные инвестиции в экономику России
Инфраструктурные	Включают в себя наличие, доступность и качество производственных, офисных, выставочных помещений, транспортно-логистическую систему (пути перемещения, места, способы хранения и обработки грузов), специализированную бизнес-инфраструктуру (инкубаторы, технопарки)	<ul style="list-style-type: none"> • количество введенных в действие промышленных зданий и сооружений
Инновационные	Обеспечивают доступ к инновациям, производственному оборудованию и технологиям, создают базу для внедрения новых технологических разработок (в том числе отечественных) и развития инновационно-ориентированного предпринимательства	<ul style="list-style-type: none"> • число использованных изобретений, полезных моделей и промышленных образцов, запатентованных в России; • число использованных передовых производственных технологий
Институциональные	Включают в себя доступность специализированных услуг, нормы и условия взаимодействия малых фирм с крупными и средними компаниями и между собой	<ul style="list-style-type: none"> • число юридических лиц, зарегистрированных в Едином государственном реестре предприятий и организации (ЕГРПО); • количество договоров страхования, заключенных страховыми организациями
Внешнеэкономические	Отражают условия функционирования субъектов малого бизнеса на мировых рынках	<ul style="list-style-type: none"> • экспорт товаров и услуг; • импорт товаров и услуг

4. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

В качестве факторов для исследования взаимосвязей малого бизнеса автором были выбраны четыре: производственный (в анализе будут присутствовать два статистических индикатора – инвестиции в основной капитал субъектов малого бизнеса и среднесписочная численность работников субъектов малого бизнеса); институциональный (будет исследован статистический индикатор количество предприятий); зависимой переменной будет – оборот предприятий.

Анализ был проведен по восьми федеральным округам Российской Федерации:

- Центральный федеральный округ (ЦФО);
- Южный федеральный округ (ЮФО);
- Северо-Западный федеральный округ (СЗФО);
- Дальневосточный федеральный округ (ДФО);
- Сибирский федеральный округ (СФО);
- Уральский федеральный округ (УФО);
- Приволжский федеральный округ (ПФО);
- Северо-Кавказский федеральный округ (СКФО).

В анализе Северо-Кавказский федеральный округ рассматривается в отдельности с момента его выделения из состава Южного федерального округа указом президента России Д.А. Медведева от 19 января 2010 г. В связи с тем, что анализировались данные с 2005 г., было целесообразным для анализа данные двух регионов Южного федерального округа и Северо-Кавказского федерального округа объединить¹.

Крымский федеральный округ был не включен в анализ, так как был образован указом президента России В.В. Путина от 21 марта 2014 г. № 168 в связи с присоединением Крыма к России, но в 28 июля 2016 г. «в целях повышения эффективности деятельности федеральных органов государственной власти» указом № 375 Крымский федеральный округ был упразднен и включен в состав Южного федерального округа².

Информационная база основана на официальных данных Федеральной службы государственной статистики.

По результатам анализа данных по малому бизнесу за 10 лет (с 2005 по 2014 г.) были построены регрессионные модели по восьми федеральным округам РФ (табл. 6).

В качестве наблюдаемой эндогенной переменной (Y), представляющий собой показатель развития малого бизнеса, был взят оборот предприятий, в качестве независимых переменных были взяты индикаторы: инвестиции в основной капитал (X_1), среднесписочная численность работников субъектов малого бизнеса (X_2), количество предприятий (X_3).

¹ Указ Президента РФ от 19 января 2010 г. № 82 (ред. от 21.05.2012) «О внесении изменений в перечень федеральных округов, утвержденный Указом Президента Российской Федерации от 13 мая 2000 г. № 849, и в Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2008 г. № 724 «Вопросы системы и структуры федеральных органов исполнительной власти».

² Указ Президента РФ от 28 июля 2016 г. № 375 «О Южном федеральном округе».

Уравнения регрессий по федеральным округам России

Федеральный округ РФ	Уравнение регрессии
ЦФО	$Y = 28,48 X_1 + 4513113211,95$ $Y = 16435,9 X_3 - 2,61719e + 08$
СЗФО	$Y = 7,08 X_1 + 1,293115e + 09$ $Y = 7777,25 X_3 - 1,89554e + 08$
ПФО	$Y = 18,92 X_1 + 1,70749e + 09$ $Y = 51,68 X_2 - 1,08545e + 09 + t$ $Y = -1127,79 X_3 - 1,3088e + 09 + t$
УФО	$Y = 22,8 X_1 + 6.54363e + 08 + t$ $Y = 257,5 X_2 - 7,54375e + 08 + t$ $Y = 6879,15 X_3 + 1,08031e + 09 + t$
СФО	$Y = 25,05 X_1 + 342729714,70$ $Y = 2525,80 X_2 - 1007545383,62$ $Y = 8837,94 X_3 + 67749204,81$
ДФО	$Y = 109,40 X_1 - 684161357,12$ $Y = 4508,74 X_2 - 1415946281,39$ $Y = 18930,87 X_3 - 910951612,32$
СКФО	$Y = 12,23 X_1 + 369346511,93$ $Y = 6394,94 X_2 - 1237345004,86$ $Y = 38626,64 X_3 - 1339140670,78$
ЮФО + СКФО	$Y = 23,56 X_1 + 1,76786e + 08$ $Y = -930 X_2 - 1,44569e + 09 + t$ $Y = -8959,09 X_3 - 3,14264e + 09$

По результатам анализа данных уравнений можно сделать следующие выводы.

1. На оборот предприятий в ЦФО больше влияет количество предприятий, инвестиции в основной капитал зависимы меньше на 4 % в отличие от предыдущих факторов. Безусловно, это оправдано большим числом действующих и работающих предприятий. Преимуществом ЦФО является концентрация управленческих, научно-образовательных, транспортно-логистических функций, финансовых потоков, человеческого потенциала, сравнительно развитая инфраструктурная сеть, выгодное географическое положение на пересечении международных транспортных коридоров. Большим ограничением является неравномерное распределение внутри субъектов ЦФО.

2. В СЗФО на оборот предприятий больше влияет количество предприятий, но в отличие от ЦФО на разницу между инвестициями составляет 24%, что говорит о неплохом развитии региона, при небольшом вливании инвестиции «выхлоп» на должном уровне. Безусловно, если в регион будут инвестировать больше, увеличится число предприятий, количество рабочих мест и соответственно оборот предприятий, что даст высокий уровень развития бизнеса.

3. ЮФО в сумме с СКФО кардинально отличается от двух предыдущих округов. На оборот предприятий больше влияет инвестиции в основной капитал, что является прямой зависимостью, сколько денег вложили, такой «выхлоп» и получим. Сред-

неиспичный состав и количество предприятий на 11% зависимы меньше в отличие от инвестиций.

4. ПФО имеет более высокую значимость в отличие от остальных федеральных округов в России, о чем нам свидетельствует коэффициент детерминации ($R^2 = 0,94$), следовательно, 94% вариации результативного признака объясняется включенными в модель факторами. В ПФО значимым фактором являются инвестиции, что в принципе понятно с точки зрения привлекательности региона. ПФО обладает диверсифицированной структурой экономики с сопоставимым вкладом добывающей промышленности, машиностроения и нефтехимической промышленности, высокой ролью агропромышленного комплекса, биотехнологий и фармацевтики, строительства и промышленности строительных материалов, транспорта и энергетики. Традиционной специализацией округа являются машиностроение (авиационная, ракетно-космическая отрасли, судостроение, приборостроение, энергетическое машиностроение, станкостроение и другие отрасли) и нефтехимическая промышленность. Округ является одним из лидеров по производству минеральных удобрений, синтетических смол и пластмасс, шин, каустической соды.

ПФО находится на втором месте среди федеральных округов по добыче нефти и природного газа. Добываемые углеводороды являются не только сырьем для нефтехимической промышленности, но и экспортируются.

В развитие данного региона заинтересовано государство.

5. В УФО высоко значимо количество предприятий с оборотом предприятий; оно и легко объяснимо после ПФО количество промышленных предприятия располагаются в УФО и количество предприятий там велико. УФО производит порядка 10% всей машиностроительной промышленности. В связи с развитием машиностроения, там также развиты подотрасли необходимые для развития лидирующей отрасли, это химическая, энергетическая, металлургическая и электротехническая.

6. В СФО все факторы равномерно зависимы от оборота предприятий. Большим преимуществом в развитии СФО является обилие природных и энергетических потенциалов региона.

7. Один из самых низко показательных регионов является ДФО, что обусловлено экстремальными природно-климатическими условиями, инфраструктурная изоляция, есть расселения с низкой плотностью, слабая транспортная и энергетическая инфраструктура.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
- Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

- Постановление Правительства РФ от 9 февраля 2013 г. № 101 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства.
- Постановление Правительства РФ от 21 июня 2010 г. № 460 «О дополнительных мерах государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в 2010 году».
- Арустамов Э.А.* Экономическая устойчивость развития малых и средних предприятий // Управленческий учет. 2010. – № 4. – С. 31–37.
- Ахмедов Н.А.* Малый бизнес Российской Федерации: финансирование, этапы становления и развития // Вопросы экономических наук, № 2, 2009. С. 12–23.
- Авдеев В.В.* Настольная книга индивидуального предпринимателя // В.В. Авдеев / Налоговый вестник. 2011. – № 23. С. 56 – 60.
- Бабич С.* Роль малого бизнеса за рубежом (опыт США) // Консультант директора. 2010. – № 15. – С. 15–21.
- Блинов А.О.* Малый бизнес в современной России // Экономика и право в школе. – 2010. – № 2. – С. 69–75.
- Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 2007. – 575 с.
- Егорова Н.Е., Майн Е.Р.* Малый бизнеса в России в России: Экономический анализ и моделирование. М.: ЦЭМИ РАН, ИСЭПН РАН, 1997.
- Казаченко Г.Б.* Некоторые административные барьеры в сфере осуществления предпринимательской деятельности: анализ законодательства и судебной практики // Законодательство и экономика. – 2010. – №2. С. 25–29.
- Кеникстул В.* Управление малым и средним бизнесом // АПК: экономика, управление. 2011. – № 2. С. 11–14.
- Малое предпринимательство в России: М.: Росстат, 2006.
- Малое предпринимательство в России: М.: Росстат, 2007.
- Малое предпринимательство в России: М.: Росстат, 2008.
- Малое предпринимательство в России: М.: Росстат, 2009.
- Малое предпринимательство в России: М.: Росстат, 2010.
- Малое предпринимательство в России: М.: Росстат, 2011.
- Малое предпринимательство в России: М.: Росстат, 2012.
- Малое предпринимательство в России: М.: Росстат, 2013.
- Малое предпринимательство в России: М.: Росстат, 2014.
- Малое предпринимательство в России: М.: Росстат, 2015.
- Смольков В.Г.* Малое предпринимательство в России как общественное явление // Социально-гуманитарные знания. 2007. – №2. С. 146–162.
- Российское обозрение малых и средних предприятий 2010. М.: Ресурсный центр предпринимательской деятельности – 2011. – 172 с.
- Российский статистический ежегодник, 2011 Статистический сборник. Росстат, М.: 2011.
- Российский статистический ежегодник, 2012. Статистический сборник. Росстат, М.: 2012.
- Российский статистический ежегодник, 2013. Статистический сборник. Росстат, М.: 2013.
- Российский статистический ежегодник, 2014. Статистический сборник. Росстат, М.: 2014.
- Российский статистический ежегодник, 2015. Статистический сборник. Росстат, М.: 2015.
- Стратегия развития предпринимательства в реальном секторе экономики / под ред. Г.Б. Клейнера М.: Наука, 2002.
- Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>.
- Всероссийский центр изучения общественного мнения. URL: <http://wciom.ru/>.
- Левада-Центр. URL: <http://www.levada.ru/>.
- Ресурсный центр малого предпринимательства. URL: <http://rcsme.ru/ru>.

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭНДОГЕННЫХ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ АРМЕНИИ

Банковская сфера в целом относится к трансакционному сектору, если разделять точку зрения Уоллиса и Норта (Wallis, North, 1986) и подходить к экономике как к двухсекторному образованию. Такой подход, оправданный с макроэкономической точки зрения для получения общей картины разделения в экономике труда трансформационных и трансакционных субъектов действия, в то же время малоинформативен для анализа собственно банковской деятельности как таковой. К ней можно подойти с единых с Уоллисом и Нортом методологических позиций, выделяя в затратах банков издержки двух типов – трансформационные и трансакционные издержки, обусловленные их внутренней логикой действий.

В работе (Аветисян, Аветисян и др., 2014) было предложено провести разграничение между эндогенными и экзогенными трансакционными издержками, в зависимости от того, внутренними или внешними для экономических агентов источниками они порождены. В частности, было отмечено, что «уровень трансакционных издержек участников рынка может быть обусловлен как объективными, так и субъективными факторами, возможностью или невозможностью субъектов влиять на него» (Там же, с. 138). Издержки, вызванные субъективными факторами и обусловленные политикой фирм в осуществлении рыночных взаимодействий, предлагалось «классифицировать как «эндогенные», поскольку решения, направленные на их снижение, принимаются самими фирмами независимо» (Там же, с. 138).

В настоящей работе акцент делается – в отличие от упомянутой работы (Аветисян, Аветисян и др., 2014) – на эндогенных трансакционных издержках. Точнее, приводятся результаты анализа и подводятся итоги исследований эндогенных трансакционных издержек банков и банковской системы Армении в целом с целью выявления корреляционных связей отдельных элементов общей структуры этих издержек с конечными результатами их коммерческой деятельности – доходами банков.

Оценка результатов расчетов корреляции этих связей должна была подтвердить или опровергнуть выдвинутую ранее авторами *гипотезу* о наличии такой связи и при подтверждении этой гипотезы – обосновать предложенную теоретическую концепцию о трансформационной, а не трансакционной сущности некоторых элементов эндогенных трансакционных издержек. Подробнее о возможности и способах деления банковских издержек на трансформационные и трансакционные см.: (Polski, 2000; Вартамян, 2002а, 2002б; Аветисян, Аветисян, 2014).

Отличный от этих и иных подходов, названный условно «институционально-инженерным», был предложен в (Ерзнкян, Аветисян и др., 2008), суть которого сводилась к выделению всех типов связей банков и исследования характера взаимодействий с целью выявления и измерения транзакционных издержек. На основе введения классификационного различия транзакционных издержек по критерию экзогенности и эндогенности были исследованы экзогенные транзакционные издержки.

Итоги же исследований именно эндогенных транзакционных издержек полностью и математически неопровержимо доказывают правомерность такой гипотезы по материалам армянских банков, в которых эндогенные транзакционные издержки, выделенные на основе логического анализа (в скобках приведены коэффициенты корреляции доходов и соответствующих затрат), сводились к следующим затратам:

- на зарплату и приравненные к ней расходы (0,98);
- на обучение и переподготовку кадров (0,96);
- на страхование (0,96)
- на информатизацию (0,93);
- на рекламу и консалтинг (0,97);
- на страхование депозитов (0,97).

Проведенные нами расчеты по банковской системе Армении в целом, охватывающие период с 2004 по 2012 г. включительно, показывают, что коэффициенты корреляции находятся, в основном, в пределах значений от 0,96 до 0,97, что говорит о достаточно высоком уровне связи. Такой же уровень корреляции показывают и проведенные в рамках исследования расчеты по отдельным банкам, правда у незначительного количества банков по некоторым элементам наблюдается слабая связь или ее отсутствие вовсе, но, как говорится, исключения из правил лишь еще больше их подтверждают.

По банковской системе в целом при этом несколько выделяются коэффициенты корреляции доходов с затратами на зарплату с приравненными к ней расходами и с затратами на информатизацию, составляющими соответственно 0,98 и 0,93. Скорее всего, данный факт демонстрирует то обстоятельство, что в начальный период становления банковской системы качество управления человеческими ресурсами с точки зрения влияния на конечные результаты деятельности банков превалировало над уровнем и качеством информационных технологий и, по всей вероятности, имело приоритетное значение для менеджментов банков. Это, скорее всего, было обусловлено дефицитом кадров на начальный период формирования банковской системы, решающей качественно новые задачи в качественно новой институционально-экономической среде, нежели в советский и ранний постсоветский период.

Вполне возможно, что этот опыт – банковская система на данный момент является самым развитым сегментом транзакционного сектора экономики Армении –

может оказаться полезным и для остальных сегментов экономики услуг страны. Так, например, в сфере медицинских услуг в том же периоде в стратегии преобладал упор на опережающее развитие импорта передовых медицинских технологий по отношению к проблеме человеческих ресурсов, которые должны были обслуживать и применять эти технологии. По мнению менеджеров этой сферы, такой подход должен был обеспечить своим медицинским учреждениям конкурентные преимущества на рынке медицинских услуг в условиях дефицита финансовых ресурсов у конкурентов. В итоге мы имеем низкий уровень диагностирования при наличии в целом адекватного медицинского оборудования, хотя диагностика и является первоосновой медицины.

Достигнутый уровень развития современной банковской системы Армении был заложен в основу ее конструкции из двух уровней. Верхний уровень (ЦБ РА), выступающий одновременно в роли регулятора и инфорсmenta банковской системы, обеспечивал гармоничное развитие банковского института в целом, способствовал и уделял большое внимание внедрению культуры менеджмента, основанного на непрерывном обучении и переподготовке кадров. Одновременно с инфорсментом ЦБ РА, осуществляя свои функции «генератора» банковского «институционального поля» от имени государства, выступал инициатором изменений в банковском законодательстве с целью развития банковской системы. Обеспечивая интересы государства, вкладчиков и общества в целом, он в то же время реализует не совсем свойственные центральному банку функции, нереализованные или недореализованные общественными институтами типа союзов банков.

Проведенное исследование позволяет сделать также определенные выводы теоретического плана в аспекте классификации трансакционных издержек в рамках теории трансакционных издержек. Наряду с предложенными в исследовании различиями по признакам экзогенности и эндогенности трансакционных издержек (и не только для банковской сферы), можно сами эндогенные трансакционные издержки разделить на два класса по признаку их трансформационного характера по отношению к конечным результатам деятельности банков и любых других коммерческих субъектов (Аветисян А., Аветисян Г., 2012).

Так, экзогенные трансакционные издержки банков, обусловленные асимметрией информации, необходимостью обеспечения защиты прав собственности и противодействия рискам оппортунистического поведения контрагентов, являются по своей сути классическим примером отрицательной сущности трансакционных издержек. При этом, та их часть, которая формируется в результате взаимодействий с государством, в принципе носит характер абсолютной экзогенности, демонстрируя невозможность осуществления какого-либо влияния фирмы на формирование уровня потерь (в том числе, трансакционных издержек упущенной выгоды). Наглядной иллюстрацией и обоснованием этого суждения является исследование трансакционных издержек

банковской системы по защите прав собственности при реализации института залогового права (Аветисян А., Аветисян Г. и др., 2014).

Формирование остальной части экзогенных транзакционных издержек, не связанных с взаимодействиями с государством, в какой-то степени зависит от стратегии и тактики самих банков в контрактных отношениях и мера этой «степени» является производной от надлежащего исполнения государством функции инфорсменты, от наличия разного рода институциональных ловушек в институциональной среде страны (Ерзнкян, Аветисян, 2008).

Совершенно другую ситуацию мы наблюдаем, рассматривая эндогенные транзакционные издержки. Здесь процесс их формирования является полностью управляемым самими банками, действия которых, однако, направлены не на минимизацию всех этих издержек, а на ту ее часть, которую мы условно обозначим как отрицательные «транзакционные издержки». Остальная ее часть, носящая трансформационный характер, в силу доказанности результатами корреляционного анализа предложенной в исследовании гипотезы, и которую мы обозначим как «положительные эндогенные транзакционные издержки», требует совершенно другого целеполагания. Управление при этом должно быть направлено не на минимизацию транзакционных издержек, а на их оптимизацию или рационализацию по критерию эффективности затрат.

Представленный выше вывод нам кажется важным не только с теоретической точки зрения в свете дальнейшего развития классификаторов в рамках теории транзакционных издержек, но и носит прикладной характер для банковского менеджмента.

Следует также отметить, что проведенное исследование опиралось на фактографическую информацию исключительно открытых источников, публикующих, согласно законодательно закрепленным требованиям, отчетности банков.

Безусловно, этой базы было вполне достаточно для получения теоретических результатов, подтверждающих выдвинутую в исследовании гипотезу, однако для большей придачи этим результатам прикладного характера фактографическая база данных должна стать более детализованной, чем она представляется в формате публикуемых в открытой печати отчетностей банков. Этот пробел, однако, может быть устранен либо специальным исследованием под эгидой ЦБ РА, либо исследователями самих банков индивидуально для каждого банка – с опорой на методологию, предложенную и реализованную в данном исследовании.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Аветисян А.Г., Аветисян Г.А. Теоретические вопросы транзакционных издержек в банковской деятельности // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 25. – М.: ЦЭМИ РАН, 2012. С.67–76.

Аветисян А.Г., Аветисян Г.А., Ерзнкян Б.А. Транзакционные издержки защиты прав собственности (на примере банковской системы Армении) // Теория и практика институциональных преоб-

разований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзкяна. Вып.30. – М.: ЦЭМИ РАН, 2014. С.133–139.

Вартамян А. Проблемы формирования и развития транзакционного сектора экономики Армении // Аналитический журнал «Рынок капитала в Армении». 2002а. № 17, 18 (99, 100). Сент.

Вартамян А. Отраслевая организация и транзакционные издержки в банковском секторе Армении // Аналитический журнал «Рынок капитала в Армении». 2002б. № 23, 24 (105, 106). Дек.

Ерзкян 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. Сборник научных статей и материалов Круглого стола, Иваново, 10–11 июня 2008 г. / Отв. Ред. С.С.Мишуров. – Иваново: Ивановский государственный университет, 2008. С. 49–71.

Ерзкян Б.А., Аветисян А.Г., Аветисян Г.А. К измерению транзакционных издержек на мезоуровне (на примере банковской системы Армении) // Львовские чтения – 2008 / Сборник научных трудов по материалам конференции под ред. С.Ю. Глазьева, Б.А. Ерзкяна. – М.: ГУУ, 2008. С. 180–189.

Polski M. Measuring Transaction Costs and Institutional Change in the U.S. Commercial Banking Industry / Paper prepared for the Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics, September 22–24, 2000, Tübingen, Germany.

Wallis J.J., North D.C. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870 – 1970. In: 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.

ОБ ОДНОМ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ АСПЕКТЕ РЕФОРМ РОССИЙСКИХ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ

ВВЕДЕНИЕ

В настоящей статье рассматриваются вопросы реформирования отечественных естественных монополий, непосредственно связанные с соответствующими положениями российского законодательства как институциональной основы проводимых преобразований в рассматриваемой сфере (на транспорте, прежде всего, железнодорожном, электроэнергетике, в инженерной инфраструктуре городов и т.п.). Исследования законодательного аспекта реформ на общехозяйственном и отраслевом уровнях в сфере естественной монополии ведутся с начала 1990-х гг., хотя само понятие в российском экономическом тезаурусе было легализовано в 1995 г. в связи с выходом федерального закона «О естественных монополиях» (Федеральный закон от 17 августа 1995 г. № 147-ФЗ). Целый ряд исследовательских работ по анализу законодательной базы государственного регулирования естественных монополий (с учетом зарубежного опыта реформ) был выполнен в ИСА РАН¹ (см., напр., (Белоусова, Васильева и др., 2012) и библиографию в книге (Белоусова, 2008)).

Дополним полученные ранее результаты критического анализа российского законодательства по естественно-монопольным экономическим подсистемам, преимущественно концентрируя внимание на вопросах определения самого понятия «естественная монополия» и способах его отражения в законодательной базе. При этом ограничимся, как и в работе (Васильева Е., Васильев В., 2016), рассмотрением двух ключевых федеральных законов: первый – «О естественных монополиях» и второй (по хронологии) – «О защите конкуренции» (Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ), который был принят в 2006 г. По соотношению в сфере естественной монополии именно этих федеральных законов не прекращаются научные дискуссии, в которых обсуждается ключевой вопрос о замене первого закона вторым с соответствующими уточнениями и расширениями последнего (см., напр., (Тормагова, 2012; Косинов, 2015)).

Специальный закон по естественным монополиям и более общий – о защите конкуренции – в их актуальных редакциях пересекаются по целому ряду позиций, но не проясняют, а, скорее, порождают противоречия, как следствие, запутывают отдельные вопросы отраслевого законодательства и правоприменительной практики (см.,

¹ ИСА РАН – ныне Институт системного анализа Федерального исследовательского центра «Информатика и управление» РАН.

напр., (Петрусева, Кайль, 2009; Головин, 2015; Коржов, Петрусева, 2013)). Так, в первом законе приведено определение естественной монополии через состояние товарного рынка с использованием, прежде всего, таких характеристик, как средние издержки производства продукции и эластичность спроса. Согласно этому закону, хозяйствующие субъекты относятся (или не относятся) к естественным монополистам в зависимости от того, включаются (или, соответственно, не включаются) виды осуществляемой ими деятельности в законодательно регламентируемый перечень сфер, подпадающих под государственное регулирование. Соответственно формируются списки таких экономических субъектов – реестров отечественных естественных монополий, но при этом процедуры составления таких официальных документов не учитывают никаких других экономических факторов.

Во втором законе естественно-монопольное состояние товарного рынка непосредственно связывается с характеристиками доминирующего положения хозяйствующего субъекта, но критерии доминирующего положения определены недостаточно четко. Нечетко прописаны во втором законе и вопросы манипулирования ценами, что, конечно, имеет отношение к естественной монополии, но, в большинстве случаев – при ее превращении в монополию обычную. Возникающее при этом обладание рыночной властью связано со свойствами институциональной среды, в которой осуществляется деятельность анализируемой компании, прежде всего, с уровнями «высоты» барьеров входа-выхода, а также с межвременной ценовой неустойчивостью естественной монополии, обусловленной процессами ее инвестиционного и инновационного развития.

Остановимся более детально на отмеченных вопросах и рассмотрим их в рамках проблемы идентификации естественной монополии.

1. О ПРОБЛЕМЕ ИДЕНТИФИКАЦИИ ЕСТЕСТВЕННОЙ МОНОПОЛИИ

Идентификацию естественной монополии (установление наличия у анализируемой экономической подсистемы специальных естественно-монопольных свойств), согласно современной теории отраслевых рынков (Baumol, Panzar et al., 1982; Sharkey, 1982; Laffont, Tirole, 1993; Joskow, 2007), принято рассматривать как в нормативном, технологическом аспекте, так и в дескриптивном, поведенческом. В нормативном аспекте идентифицируют естественную монополию через оптимальную в смысле минимальных совокупных издержек производства продукции (услуг) отраслевую структуру. В поведенческом аспекте определение естественной монополии как экономического субъекта зависит, прежде всего, от свойств институциональной среды, в которой ей приходится действовать. Так, если среда в результате усилий государственных регулирующих служб приближается по свойствам к рынкам типа contestable, когда удается существенно снижать барьеры входа-выхода на естественно-монопольные сегменты,

то ценовая политика действующей на них компании вынужденно приближается к социально-оптимальной, чтобы не утратить своего уникального положения. Более того, как показано в теории, естественная монополия для сохранения статуса и целостности нуждается в особых режимах государственной поддержки в силу присущей ей ценовой неустойчивости в динамике при модернизации и развитии существующих технологий производства услуг.

В отсутствии специальных регулирующих воздействий естественная монополия стремится превратиться в монополию обычную, которая и при осуществляемых условиях тарифного регулирования со стороны антимонопольных служб может достигать высокой коммерческой эффективности, зачастую в ущерб эффективности общественной. Это означает, что в обычных рыночных средах для сохранения технологических преимуществ естественной монополии недостаточно управления параметрами только ее ценового поведения со стороны регулирующих органов, и требуется использование других регламентирующих механизмов институционального характера.

Таким образом, предлагается для идентификации естественной монополии применять – как необходимое условие – выполнение свойств оптимальности ее структуры по количеству фирм-производителей промежуточной и конечной продукции (услуг), что на языке экономико-математических моделей означает необходимость тестирования субаддитивности многопродуктовой функции совокупных издержек и соответствует нормативному аспекту идентификации. Однако этого условия недостаточно для полной идентификации естественной монополии. При таком рассмотрении за пределами остается весь круг вопросов, связанных с моделированием спроса, цен (тарифов на услуги), поведенческим аспектом определения естественной монополии через проверку ее цен на устойчивость и т.п. В этот круг входят и задачи поиска специальных (недоминируемых) цен, условий существования соответствующих рыночных сред, при которых не только обществу, но и самим естественно-монопольным компаниям экономически целесообразно работать при ценах на уровне «second best». Известны трудности создания подобных стимулов и процедур отыскания недоминируемых цен (*undominated prices*), когда даже социально оптимальные цены Рамсея-Буато не гарантируют устойчивости естественной монополии в ценовом отношении. Известна и природа возникновения межвременной неустойчивости естественных монополий при расширении их мощностей (оригинальное изложение этих вопросов представлено в (Baumol, Panzar at al., 1982)). Все это и дает основания к интерпретации субаддитивности отраслевых функций издержек лишь как необходимого (но не достаточного) условия деятельности естественной монополии при более широком ее определении как хозяйствующего субъекта.

Представляется, что в поведенческом аспекте определение естественной монополии должно включать оценку общественной эффективности деятельности компа-

нии с учетом внешних эффектов, а при идентификации ее работы и развития, например, в виде инвестиционного проекта – соблюдение принципов оптимизации, прежде всего, при выборе критериев, анализе всевозможных сценариев для учета неопределенности и риска, а также субоптимизации ценовых параметров проекта, в том числе тарифов на услуги. Такое уточняющее определение естественной монополии – с включением обязательной проверки оценок общественной эффективности стратегий ее функционирования и развития как инвестиционного проекта – согласуется с представлениями о расширении современной теории, предложенном в (Белоусова, Васильева и др., 2012), а также не противоречит результатам зарубежных исследований в этом направлении, например, в области телекоммуникации и связи (Gasmi, Laffont at al., 2002).

2. КОРРЕКТНО ЛИ ОПРЕДЕЛЯТЬ ЕСТЕСТВЕННУЮ МОНОПОЛИЮ ПО СРЕДНИМ ИЗДЕРЖКАМ ИЛИ ЭКОНОМИИ ОТ МАСШТАБА?

В первом из выбранных для анализа законе, который создал особый (по сравнению с мировой хозяйственной практикой) юридический прецедент уже самим фактом своего появления в корпусе законов, сопровождающих российские рыночные реформы, определение естественной монополии выделяет в качестве ее характеристического признака снижение средних издержек по мере роста объемов выпуска. В законе «О естественных монополиях» (в исходной, да и во всех последующих редакциях) под естественной монополией понимается «...состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства (в связи с существенным понижением издержек производства на единицу товара по мере увеличения объема производства), а товары, производимые субъектами естественных монополий, не могут быть заменены в потреблении другими товарами, в связи с чем спрос на данном товарном рынке на товары, производимые субъектами естественных монополий, в меньшей степени зависит от изменения цены на этот товар, чем спрос на другие виды товаров» (Федеральный закон от 17 августа 1995 г. № 147-ФЗ).

Однако современная экономическая теория выдвинула в последней трети XX в. свойство субаддитивности совокупных издержек деятельности экономической подсистемы как определяющее для установления факта естественной монополии – в рамках оптимизации отраслевой структуры по числу фирм-производителей. И в силу достаточной прозрачности теоретической конструкции, это свойство было довольно быстро воспринято мировой экономической наукой, а во многом и управленческой практикой при реформировании инфраструктурных подсистем, заменив используемый ранее в качестве характеристического признака снижения средних издержек по мере роста объемов выпуска. Правда, это касается теории и практики государственного ре-

гулирования естественных монополий во многих зарубежных странах, и к сожалению, почти не касается России, в которой молчаливо предполагается, что потенциальную продуктивность междисциплинарного подхода (в данном вопросе на стыке, прежде всего, юридических и экономических наук), способного повысить эффективность осуществляемых реформ, можно десятилетиями не принимать во внимание.

В теории отраслевых рынков было доказано, что рост средних издержек по мере роста объемов выпуска в определенной степени может и не противоречить существованию естественно-монопольной технологии. И что наиболее существенным признаком (необходимым условием) является наличие экономии от структуры (*economy of scope*), а вовсе не экономия от масштаба (*economy of scale*), тесно связанная со снижением средних издержек, но не тождественная ему². Соответствующие примеры и контрпримеры, иллюстрирующие нетривиальность соотношений между снижением средних издержек, ростом экономии от масштаба, наличием экономии от структуры (в случаях и однопродуктового, и многопродуктового представления анализируемых экономических подсистем) детально рассмотрены в книге (Белоусова, Васильева, 2006). Показано, что растущая экономия от масштаба может иметь место и при нарушениях в снижении средних издержек, а падающая экономия от масштаба далеко не всегда свидетельствует об отсутствии экономии от структуры и т.п.

Примечательно, что даже для однопродуктового представления отрасли сохранилась до настоящего времени путаница между близкими, но также далеко не всегда тождественными понятиями: экономией от масштаба, определяемой через функцию издержек, и эффектом масштаба, формально определяемым через производственную функцию, но ограниченным пропорциональностью объемов затрачиваемых в производстве ресурсов. Растущая экономия от масштаба может иметь место не только при пропорциональном увеличении расходуемых ресурсов, но и в других ситуациях, например, при проведении соответствующих организационных, структурных мероприятий. Также было доказано, что введение в определение естественной монополии свойства субаддитивности совокупных издержек существенным образом модифицирует распространенный инструмент проверки наличия естественно-монопольных свойств через рост экономии от масштаба, поскольку последний признак не является ни необходимым, ни достаточным для корректной идентификации.

² Отношение средних (или лучевых средних) издержек к предельным, определяющее экономию от масштаба, позволяет соизмерять динамику издержек и объемов выпускаемой продукции, анализировать эффективность производства продукции в терминах коэффициентов затратной эластичности. Показатель экономии от структуры – экономии от разнообразия – дает возможность определять, будет ли дешевле (по издержкам) организовывать производство в рамках одной единственной фирмы, полностью удовлетворяющей спрос, или в рамках нескольких, меньших фирм, каждая из которых удовлетворяет лишь соответствующую часть спроса и является специализированной по одному или нескольким (несовпадающим) видам продукции.

Для того чтобы провести нормативную идентификацию в современной теории разработан специальный аппарат тестирования одно- и многопродуктовых функций на субаддитивность. Созданы не только теоретические, но и прикладные модели идентификации; проанализирован также накопленный опыт (преимущественно, зарубежный) решения подобных задач по реформированию естественных монополий.³ Анализ показывает, насколько сильно результат тестирования зависит от способов моделирования функций издержек: от вида тестов и корректной процедуры их выполнения, от выбора функциональных форм при эконометрическом моделировании, от качества и объема исходных данных и т.п. При этом одной из существенных трудностей является выбор характера нелинейности функций издержек от объемов выпуска продукции (услуг) и цен на ресурсы, обуславливаемого не только содержательными, но и формальными требованиями, прежде всего, чтобы обеспечить априорную непредсказуемость выполнения свойства субаддитивности. К тому же, например, применительно к задачам анализа естественно-монопольных свойств транспортных сетей, особенности применяемых при оптимизации развития сети моделей и методов (моделирование транспортных сетей как нормативно – дескриптивных систем, дискретность технических состояний элементов сети, необходимость определенного уровня резервов пропускных способностей, обуславливающая наличие невозмещаемых полностью затрат и др.) сужают возможности построения классической функции издержек до формирования специальных гедонических квази-функций издержек (в том числе, с включением в качестве факторов объемов инвестиций).

3. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРОЦЕДУР СОСТАВЛЕНИЯ РЕЕСТРОВ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ

В работах ИСА РАН неоднократно подчеркивалось (см., напр. (Белоусова, Васильева и др., 2012)), что вопросы включения хозяйствующих субъектов в реестр естественных монополистов продолжают решаться формально, преимущественно с использованием чисто бюрократических процедур. Считается, что в реестр подлежат включению хозяйствующие субъекты, осуществляющие определенные виды деятельности, относительно которых принято решение о государственном регулировании и контроле, применении специальных методов регулирования. Другими словами, критерием отнесения служит перечисление в законе «О естественных монополиях» видов деятельности, подпадающих под государственное регулирование.

При этом включение в реестр субъектов естественных монополий осуществляется исполнительными службами на основе анкет и заявлений, но не по итогам расчетов экономических характеристик деятельности для каждого потенциального есте-

³ Анализ прикладных моделей можно найти, например, в (Васильева, 2008).

ственного монополиста. Это, в частности, означает, что не все естественные монополисты будут включены в реестр, и могут возникать юридические коллизии различного толка, например, при своевольном назначении тарифов на продукцию профильных видов деятельности, подпадающих под юрисдикцию закона «О естественных монополиях», но без учета содержащихся в нем норм ценового регулирования.

Подчеркнем, что естественные монополии способны проявлять различные системные эффекты, прежде всего эффект синергии в виде экономии совокупных издержек, возникающей вследствие особой организации производства услуг на естественно-монопольном рынке, оптимизации отраслевой структуры по количеству фирм. Но чтобы корректно сегментировать рынок и выделить естественно-монопольное ядро, необходимы специальные процедуры идентификации.

На практике определение экономической целесообразности существования той или иной отраслевой структуры – при анализе ее посредством измерения уровня издержек – предполагает целый ряд уточнений и связано со многими ограничениями. Оценки могут различаться в зависимости от того, с чьих позиций и в чьих интересах производится оптимизация издержек; как определены состав и структура затрат; какие цены использованы в расчетах; каким способом учтены амортизационные отчисления, затраты будущих периодов, внешние эффекты и т.п. Оптимальность идентифицируемой отраслевой структуры зависит и от того, в какой мере и какие экстерналии удастся учесть. Очевидно, немалую роль играет полнота учета составляющих элементов не только производственных, трансформационных ресурсов, но и трансакционных. Чтобы включить экстерналии в функцию или квази-функцию издержек естественно-монопольной компании, можно перейти к представлению отрасли в виде многопродуктовой. Поскольку инструменты теории полностью обеспечивают нормативную идентификацию через детерминанты многопродуктовой функции издержек, предлагается дополнять эти издержки стоимостными оценками составляющих внешних результатов, как если бы эти результаты в соответствующих единицах могли быть включены в перечень координат многопродуктового вектора выпуска продукции (услуг). Некоторые внешние эффекты, напротив, могут рассматриваться как расходы дополнительных видов ресурсов на выпуск продукции (услуг). В таком случае они могут войти в процедуры нормативной идентификации только через цены на такие ресурсы. Поскольку перечень внешних эффектов определяется целым рядом факторов для каждой конкретной задачи идентификации и, прежде всего, отраслевыми особенностями технологии и характером спроса на продукцию, оценки внешних эффектов представляют собой самостоятельную и сложную, не полностью формализуемую задачу и могут строиться с использованием эвристики и экспертных подходов.

В общем случае для идентификации естественной монополии в нормативном аспекте предложена целая система тестов на субаддитивность соответствующих

функций совокупных издержек, среди которых можно выделить прямой – на отрицание, косвенный – на отрицание и косвенный – на подтверждение. Прямой тест на отрицание факта наличия естественной монополии предполагает применение процедуры пошаговой проверки выполнения свойства субаддитивности (исходя непосредственно из его определения), на специальном образом построенной вычислительной сетке в рамках анализируемой допустимой области (см., напр. (Васильева, Масленников, 2016)). Косвенный тест на отрицание естественной монополии предполагает проверку необходимого условия субаддитивности – наличия экономии от структуры – с использованием соответствующего технологического детерминанта. Экономия от структуры будет существовать, если затраты на производство каждого продукта в отдельности или их совокупности, но специализированными фирмами без диверсификации спроса, будут превышать затраты на производство всех продуктов совместно в рамках единственной фирмы. Косвенный тест на подтверждение естественной монополии предусматривает проверку выполнения свойства субаддитивности опосредованно – через ту или иную систему необходимых и достаточных условий с использованием уже не одного, а всей системы технологических детерминант.

4. НАДО ЛИ ЗАЩИЩАТЬ КОНКУРЕНЦИЮ ОТ ЕСТЕСТВЕННОЙ МОНОПОЛИИ?

Анализ федерального закона «О естественных монополиях» показывает, что приведенное выше (п. 2) ключевое определение напрямую противопоставляет естественную монополию и конкуренцию, ссылаясь, прежде всего, на безальтернативность способов производства товаров или услуг, характеризующихся, как правило, малой эластичностью спроса. А в контексте положений федерального закона «О защите конкуренции», в которых естественная монополия чаще всего упоминается в связи с критериями доминирующего положения, границами товарного рынка, различными ограничениями и запретами антимонопольного характера, возникает вопрос: в каких случаях и при каких обстоятельствах защищать конкуренцию надо и от естественной монополии. Правильно ли вообще ставить вопрос так, а не наоборот? И о какой конкуренции идет речь?

Создание во второй половине XX в. теории рынков типа «contestable» и разработка более широкой типологии конкурентных сред, с включением специальных типов конкуренции, совместимых с естественной монополией, позволило говорить о ней как о вполне конкурентном экономическом субъекте, прежде всего, ссылаясь на его «осторожное» ценовое поведение⁴. Разделение на конкуренцию «на рынке» и конкуренцию «за рынок» оказалось весьма конструктивным приемом, например, при разра-

⁴ Подробнее об этом см., напр., (Белоусова, 2008, 2014; Baumol, Panzar at al., 1982).

ботке схем франшизного ценообразования, хотя и при их реализации необходимы регламентирование процедур открытых торгов и контроль со стороны государства.

Однако из отсутствия противоречия между естественной монополией и конкуренцией в указанной трактовке не следует, что естественная монополия в ее современном представлении должна рассматриваться как хозяйствующий субъект, подпадающий под юрисдикцию прежде всего закона о защите конкуренции – а не специального закона о естественных монополиях. Во-первых, естественно-монопольные рынки – это рынки конкурентоспособные, т.е. способные функционировать эффективно в определенных институциональных рамках, создаваемых регулятором – государством. Так что, если соответствующие условия будут создаваться государством, то защищать такую (совместимую с естественной монополией) конкуренцию от естественной монополии, управляя ею с позиций антимонопольного закона о конкуренции (который реализуется этим же регулятором-государством), просто не будет необходимости. Во-вторых, как правило, с естественными монополиями связывают сети физической природы (транспортные, электроэнергетические и т.п.), обладающие значительной технологической спецификой и в деятельности, и в процессах развития, к тому же имеющие большое социальное, оборонное и др. значение, так что управление ими в масштабах национальной экономики также весьма специфично. Достаточно сказать, исходя из опыта российских реформ, что ценовое регулирование, направленное на установление сбалансированных и эффективных цен доступа к сетевым объектам, а также структурное регулирование, направленное на повышение эффективности естественно-монопольного ядра, подлежат обоснованной критике по многим аспектам, по которым имеют место серьезные и пока еще не решенные проблемы для государственного управления, законодательных и исполнительных служб. И наконец, заметим, что в законе «О конкуренции» само понятие конкуренции представлено в архаичной и расплывчатой формулировке, справедливо вызывающей многочисленные критические замечания (см., напр., (Головин, 2015; Бруско, 2012)). Более того, оно сопряжено с другими понятиями (типа экономической концентрации, доминирующего положения и т.п.) таким способом, который в целом зачастую не соответствует современным представлениям о естественной монополии.

5. О ЦЕНОВОЙ НЕУСТОЙЧИВОСТИ ЕСТЕСТВЕННОЙ МОНОПОЛИИ

При определенных обстоятельствах, как было отмечено выше, естественные монополии вынуждены поднимать цены на продукцию (услуги), т.е. манипулировать ценами и проявлять в этом смысле черты монопольного поведения. Однако в федеральном законе «О защите конкуренции», тем не менее, при введении понятия доминирующего положения через те или иные пороговые значения характеристик доли рынка (не только в связи с естественными монополистами) определения понятия «ма-

нипулирования ценами» вообще нет (см., напр. (Косинов, 2015)), хотя оно и фигурирует в некоторых законах отраслевого законодательства. И, порождая различные спорные ситуации в правоприменительной практике (см. напр., (Матияшук, 2014)), остается в законе «О защите конкуренции» открытым вопрос о необходимости введения специальных, с учетом специфики рынка, законодательных ограничений относительно манипулирования ценами для предотвращения возможно недобросовестного поведения хозяйствующих субъектов. Отчасти это связано с недостаточной проработкой в российском законодательстве вопросов тарифного регулирования и, например, для анализа рынка электроэнергии и мощности возможностей полноценно проверять в процессе регулирования обоснованность ценовых заявок на продажу мощности у антимонопольных служб нет, поскольку специальная методика такой проверки все еще не утверждена.

Остановимся на вопросе устойчивости естественных монополий в ценовом отношении.

Заметим, что в рамках упомянутой выше теории (а затем при определенных условиях и в практике проведения реформ за рубежом) также было показано, что в рыночных средах несовершенной конкуренции, содержащих одну или несколько крупных фирм и обладающих определенными свойствами (прежде всего, в идеальной конструкции, беспрепятственностью входа и бесплатностью выхода), могут существовать – в качестве равновесных – особые, устойчивые цены на продукцию естественной монополии (так называемые «undominated prices»). При этих ценах обеспечиваются режимы безубыточности по каждому из производимых продуктов, причем из соображений сохранности бизнес-структуры, отвечающей условиям субаддитивности издержек, естественному монополисту нецелесообразно назначать цену на свою продукцию выше уровня «второго наилучшего». Так был введен другой подход к определению естественной монополии – через устойчивость данной отраслевой структуры в ценовом отношении.

Вместе с тем, в теории показано (см. контрпример в (Баумоль, 2003)), что сочетание этих определений является весьма нетривиальным моментом, особенно проблематичным в динамике, так как при расширении ключевых мощностей вполне обоснованно уже в следующем временном периоде могут появляться цены на продукцию естественной монополии, отличные от устойчивых и нарушающие свойства «undominated prices». Это качество естественных монополий было названо межвременной неустойчивостью. Таким образом, идентифицируемая по субаддитивности функции издержек (само существование которой опирается на гипотетическую возможность фирмы функционировать в состоянии равновесия на оптимальной технологии) естественная монополия, допускающая в динамике инвестиции в расширение производственных мощностей, теряет устойчивость в ценовом отношении, так как, вынужденно

завышая цены, порождает ненулевую экономическую прибыль и становится уязвимой к потенциальному беспрепятственному входу фирм-новичков. Однако было выяснено также, что, если создавать посредством внешних, например, со стороны государства, управляющих воздействий специальную рыночную среду, неустойчивая во времени естественная монополия может сохраняться.

Для того чтобы показать природу возможной ценовой неустойчивости естественной монополии (связанной, в том числе, и с тем, что свойство субаддитивности отраслевых издержек не предопределяет обязательного снижения средних издержек как основы безубыточных цен), приведем оригинальный пример, предложенный Фаульгабером (Faulhaber, 1975), который иллюстрирует следующую ситуацию.

Необходимо осуществить снабжение водой трех городов. При этом, предлагается делать выбор из трех компаний: компания X может обслуживать любой город за 300 долл.; компания Y может обслуживать любые два города за 400 долл.; компания Z может обслуживать все три города за 650 долл.

Рассмотрим далее все варианты и выделим наиболее выгодный для всех трех городов при помощи прямого теста на субаддитивность, при условии, что каждый город может обслуживаться только одной компанией. Пусть y_1, y_2, y_3 – объемы полного водоснабжения 1-го, 2-го и 3-го города соответственно. C_X, C_Y, C_Z – издержки компаний X, Y и Z . Распишем далее все возможные альтернативы обслуживания городов в сравнении с фирмой Z :

$$C_Z(y_1, y_2, y_3) < C_X(y_1, 0, 0) + C_X(0, y_2, 0) + C_X(0, 0, y_3),$$

$$650 < 300 + 300 + 300 = 900,$$

$$C_Z(y_1, y_2, y_3) < C_Y(y_1, y_2, 0) + C_X(0, 0, y_3),$$

$$C_Z(y_1, y_2, y_3) < C_Y(y_1, 0, y_3) + C_X(0, y_2, 0),$$

$$C_Z(y_1, y_2, y_3) < C_Y(0, y_2, y_3) + C_X(y_1, 0, 0),$$

$$650 < 400 + 300.$$

Получается, что наиболее выгодный вариант для трех городов – пользоваться услугами фирмы Z . Другими словами, так проведенная нормативная идентификация (при условиях запрета диверсификации водоснабжения)⁵ показывает, что фирма Z является естественной монополией. Однако данная естественная монополия не обладает наименьшими средними издержками, то есть не могла бы быть идентифицирована, например, по критерию типа экономии от масштаба. Действительно, по средним издержкам самой дешевой оказывается компания Y : $300 > 216, 67 > 200$. Соответственно,

⁵ Заметим, что при отсутствии запрета на возможную диверсификацию производства данный тест, согласно (Baumol, Panzar et al., 1982; Васильева, 2008), являлся бы не прямым, а лишь – косвенным, поскольку такая проверка соответствовала бы не непосредственному тестированию функции издержек на субаддитивность, а лишь анализу одного технологического детерминанта (экономии от структуры), определяющего необходимое, но не достаточное в многопродуктовом случае условие нормативной идентификации естественной монополии.

каждому городу будет выгодно договориться со своим соседом и воспользоваться услугами фирмы *Y*, оставляя без внимания интересы 3-го города, которому придется нанимать фирму *X*. Заметим, что оптимальное решение, в виде выбора фирмы *Z* для обслуживания всех трех городов в рамках естественной монополии, будет неустойчивым в ценовом отношении. На рынок снабжения водой войдут две другие фирмы *Y* и *X*. Таким образом, критерием идентификации естественной монополии не могут служить средние издержки или характеристики типа экономии от масштаба. Кроме того, данный пример иллюстрирует возможную ценовую неустойчивость естественной монополии, если цены будут устанавливаться на уровне средних издержек. Подчеркнем еще раз, что задача поиска условий существования рыночных сред, в которых и естественно-монопольным производителям, и обществу выгодны цены на уровне *second best*, оказывается достаточно сложной. Иногда, даже социально-оптимальные цены Рамсея–Буато не гарантируют устойчивости естественной монополии в ценовом отношении.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Сформулируем несколько заключительных замечаний.

1. Представляется, что в настоящее время специальный закон «О естественных монополиях» упразднить нецелесообразно, несмотря на то, что он содержит немало ошибок, допускает неоднозначные трактовки многих положений и действует зачастую нерезультативно. И даже ценовое, тарифное регулирование, которому, казалось бы, уделяется так много внимания, отражено в этом законе в усеченном виде. Однако он содержит столь существенные для естественных монополий позиции, которые едва ли удастся без потерь включить в общий закон «О защите конкуренции». Рационально говорить скорее о продолжении изменений и дополнений первого закона в рамках законодательной реформы, внесении в него необходимых поправок, всесторонней и серьезной доработке.

2. По сути дела не существует противоречия между конкуренцией и естественной монополией, если под конкуренцией понимать состязательный процесс предпринимателей в направлении роста эффективности производства, а под естественной монополией – наиболее эффективную отраслевую структуру. Часто смешивают понятия «естественной монополии» и просто «монополии» как антиконкурентной структуры. К тому же, так называемые российские естественные монополисты (включаемые в реестр естественных монополий и подпадающие под государственное регулирование по закону) действительно демонстрируют асоциальное поведение, удовлетворяя только интересы собственных компаний, прежде всего, при решении проблем типа «цена-качество» инфраструктурных услуг. Тем не менее, в интересах общества система государственного управления должна сохранять естественные монопо-

лии, настоящие по своей сути (технологической и поведенческой в определенных рыночных средах), и всячески поддерживать их целостность как наиболее экономичных рыночных структур. Более того, естественная монополия и сама по себе вполне конкурентна в определенных рыночных средах, совместимых с ней, и это доказанный в теории и известный в практике факт. На создание таких рыночных сред и должно быть, в том числе направлено государственное регулирование. Понятно, что для этого также должны существовать специальные законодательные регламенты, не только ограждающие ее целостность, но и дисциплинирующие естественную монополию, побуждающие работать в эффективных, социально-оптимальных режимах.

3. К сожалению, в нашей стране до сих пор не освоены в полной мере развитые в зарубежной управленческой практике подходы к установлению факта естественной монополии (ее идентификации), не разработаны методики сегментации естественно-монопольных рынков, отделения естественно-монопольного ядра от потенциально конкурентных сегментов. А вместе с тем, хорошо известно, что в реальности существуют естественно-монопольные структуры в виде сложно организованных конгломератов, в которых лишь ядро может представлять собой естественную монополию. Следовательно, обоснование структурных реформ, в рамках которых предусматриваются мероприятия по горизонтальным и вертикальным расщеплениям, должно базироваться на проверке условий субаддитивности издержек, точнее, на их отрицании. И в этом смысле для анализа интегрированных структур и моделирования рациональных способов их расщепления полезно использование многопродуктовых функций издержек, когда в вектор выпуска включаются и конечные продукты на смежных сегментах рынка, и промежуточные продукты, возможно, также допускающие на определенном уровне иерархии сегментацию по естественно-монопольным и конкурентным, например, олигополистическим рынкам и т.п.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Баумоль У.Дж.* Состязательные рынки: мятеж в теории структуры отрасли // Теория отраслевых рынков. Вехи экономической мысли / Под общ. ред. А.Г. Слуцкого. – СПб.: Экономическая школа, 2003. Т. 5. Вып. 27. – С. 110–140.
- Белюсова Н.И.* Анализ экономических барьеров при развитии конкурентоспособных естественно-монопольных рынков // Сб. научных трудов VIII Международной школы-семинара «Анализ, моделирование, управление, развитие экономических систем» (АМУР-2014). – Симферополь: ТНУ им. В.И. Вернадского, 2014. – С. 28–32.
- Белюсова Н.И.* Практика проведения реформ и теоретические модели государственного регулирования естественных монополий. – М.: Книжный дом «Либроком», 2008. – 112 с.
- Белюсова Н.И., Васильева Е.М.* Вопросы теории государственного регулирования и идентификации естественных монополий. – М.: КомКнига, 2006.
- Белюсова Н.И., Васильева Е.М., Лившиц В.Н.* Модели идентификации естественных монополий и государственного управления ими (возможности расширения классической теории) // Экономика и математические методы. – 2012. – Т. 48. – № 3. – С. 64–78.

- Бруско Б.* Пределы антимонопольного регулирования предпринимательских правоотношений // Право и экономика. – 2012. – № 8 (август). – С. 75–78 // СПС Гарант.
- Васильева Е.М.* Формирование оценок эффективности естественно-монопольных производственных систем. – М.: Либроком, 2008.
- Васильева Е.М., Васильев В.Б.* Российские естественные монополии и федеральные законы // Экономическая наука современной России. – 2016. – № 4 (75).
- Васильева Е.М., Масленников Э.А.* Модели идентификации естественных монополий: российская практика государственного управления и современная экономическая теория. Труды ИСА РАН. 2016. Т. 66. 3.– С. 105–116.
- Головин В.Н.* Комментарий к Федеральному закону от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (постатейный; 2-е изд.). – Изд-во «Деловой двор», 2015. // СПС Гарант.
- Коржов В.Ю., Петрусева Н.А.* Комментарий к Федеральному закону от 27 июля 2010 г. № 190-ФЗ «О теплоснабжении» (постатейный). – Специально для системы Гарант, 2013 // СПС Гарант.
- Косинов В.А.* Федеральный закон «О естественных монополиях» как препятствие к реализации конституционного права на конкуренцию // Современное право. – 2015. – № 10. – С. 62–65 // СПС КонсультантПлюс.
- Матияцук С.* Дайте статус теплосети! // Юрист. 2014. №№ 16–17 // СПС КонсультантПлюс.
- Петрусева Н.А., Кайль А.Н.* Комментарий к Федеральному закону от 17 августа 1995 г. № 147-ФЗ «О естественных монополиях». – Специально для системы Гарант. 2009 // СПС Гарант.
- Тормагова Ю.А.* Перспективы отмены Закона «О естественных монополиях»: оценка правовых последствий // Закон. – 2012. – № 10. – С. 47–52 // СПС КонсультантПлюс.
- Федеральный закон от 17 августа 1995 г. № 147-ФЗ «О естественных монополиях» (с изменениями и дополнениями) // СПС Гарант.
- Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (с изменениями и дополнениями) // СПС Гарант.
- Baumol W.J., Panzar J.C., Willig R.D.* Contestable Markets and the Theory of Industry Structure. – N.Y.: HBJ, 1982.
- Faulhaber G.R.* Cross-subsidization: Pricing in Public Enterprise // American Economic Review. – 1975. – Vol. 65. – № 5. – P. 966-977.
- Gasmi F., Laffont J.-J., Sharkey W.* The Natural Monopoly Test Reconsidered: an Engineering Process – based Approach to Empirical Analysis in Telecommunications // International J. of Industrial Organization. – 2002. – № 20. – P. 435–459.
- Joscow P.* Regulation of Natural Monopoly. Handbook of Law and Economics, Vol. 2. Ed. by A.Mitchell Polinsky and Steven Shavell, 2007, Elsevier B.V. P. 1227–1348.
- Laffont J.-J., Tirole J.* A Theory of Incentives in Procurement and Regulation. – Cambridge: MIT Press, 1993.
- Sharkey W.* The Theory of Natural Monopoly. – Cambridge: Cambr. Univ. Press, 1982.

ЛИСТ АННОТАЦИЙ

Егорова Н.Е., Ерзнкян Б.А. Методы согласования экономических интересов субъектов государственно-частного партнерства // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 38. – М: ЦЭМИ РАН, 2016. С. 7–15 (рус.)

В центре внимания статьи разработка методов согласования экономических интересов участников государственно-частного партнерства, в том числе – эффективного экономико-математического инструментария. На основе беглого анализа существующих методов делается вывод о том, что совершенствование методов согласования интересов участников государственно-частного партнерства требует разработки все более сложного инструментария и создания целого комплекса моделей, отражающего наиболее важные компоненты механизма.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, субъекты, согласование экономических интересов, методы, модели, экономико-математический инструментарий.

JEL классификация: С7.

Гребенников В.Г. Возвращаясь к неопубликованному, или «О теоретической ситуации в экономической науке» // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 38. – М: ЦЭМИ РАН, 2016. С. 16–18 (рус.)

В статье представлено сжатое изложение выступления автора на первом заседании научного семинара «Неизвестная экономика» в марте 1998 г. Обсуждается состояние экономической теории перед лицом двух ее фундаментальных проблем – (1) соотношения в экономическом анализе «должного» (нормативно-этического) и «сущего» (позитивно-познавательного) и (2) «политической власти» и «собственности».

Ключевые слова: экономическая наука, этика, должное, сущее, политическая власть, собственность.

JEL классификация: А10, В00.

Зотов В.В., Пресняков В.Ф. Проблемы исследования поведения предприятия // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 38. – М: ЦЭМИ РАН, 2016. С. 19–34 (рус.)

В статье ставится задача разработки языка теории фирмы (предприятия), который позволил бы достигать функционального понимания взаимозависимости разных сторон деятельности предприятия. Исходная предпосылка решения этой задачи состоит в том, что современные экономические системы, включая предприятие, существуют в триединстве производственно-технологических, управленческих и институциональных аспектов. Предлагается понятийный аппарат объекта и предмета исследования этих аспектов функционирования предприятия.

Ключевые слова: поведение предприятия, язык, теория фирмы, производственно-технологические аспекты, управленческие аспекты, институциональные аспекты.

JEL классификация: D21.

Егорова Н.Е., Торжевский К.А. Информационное общество: финансовая нестабильность и альтернативная валюта // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 38. – М: ЦЭМИ РАН, 2016. С. 35–43 (рус.)

В статье анализируются отличительные признаки информационного общества, включающие наличие достоверной информации необходимого объема и качества, а также развитую систему общественных институтов, обеспечивающих взаимодействие всех субъектов рынка на ее

основе. Обсуждаются характерные особенности и противоречия информационного общества, его плюсы и минусы. Показывается, что главную роль в обеспечении современных денег играют нематериальные активы, goodwill, значимость которых с переходом к информационному обществу возрастает. Приводятся доводы в пользу биткоина как альтернативной валюты.

Ключевые слова: информационное общество, финансовая нестабильность, нематериальные активы, goodwill, альтернативная валюта, биткоин.

JEL классификация: G00.

Аругтюнов А.Л. Математические методы и модели расчета коэффициента сложности нотариальных действий с учетом этапов совершения нотариальных операций // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 38. – М: ЦЭМИ РАН, 2016. С. 44–49 (рус.)

Приведена методология вывода формул для расчета коэффициента сложности нотариальных действий с учетом последовательности этапов операций в рамках данного нотариального действия для последующего расчета тарифной стоимости оказания услуг правового и технического характера нотариальными конторами России.

Ключевые слова: нотариальное действие, нотариальная контора, этап, операция, коэффициент сложности, удельный вес, время, кластер, процедура, геометрическая средняя, арифметическая средняя, группировка, интервал, прожиточный минимум, стоимость, расходы.

JEL классификация: C00, K00.

Силаев А.А. Экономико-математические модели распределенного лага и методы эффективных оценок их параметров // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 38. – М: ЦЭМИ РАН, 2016. С. 50–58 (рус.).

Обсуждается проблема конструирования логической схемы механизма распределения капитальных вложений в основные производственные фонды (ОПФ) дифференцированных элементов экономики региона. Обосновывается необходимость реализации нового подхода к оценке эффективности инвестиций, которая базируется на оптимизации структуры вложенных в новое производство денежных средств. Показано, что отраслевая структура капитальных вложений определяет структуру вводов в действие ОПФ и их выбытия – интегральную структуру ОПФ и их динамику, а также вариации искомой структуры.

Ключевые слова: экономико-математические модели, распределенный лаг, основные производственные фонды, оценка параметров, эффективность инвестиций.

JEL классификация: C00.

Хабибуллин Р.И. Идентификация модели организационной культуры самоуправляемой фирмы в контексте пространственно-временной сбалансированности экономики // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 38. – М: ЦЭМИ РАН, 2016. С. 59–61 (рус.)

Рассматриваются проблемы идентификации модели организационной культуры, что позволяет понять ценностную основу фирмы, оценить уровень вовлеченности трудового коллектива в управленческие процессы, а также определить проблемы, препятствующие сбалансированному и устойчивому развитию компании. Акцент делается на самоуправляемых фирмах (коллективных предприятиях), функционирующих на базе партисипативного менеджмента (кооперативы и акционерные общества работников). В работе на базе социологических опросов предпринята попытка определить модель организационной культуры российских народных предприятий в свете различных типологий.

Ключевые слова: самоуправляемая фирма, организационная культура, идентификация модели, социологический опрос.

JEL классификация: J54.

Ерзнкян Б.А. Выбор механизма управления различными типами знаний // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 38. – М: ЦЭМИ РАН, 2016. С. 62–71 (англ.)

В статье представлен концептуальный подход к выбору механизма управления на микроуровне, имеющем отношение к конкретному типу знаний и основанном на идее, что чем фундаментальнее знание, тем оно менее доступно для потребителя и, следовательно, тем меньше возможностей для его передачи посредством рыночного механизма. Каждый тип знаний требует своего адекватного механизма управления. Чем больше это соответствие, тем меньше трения для создания знаний и функционирования механизма обмена, следовательно, тем ниже транзакционные издержки, минимизацию которых можно взять в качестве одного из возможных критериев для выбора адекватного управления.

Ключевые слова: выбор, управление, знание.

JEL классификация: D 83; O 32.

Клюкин П.Н. Типология круговых схем экономики в реальном историческом времени // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 38. – М.: ЦЭМИ РАН, 2016. С. 72–86 (рус.)

В очерке предлагается эскиз эволюции схем кругооборота экономики в реальном историческом времени. Изложение строится на обобщении аналитической структуры «Зигзага» Ф. Кенэ как динамической модели со «входами» и «выходами». Учен опыт моделирования кругооборота в российской традиции экономического анализа от М.И. Туган-Барановского до Г.А. Харазова и Е.Е. Слуцкого.

Ключевые слова: теория хозяйственного кругооборота, теория воспроизводства, экономические системы, Ф. Кенэ, К. Маркс, Г.А. Харазов, В. Леонтьев, П. Сраффа.

JEL классификация: B12, B24, B31, B52, E11, O11, P16.

Кузин С.И., Карманов М.В. Особенности построения системы показателей статистики фальсификата // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 38. – М: ЦЭМИ РАН, 2016. С. 87–93 (рус.)

В последние годы тотальный фальсификат превратился в серьезную проблему. В этой связи большое практическое значение имеет разработка подходов к построению системы показателей для всесторонней характеристики масштабов фальсификации товаров и услуг, а также последствий столь негативного явления. Статистические показатели могут послужить надежным и эффективным инструментом в борьбе с фальсификатом, так как позволяют идентифицировать его количественные параметры и на их основе выявить качественные особенности. На основе комплексного анализа разнообразных статистических индикаторов, характеризующих обстановку с фальсификацией товаров и услуг, можно разработать правильные и обоснованные мероприятия и целевые программы, направленные на успешную борьбу с фальсификатом.

Ключевые слова: фальсификат, показатели фальсификата, система показателей фальсификата.

JEL классификация: С4.

Малышев В.Л. О новом механизме производственной деятельности // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 38. – М: ЦЭМИ РАН, 2016. С. 94–110 (рус.)

В статье утверждается, что необходим механизм производственной деятельности, нуждающийся не только в корректировке, но и коренном изменении, если страна претендует на роль «технологической державы». Обсуждаются вопросы разработки такого механизма, определяющего взаимосвязь и взаимообусловленность основополагающих факторов производственной деятельности на микроуровне без участия государства.

Ключевые слова: производственная деятельность, механизм, факторы, технологическая держава.

JEL классификация: D80, F02, L21, L22, P45.

Горяинова Л.В. Мотивация и механизмы реализации общественной опеки инфраструктурных услуг // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 38. – М: ЦЭМИ РАН, 2016. С. 111–116 (рус.)

Проведен обзор различных подходов к определению понятия и классификации инфраструктурных услуг. Рассмотрены две традиции, сложившиеся в экономической теории по поводу обоснования перечня благ, производство которых нуждается в государственной поддержке. Раскрывается мотивация и механизмы реализации общественной опеки инфраструктурных услуг как опекаемых и мериторных благ.

Ключевые слова: инфраструктурные услуги, публичные услуги, классификация инфраструктурных услуг, общественные блага, опекаемые блага, мериторные блага, товары Баумоля, государственно-частное партнерство, автономные учреждения, автономные некоммерческие организации.

JEL классификация: H54.

Данилина Я.В. Университеты как центры восстановления сбалансированности локальных экономических систем // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 38. – М: ЦЭМИ РАН, 2016. С. 117–121 (рус.)

Показано, что в силу своей зависимости от большого числа стейкхолдеров университеты заинтересованы в создании плотной сети взаимоотношений со всеми заинтересованными сторонами. Рассмотрены разные подходы к выделению групп стейкхолдеров университетов. Проведен обзор исследований возможностей университетов по реализации посреднических функций по перераспределению ресурсов между стейкхолдерами. Сделано предположение о том, что внутренняя мотивация по реализации этой функции может стать источником сбалансированности интересов и ожиданий в локальных экономических системах.

Ключевые слова: университеты, системная сбалансированность, стейкхолдеры, отношенческие ренты.

JEL классификация: I20.

Хромов И.Е. Сравнительный анализ налогообложения малого предпринимательства в России и развитых странах // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 38. – М: ЦЭМИ РАН, 2016. С. 122–144 (рус.)

Описана система налогообложения малых предприятий России и охарактеризованы налоговые системы развитых иностранных государств, а именно США, Германии, Великобритании, Японии (при этом особое внимание уделено налоговым льготам для субъектов малого предпринимательства). Проведены сравнительные расчеты и анализ налоговой нагрузки малой фирмы при условии ее деятельности в России или в какой-либо из рассмотренных стран.

Ключевые слова: малый бизнес, малое предпринимательство, налогообложение, налоги, налоговая нагрузка, налоговые льготы для малых фирм.

JEL классификация: C00, H2, P51.

Хромов И.Е. Анализ факторов развития малого предпринимательства в России // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 38. – М: ЦЭМИ РАН, 2016. С. 145–160 (рус.)

Работа посвящена изучению закономерностей, факторов, проблем развития малого бизнеса в России и анализу динамики развития отечественного малого предпринимательства. Проведен корреляционно-регрессионный анализ с целью выявления тенденций развития малого бизнеса в России и предложены возможные варианты улучшения ситуации в данной области.

Ключевые слова: малый бизнес, предпринимательство, факторы развития, статистические индикаторы, регрессионный анализ.

JEL классификация: C00, H2, P51.

Аветисян А.Г., Аветисян Г.А., Ерзнкян Б.А. Исследование эндогенных трансакционных издержек в банковской сфере Армении // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 38. – М: ЦЭМИ РАН, 2016. С. 161–165 (рус.)

На основе анализа динамики эндогенных (зависящих от деятельности самих банков) трансакционных издержек в банковской сфере Армении сделан вывод о наличии тесной корреляции между доходами банков и всей их системы в целом и отмеченными издержками.

Ключевые слова: эндогенные трансакционные издержки, банки, банковская система, Армения.

JEL классификация: G21, K11, K42.

Васильева Е.М., Васильев В.Б. Об одном институциональном аспекте реформ российских естественных монополий // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 38. – М: ЦЭМИ РАН, 2016. С. 166–179 (рус.)

Вопросы российского законодательства, связанные с реформированием естественно-монопольных производственных структур, анализируются в контексте проблемы нормативной и поведенческой идентификации естественной монополии. В связи с положениями федеральных законов «О естественных монополиях» (№ 147-ФЗ от 17.08.1995 г.) и «О защите конкуренции» (№ 135-ФЗ от 26.07.2006 г.) рассмотрены понятия естественной монополии, ее ценовой неустойчивости, конкуренции, а также критерии наличия естественно-монопольных свойств, методы формирования реестров естественных монополий.

Ключевые слова: естественная монополия, нормативная и поведенческая идентификация, законодательство, конкуренция и конкурентоспособные рынки, субаддитивность совокупных издержек.

JEL классификация: C61, K21, L12, L43.

ANNOTATION LIST

Egorova N.E., Yerznkyan B.H. Methods of Coordination of Economic Interests of the Subjects of Public-Private Partnership // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 38. – Moscow: CEMI Russian Academy of Sciences, 2016. P. 7–15 (Rus.)

The focus of the paper is the development of methods for the coordination of economic interests of participants of public-private partnership, including effective economic-mathematical tools. On the basis of a fluent analysis of the existing methods, it is concluded that improving the methods of coordination of these interests requires the development of increasingly sophisticated tools and the creation of a whole range of models that reflect the most important components of this mechanism.

Keywords: public-private partnerships, subjects, coordination of economic interests, methods, models, economic-mathematical tools.

JEL Classification: C7.

Grebennikov V.G. Going Back to the Unpublished Item, or «On the Theoretical Situation in Economic Science» // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 38. – Moscow: CEMI Russian Academy of Sciences, 2016. P. 16–18 (Rus.)

The paper presents a brief summary of the author's speech at the first meeting of the scientific seminar «Unknown economic theory» in March 1998. The situation of economic theory is discussed in the face of its two fundamental problems, i.e. (i) the ratio of the economic analysis of the «normative-ethical» and «positive-cognitive» and (ii) «political power» and «property.»

Keywords: economic science, ethics, normative-ethical, positive-cognitive, political power, property.

JEL Classification: A10, B00.

Zotov V.V., Presnyakov V.F. Problems of the Study of the Enterprise's Behavior // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 38. – Moscow: CEMI Russian Academy of Sciences, 2016. P. 19–34 (Rus.)

The problem of the paper is the working-out of the terminology of the theory of firm (enterprise). By using the terminology anybody could be able to achieve the functional understanding of interdependence of different sides of the enterprise's activity. The modern economical systems, including an enterprise, exist in the triple unity of industrial-technological, managerial and institutional aspects. This is the starting point of the solution of the problem. It is proposed the terminology of the object and subject of the study of these aspects of the enterprise's function.

Keywords: enterprise's behavior, language, theory of the firm, industrial-technological aspects, managerial aspects, institutional aspects.

JEL Classification: D21.

Egorova N.E., Torzhevsky K.A. Information Society: Financial Instability and the Alternative Currency // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 38. – Moscow: CEMI Russian Academy of Sciences, 2016. P. 35–42 (Rus.)

The paper analyzes the characteristics of the information society, including the availability of reliable information of necessary volume and quality, as well as a developed system of social institutions to ensure cooperation between all market participants on its basis. The characteristics and contradictions of the information society, its pros and cons are discussed. It is shown that the main role in the modern

money play intangible assets, goodwill, whose importance to the transition to an information society is increasing. Arguments in favor of bitcoins (BTC) as an alternative currency are given.

Keywords: information society, financial instability, intangible assets, goodwill, alternative currency, bitcoin.

JEL Classification: G00.

Arutyunov A.L. Mathematical Methods and Models Calculation Factor of Notarial Acts Stages with Regard Notarial Operations // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 38. – Moscow: CEMI Russian Academy of Sciences, 2016. P. 43–49 (Rus.)

This paper describes the methodology for deriving formulas for calculating the coefficient of difficulty of notarial actions in view of the steps of operations in the framework of the notarial acts for the subsequent calculation of the cost for the notarial services in Russia.

Keywords: notarial act, a notary office, steps, operations, coefficient of difficulty, specific gravity, time, cluster procedure, the geometric average, arithmetic average, grouping interval, cost, expense.

JEL Classification: C00, K00.

Silaev A.A. Economic-Mathematical Models of Distributed Lag and Methods of Effective Estimation of Their Parameters // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 38. – Moscow: CEMI Russian Academy of Sciences, 2016. P. 50–58 (Rus.)

The problem of constructing the logical schema of capital investment allocation mechanism in the basic production assets (BPA) of the differentiated elements of the region's economy is discussed. The necessity of implementing the new approach to the evaluation of the effectiveness of investments, which is based on optimizing the structure of investment in new production funds, is argued. It is shown that the sectoral structure of capital investments defines the structure of BPA input and disposals, i.e. an integrated structure of BPA and their dynamics, as well as variations of the desired structure.

Keywords: economic-mathematical models, distributed lag, basic production assets, estimation of parameters, investments' efficiency.

JEL Classification: C00.

Khabibullin R.I. Identification of the Model of Organizational Culture of the Self-Managed Firm in the Context of Economy's Spatial and Temporal Balancing // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 38. – Moscow: CEMI Russian Academy of Sciences, 2016. P. 59–61 (Rus.)

The problems of identification of the model of organizational culture that allows us to understand the basis of the company's value, to assess the level of involvement of the staff in management processes, as well as identify problems that prevent a balanced and sustainable development of the company, are considered. The emphasis is on self-managed firms (collective enterprises) operating on the basis of participatory management (workers' cooperatives and joint stock companies). In work, on the basis of opinion polls an attempt is done to determine the model of organizational culture of Russian people's enterprises in the light of various typologies.

Keywords: self-managed firm, organizational culture, model's identification, sociological survey.

JEL Classification: J54.

Yerznkyan B.H. Selecting the Control Mechanism of Different Types of Knowledge // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 38. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2016. P. 62–71 (Eng.)

A conceptual approach to the governance choice at the micro-level, relevant to the specific type of knowledge, is presented. It is based on the idea that the more basic is the type of knowledge the less available it is for the consumer and hence the less are opportunities for its transfer by the market mechanism. Each type of knowledge requires its adequate governance. The more this accordance, the less is the friction for knowledge creation and sharing mechanism operation, hence the less is the transaction cost, minimizing of which can be served as one of the possible criteria for choosing adequate governance.

Keywords: choice, governance, knowledge.

JEL Classification: D 83; O 32.

Klyukin P.N. The Typology of a Circular-Flow Economic Patterns Considered in Real Historical Time // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 38. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2016. P. 72–86 (Rus.)

This essay provides a sketch of the historic circular flows evolution in real-time. The presentation is based on the analytical framework of F. Quesnay's «Le zigzag» generalization as a dynamic model with the «inputs» and «outputs». Evidences of the Russian analytical tradition from M.I. Tugan-Baranovsky up to G. von Charasoff and E. Slutsky are involved. The evolution principle within the study of the circular-flow macro-processes is introduced and explored.

Keywords: circular flow economics, Russian tradition of economic analysis, F. Quesnay, K. Marx, G. von Charasoff, W. Leontief, P. Sraffa.

JEL Classification: B12, B24, B31, B52, E11, O11, P16.

Kuzin S.I., Karmanov M.V. Features of Construction of System of Indicators of Statistics of Counterfeit // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 38. – Moscow: CEMI Russian Academy of Sciences, 2016. P. 87–93 (Rus.)

In recent years, the total adulteration has become a serious problem for socio-economic development. In this regard, of great practical importance is the development of approaches to creation of system of indicators for a comprehensive description of the magnitude of falsification of goods and services and the consequences of such a negative social process. Statistical measures can serve as a reliable and effective tool in the practice of fight against counterfeit, as they allow identify quantitative parameters based on them to find out the qualitative features of such negative social phenomena. Based on comprehensive analysis of various statistical indicators characterising the situation with falsification of goods and services, you can develop a correct and justified activities and programs aimed at combating counterfeit.

Keywords: adulteration, counterfeit indicators, system of indicators of a counterfeit.

JEL Classification: C4.

Malyshev V.L. On the New Mechanism of Industrial Activity // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 38. – Moscow: CEMI Russian Academy of Sciences, 2016. P. 94–110 (Rus.)

The paper argues that there should be a mechanism of industrial activity that needs not only to be adjusted, but also a radical change if the country aspires to the role of «technological power». The issues of development of such a mechanism, which determines the interconnection and interdependence of the basic factors of production activities at the micro-level without the participation of the state, are discussed.

Keywords: industrial activity, mechanism, factors, technological power.

JEL Classification: D80, F02, L21, L22, P45.

Goryainova L.V. Infrastructure Services in the Concept of Sponsored Goods // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 38. – Moscow: CEMI Russian Academy of Sciences, 2016. P. 111–116 (Rus.)

Substantiated place infrastructure in the economic system, the concept and classification of infrastructure services are given. Two traditions in economic theory regarding the justification of the list of goods the production of which needs state support are considered. The motivation and mechanisms for the implementation of public care infrastructure services as ward and meritoric goods is revealed.

Keywords: infrastructure, infrastructure services, public services, classification of infrastructure services, public benefits, dependents benefits, meritory goods, goods Baumol, public-private partnership, an Autonomous institution, independent non-profit organization.

JEL Classification: H54.

Danilina Ya.V. Universities as Recapture Centers of the Local Economic Systems Equation // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 38. – Moscow: CEMI Russian Academy of Sciences, 2016. P. 117–121 (Rus.)

It is shown that despite of their dependence on a large number of stakeholders the universities are interested in creating a dense network of relationships with all of them. Different approaches to identifying stakeholder groups of universities were considered. There is a representation of the research of capabilities of the universities to perform a negotiation in the redistribution of resources among stakeholders. There is an assumption, that the internal motivation to realize this function can be a source of balance of interests and expectations in the local economic systems.

Keywords: universities, system balance, stakeholders, relational rent.

JEL Classification: I20.

Khromov I.E. Comparative Analysis of the Taxation of Small Business in Russia and Developed Countries // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 38. – Moscow: CEMI Russian Academy of Sciences, 2016. P. 122–144 (Rus.)

A system of taxation of Russian small businesses is described and the tax systems of developed foreign countries, namely the United States, Germany, Britain, Japan (with special attention paid to the tax credits for small businesses) are characterized. Comparative calculations and analysis of the tax burden of small firms subject to its activities in Russia or in any of the countries surveyed are done.

Keywords: small business, small business, tax, tax, tax burden, tax breaks for small businesses.

JEL Classification: C00, H2, P51.

Khromov I.E. Analysis of the Factors in the Development of Small Business in Russia // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 38. – Moscow: CEMI Russian Academy of Sciences, 2016. P. 145–160 (Rus.)

The work is devoted to the study of regularities of factors, problems of small business development in Russia and the analysis of the dynamics of the development of domestic small business. Conducted correlation and regression analysis to identify trends in the development of small business in Russia and proposed options to improve the situation in this area.

Keywords: small business, entrepreneurship, development factors, statistical indicators, regression analysis.

JEL Classification: C00, H2, P51.

Avetisyan A.G., Avetisyan G.A., Yerznkyan B.H. The Study of Endogenous Transaction Costs in the Banking Sector of Armenia // Theory and Practice of Institutional Reforms in

Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 38. – Moscow: CEMI Russian Academy of Sciences, 2016. P. 161–165 (Rus.)

Based on the analysis of the dynamics of endogenous (dependent on the activity of the banks themselves) transaction costs in the banking sector of Armenia, it is concluded that there was a close correlation between the income of banks and their entire system as a whole and marked costs.

Keywords: endogenous transaction costs, banks, banking system, Armenia

JEL Classification: G21, K11, K42.

Vasilyeva E.M., Vasilyev V.B. On the Institutional Aspect of Reforming Russian Natural Monopolies // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 38. – Moscow: CEMI Russian Academy of Sciences, 2016. P. 166–179 (Rus.)

Issues of Russian legislation that connected with reforming Russian natural monopolies (NM) are analyzed in context of the problem on normative and behavior NM identification. In frame of two Federal laws (FL): FL on NM (No. 147-FZ of August 17, 1995) and FL on competition defense (No. 135-FZ of July 26, 2006) there are considered notions of NM, its unsustainability, competition and criteria of existing of NM properties, techniques on forming the registry of NM.

Keywords: natural monopoly, normative and NM identification, legislation, competition and contestable markets, subadditivity of total cost function.

JEL Classification: C61, K21, L12, L43.

ОБ АВТОРАХ

- Аветисян Ашот Гагикович** – к.э.н., с.н.с., председатель Совета ЗАО «Инекобанк», ashot.avetisyan@inecobank.am, Ереван, Армения
- Аветисян Гагик Ашотович** – аспирант кафедры экономики и финансов Российско-Армянского Университета, avetisyangagik1989@gmail.com, Ереван, Армения
- Арутюнов Арсен Леонович** – н.с. ИПУ РАН, с.н.с. ИПР РАН, член Экспертной комиссии РАН по работе с молодежью, arsenrea@mail.ru, Москва
- Васильев Владимир Борисович** – к.э.н., с.н.с. ЦЭМИ РАН, ст. преп. МГЮА им. О.Е.Кутафина, vas1946@post.ru, Москва
- Васильева Елена Михайловна** – д.э.н., с.н.с., в.н.с. ИСА ФИЦ ИУ РАН, проф. МФТИ (ГУ), vas1946@post.ru, vasileva@isa.ru, Москва
- Горяинова Людмила Владимировна** – к.э.н., доцент, доцент кафедры Политической экономики и истории науки РЭУ им. Г.В. Плеханова, lvgoryainova@mail.ru, Москва
- Гребенников Валерий Григорьевич** – доктор экономических наук, профессор, зав. лаб. ЦЭМИ РАН, valerygrebennikov@yandex.ru, Москва
- Данилина Ярослава Владимировна** – к.э.н., в.н.с. ЦЭМИ РАН, yavdanilina@mail.ru, Москва
- Егорова Наталья Евгеньевна** – доктор экономических наук, профессор, г.н.с. ЦЭМИ РАН, egorova@cemi.rssi.ru, nyegorova@mail.ru, Москва
- Ерзнкян Баграт Айкович** – д.э.н., проф., заведующий лабораторией ЦЭМИ РАН, yerz@cemi.rssi.ru, lvova1955@mail.ru, Москва
- Зотов Валерий Васильевич** – к.э.н., в.н.с. ЦЭМИ РАН, zotov@cemi.rssi.ru, Москва
- Карманов Михаил Владимирович** – д.э.н., профессор РЭУ имени Г.В. Плеханова, MKarmanov@mesi.ru, Москва
- Клюкин Петр Николаевич** – д.э.н., профессор НИУ ВШЭ, Финансового университета при Правительстве РФ, kpn1306@yandex.ru, Москва
- Кузин Сергей Иванович** – к.э.н., доцент РЭУ имени Г.В. Плеханова, skouzine@mail.ru, Москва
- Малышев Валерий Львович** – д.э.н., старший научный сотрудник ЦЭМИ РАН, malyshev-39@mail.ru, Москва
- Пресняков Василий Федерович** – к.э.н., г.н.с. ЦЭМИ РАН, presvasilij@yandex.ru, Москва
- Силаев Александр Александрович** – к.ф.-м.н., доц., кафедра математики, ГУУ, Москва
- Торжевский Кирилл Анатольевич** – к.э.н., с.н.с. ЦЭМИ РАН, neurotoxin231@gmail.com, Москва
- Хабибуллин Рифат Илгизович** – н.с. ЦЭМИ РАН, khabibullin16@gmail.com, Москва
- Хромов Иван Евгеньевич** – к.э.н., с.н.с. ЦЭМИ РАН, доцент ГАУГН, khromov_gaughn@mail.ru, Москва
- Yerznkyan, Bagrat H.** (see Ерзнкян Баграт Айкович) – Dr., Prof., Head of Lab., CEMI RAS, yerz@cemi.rssi.ru, lvova1955@mail.ru, Moscow, Russia

ИЗДАНИЯ ЦЭМИ РАН

2016 г.

Препринты

1. **Скрышник Д.В.** Бюджетная политика и экономический рост / Препринт # WP/2016/316. – М.: ЦЭМИ РАН, 2016. – 61 с. (Рус.)
2. **Граборов С.В., Пителин А.К.** Макроэкономическая эффективность бюджетно-налоговых решений: принципы и модели / Препринт # WP/2016/317. – М.: ЦЭМИ РАН, 2016. – 45 с. (Рус.)
3. **Ушкова В.Л., Ильменская Е.М., Перфиличева Н.А.** Система учета и мониторинга научных результатов в научном учреждении / Препринт # WP/2016/318. – М.: ЦЭМИ РАН, 2016. – 35 с. (Рус.)
4. **Даниелян В.А.** Детерминанты пенсионного возраста: обзор исследований / Препринт # WP/2016/319. – М.: ЦЭМИ РАН, 2016. – 88 с. (Рус.)
5. **Гришухин В.П.** Первая и вторая совершенные области положительных квадратичных форм / Препринт # WP/2016/320. – М.: ЦЭМИ РАН, 2016. – 57 с. (Рус.)

Книги

1. **Стратегическое планирование и развитие предприятий.** В 5 т. / Материалы семнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 12–13 апреля 2016 г. Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. – М.: ЦЭМИ РАН, 2016. – 899 с.
2. **Стратегическое планирование и развитие предприятий** / Пленарные доклады и материалы Круглого стола Шестнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 14–15 апреля 2015 г. Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. – М.: ЦЭМИ РАН, 2016. – 97 с.
3. **Многомерный статистический анализ и эконометрика** // Труды IX-й Международной школы-семинара. Цахкадзор, 2016 г. / Под ред. С.А. Айвазяна. – М.: ЦЭМИ РАН, 2016. – 122 с.
4. **Модели и методы инновационной экономики** / Сборник научных трудов под ред. Е.Ю. Хрусталёва. Вып. 9. – М.: ЦЭМИ РАН, МАОН, 2016. – 173 с. (Рус.)
5. **Теория и практика институциональных преобразований в России** / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 35. – М.: ЦЭМИ РАН, 2016. – 174 с. (Рус., англ.)
6. **Теория и практика институциональных преобразований в России** / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 36. – М.: ЦЭМИ РАН, 2016. – 174 с. (Рус., англ.)
7. **Модели и методы инновационной экономики** / Сборник научных трудов под ред. Е.Ю. Хрусталёва. Вып. 10. – М.: ЦЭМИ РАН, МАОН, 2016. – 149 с. (Рус.)
8. **Теория и практика институциональных преобразований в России** / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 37. – М.: ЦЭМИ РАН, 2016. – 174 с. (Рус., англ.)
9. **Молодая экономика: экономическая наука глазами молодых ученых** / Материалы научно-практической конференции. Москва, 7 декабря 2016 г. Под ред. Р.Н. Павлова. – М.: ЦЭМИ РАН, 2016. – 185 с. (Рус.)

Central Economics and Mathematics Institute Russian Academy of Sciences
Publications

2016

Working papers

1. **Skrypnik D.V.** Budget Policy and Economic Growth / Working paper # WP/2016/316. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2016. – 61 p. (Rus.)
2. **Graborov S.V., Pitelin A.K.** Macroeconomic Efficiency of Budget and Tax Decisions: Principles and Models / Working paper # WP/2016/317. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2016. – 45 p. (Rus.)
3. **Ushkova V.L., Ilmenskaya E.M., Perfilicheva N.A.** Accounting system and monitoring of scientific results in the scientific institution / Working paper # WP/2016/318. Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2016. – 35 p. (Rus.)
4. **Danielyan V.A.** Determinants of Retirement Age: A Review of Research / Working paper # WP/2016/319. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2016. – 88 p. (Rus.)
5. **Grishukhin V.P.** The First and the Second Perfect Domains of Positive Quadratic Forms / Working paper # WP/2016/320. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2016. – 57 p. (Rus.)

Books

1. **Strategic Planning and Evolution of Enterprises.** 5 issues / Materials. Seventeenth Russian Symposium. Moscow, April 12–13, 2016. Ed. by G.B. Kleiner. – Moscow, CEMI RAS, 2016. – 899 p.
2. **Strategic Planning and Evolution of Enterprises** / Plenary reports and materials of the Round table. Sixteenth Russian Symposium. Moscow, April 14–15, 2015. Ed. by G.B. Kleiner. – Moscow, CEMI RAS, 2016. – 97 p.
3. **Multivariate statistical analysis and econometrics** // Proceedings of IXth International School-Seminar. Town of Tsakhkadzor, the Republic of Armenia / By ed. S.A. Aivazian. – M.: CEMI RAS, 2016. – 122 p.
4. **Models and Methods of Innovation Economy** / Collection of scientific papers by ed. Ey.Yu. Khrustalyov. Issue 9. – Moscow, CEMI RAS, IASS, 2015. – 173 p.
5. **Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia** / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 35. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2016. – 174 p. (Rus., Eng.)
6. **Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia** / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 36. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2016. – 174 p. (Rus., Eng.)
7. **Models and Methods of Innovation Economy** / Collection of scientific papers by ed. Ey.Yu. Khrustalyov. Issue 10. – Moscow, CEMI RAS, IASS, 2015. – 149 p.
8. **Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia** / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 37. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2016. – 174 p. (Rus., Eng.)
9. **Young Economics: Economic Science in Terms of Young Scientists** / Proceedings of the scientific and practical conference. Moscow, December 7, 2016, Ed. by R.N. Pavlov. – Moscow, CEMI RAS, 2016. – 185 p. (Rus.)

ISBN 978-5-8211-0744-2



9 785821 107442

Заказ № 41

Объем 12,0 п.л.

Тираж 50 экз.

ЦЭМИ РАН