

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

РОССИЙСКАЯ
АКАДЕМИЯ НАУК

RUSSIAN
ACADEMY OF SCIENCES

**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ
ПРЕОБРАЗОВАНИЙ
В РОССИИ**

Сборник научных трудов

Выпуск 20

МОСКВА
2011

Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 20. – М.: ЦЭМИ РАН, 2011. – 174 с. (Рус., англ.)

Коллектив авторов: **Арутюнов А.Л., Ерзнкян Б.А., Колесникова М.В., Красильникова Е.В., Мальцева А.А., Малышев В.Л., Мудрецов А.Ф., Никонова А.А., Павлов Р.Н., Степанов А.А., Черной Л.С., Gassner L., Gyurjyan A., Vardanyan A., Yeghiazaryan N., Yerznkyan B.**

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

Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 20. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2011. – 174 p. (Рус., Eng.)

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

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

Рецензенты: доктор экономических наук, профессор О.С. Сухарев
доктор экономических наук, профессор М.Ю. Афанасьев

ISBN 978-5-8211-0574-5

© Учреждение Российской академии наук Центральный экономико-математический институт РАН, 2011 г.

СОДЕРЖАНИЕ / CONTENT

ОТ РЕДАКТОРА	4
FROM THE EDITOR.....	5
РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ.....	6
<i>Ерзнкян Б.А.</i> Технологический прогресс и экономическое развитие: marko- и technomata как альтернативы ортодоксии.....	6
<i>Черной Л.С.</i> Использование мер государственного регулирования для вывода экономики из кризиса: основные принципы антикризисной политики.....	17
<i>Малышев В.Л.</i> Производитель versus продукт	25
<i>Арутюнов А.Л.</i> Пространственно-временная составляющая эволюционных процессов в экономике с учетом познавательных ограничений экономических агентов	61
<i>Колесникова М.В.</i> Этнопсихология, культуральная психиатрия и анализ институциональной со- ставляющей формирования инновационной политики.....	70
<i>Павлов Р.Н.</i> Концептуальные основы социального предпринимательства.....	94
<i>Gyurjyan A., Yeghiazaryan N., Yerznkyan B.</i> Society of Developing Comprehensive Conscious Activity: Essence and Issues	99
<i>Vardanyan A. China and India: Major Differences of Doing Business</i>	104
<i>Gassner L. Minimizing Working Capital</i>	109
РАЗДЕЛ 2. ПРИКЛАДНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПРАКТИКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РОССИИ	112
<i>Никонова А.А.</i> Институциональные факторы выбора инвестиционной стратегии современного предприятия	112
<i>Мальцева А.А.</i> Предпосылки организации менеджмента технопарка с использованием методо- логии корпоративного управления.....	138
<i>Красильникова Е.В.</i> Влияние концентрации и структуры собственности на эффективность деятельности фирм в зарубежных исследованиях	143
<i>Мудрецов А.Ф.</i> Экономико-правовые проблемы обеспечения эколого-экономической безопас- ности.....	158
<i>Степанов А.А.</i> Необходимость государственного регулирования рынка автотранспортных услуг.....	161
ЛИСТ АННОТАЦИЙ	168
ANNOTATION LIST.....	170
АВТОРЫ / AUTHORS	172

ОТ РЕДАКТОРА

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

Раздел 1 открывается статьей *Б.А. Ерзнкяна*, посвященной критике ортодоксальной экономической теории и рассмотрению двух альтернатив, учитывающих неоднородность рыночной и технологической структур экономики соответственно. В статье *Л.С. Черног* даются основные принципы антикризисной государственной политики по выводу национальной экономики из состояния кризиса. Методологические вопросы инновационного развития и обеспечения сбалансированности экономики обсуждаются в статье *В.Л. Малышева*. Пространственно-временная составляющая эволюционных процессов, в которых учитываются ограниченные когнитивные способности экономических агентов, выступает темой статьи *А.Л. Арутюнова*. В статье *М.В. Колесниковой* обсуждаются вопросы этнопсихологии и культурной психиатрии, имеющие отношение к институциональной компоненте формирования инновационной политики. Вопросы социального предпринимательства и его концептуальных основ исследуются в статье *Р.Н. Павлова*. В англоязычной статье *А. Гюрджяна, Н. Егиазарян, Б. Ерзнкяна* рассматриваются вопросы сознательной деятельности агентов и общества. Завершается раздел еще двумя англоязычными статьями – *А. Вартапяна*, посвященной отличительным чертам деловой активности в Китае и Индии, и *Л. Гасснер*, затрагивающей тему минимизации оборотного капитала в США.

Раздел 2 открывается статьей *А.А. Никоновой*, в которой предметом обсуждения выступают институциональные факторы выбора предприятием инвестиционной стратегии. В статье *А.А. Мальцевой* темой изучения является организация менеджмента технопарка. Влиянию концентрации и структуры собственности на эффективность деятельности фирм в зарубежных исследованиях посвящена статья *Е.В. Красильниковой*. В статье *А.Ф. Мудрецова* рассматриваются экономико-правовые проблемы обеспечения эколого-экономической безопасности. Завершается раздел статьей *А.А. Степанова*, посвященной государственному регулированию рынка автотранспортных услуг.

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

Б.А. Ерзнкян

FROM THE EDITOR

20th issue of the collection contains the papers both in Russian and English devoted to the actual problems of economic development and institutional changes. It includes two sections: «Theoretical problems of economics and institutional reforms» and «Applied problems and praxis of institutional reforms in Russia».

Section 1 starts with a paper of *B.H. Yerznkyan* devoted to the critics of orthodoxy economics and consideration of two alternatives accounted market and technological structures heterogeneity respectively. In a paper of *L.S. Chernoy* the main principles of anti-crisis state policy aimed to the saving a national economy is offered. Methodological issues of the economy's balanced innovation development are discussed in a paper of *V.L. Malyshev*. A spatial-temporal component of evolutionary processes and the bounded cognitive abilities of economic agents are a theme of a paper of *A.L. Arutyunov*. In a paper of *M.V. Kolesnikova* issues of ethno-psychology and cultural psychiatry related to the institutional component of innovation policy formation are discussed. In a paper of *R.N. Pavlov* issues of social entrepreneurship and its conceptual grounds are studied. The English-language paper of *A. Gyurjyan, N. Yeghiazaryan, B. Yerznkyan* discusses the issues of society and people's conscious activity. A chapter is finished by two also English-language papers – one of *A. Vardanyan* devoted to the differences of doing business in China and India and another of *L. Gassner* who deals with a theme of minimizing working capital at USA.

Section 2 begins with a paper of *A.A. Nikonova* in which institutional factors of innovation strategy choice by an enterprise are discussed. In a paper of *A.A. Maltseva* issues of technopark management organization are studied. Based on the foreign studies, a paper of *E.V. Krasilnikova* discusses impact of property concentration and structure on firms' efficiency. In a paper of *A.F. Mudretsov* economical-juridical problems of providing the ecological-economical safety are considered. The chapter is finished by a paper of *A.A. Stepanov* devoted to the state regulation of a market of auto-transport services.

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

B.H. Yerznkyan

РАЗДЕЛ 1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Б.А. Ерзнкян

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ: *MARKO- И TECHNOMATA* КАК АЛЬТЕРНАТИВЫ ОРТОДОКСИИ*

Мир, в том числе (социально-)экономический, разнообразен, неоднороден, и таким он представляется многим ученым и политикам, не говоря уж о философах и людях искусства. Многим, но не всем. Для сторонников неоклассической экономической теории – все обстоит иначе: экономика абстрактна до однообразия и лишена заметных пространственно-временных различий, в ней задействованы такие же, похожие друг на друга как две капли воды, экономические агенты, занятые в больших или малых, но столь же однообразных фирмах и взаимодействующие все через те же однородные рынки. Причина – в аксиоматике ортодоксии, благодаря примитивности которой – в определенном смысле именно в этом и заключается сила неоклассики/ортодоксии – она сумела достичь высокого уровня формализации. И это было бы не печально, а напротив – даже замечательно, если бы не одно обстоятельство: забыв об исходных условиях и предпосылках, отталкиваясь от которых сторонники ортодоксального направления в экономике описывают далекий от реальности мир, они всерьез берутся давать советы и диктовать пути экономического развития реального – не ведающего никакой аксиоматики – мира.

Эти рассуждения о силе/слабости ортодоксальной экономической теории имеют непосредственное отношение к теме состоявшихся 16 февраля 2011 в Москве, в Государственном университете управления ежегодной конференции – четвертых «Львовских чтений», прошедших под названием «Теория научно-технического прогресса как основа модернизации российской экономики». При всей кажущейся ясности в названии конференции возникают два относительно автономных вопроса: 1) о *каком научно-техническом прогрессе* (НТП) и 2) о *какой модернизации* идет речь?

Модернизация может касаться технической стороны, и тогда ее появление рядом с НТП выглядит вполне уместно. Но она может относиться и к нравственной, этической, моральной стороне того, 1) что *мы имеем*, и того, 2) что *было бы желательно* получить от нее. Иными словами, модернизация может означать как обновление технологической

* Работа подготовлена в рамках исследований научной школы НШ-65557.2010.6 «Теория эффективности социально-экономического развития в динамике взаимодействия технологических укладов и общественных институтов» и проекта 2010-1.1-302-018-067 (госконтракт № 02.740.11.0589) по ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009-2013 гг.

структуры экономики, так и оздоровление нравственной составляющей социума. Вопрос в том, как они – обе эти составляющие – соотносятся друг с другом?

Может ли быть техническое обновление без морально-этического, нравственного оздоровления общества?

Для академика Д.С. Львова ответ был ясным, недвусмысленно однозначным: безнравственная экономика, если и может функционировать, то разве что при определенных условиях и, главное, в краткосрочном периоде, поскольку в долгосрочном плане она будет непременно, особенно в смысле нацеленности на инновационное развитие, обречена¹.

Об этом говорит и академик О.Т. Богомолов, показывающий на печальном опыте российских реформ несостоятельность либеральной (читай – неоклассической) идеи бездуховной экономики: «архитекторы российских реформ явно недооценили тот факт, что общество – единый организм, в котором все системы и части взаимосвязаны и взаимодействуют. Между тем, результаты экономических преобразований часто определяло и в значительной мере определяет до сих пор положение дел в других сферах общественной жизни, казалось бы, не имеющих отношения к экономике»².

Говоря о стремлении Д.С. Львова привести экономическую теорию в соответствие с реальным содержанием изучаемых процессов и явлений с тем, чтобы добиться практической значимости результатов исследований, академик С.Ю. Глазьев добавляет симптоматичные слова о значении нравственности и ответственности ученых. «Он [Д.С. Львов – Б.Е.] вернул в экономическую науку понимание принципиального значения нравственных ценностей, устанавливающих ограничения экономического поведения, ответственности государства за проводимую экономическую политику, а также поставил вопрос об ответственности научного сообщества за ее теоретическую обоснованность»³.

И в самом деле, при нынешнем уровне коррупции, если ее трактовать как свидетельство верха безнравственности, охватившей всю современную российскую действительность, и которая разъедает и государственные структуры, и бизнес-сообщество, да и общество в целом, в серьезном инновационном обновлении экономики никто не заинтересован. Более того, отдельные организации, лица или группы заинтересованных лиц, если бы и захотели изменить нынешнее сложившееся состояние дел, то существенного изменения установившегося статус-кво они вряд ли бы добились, коль скоро мы имеем дело не с локальной, а системной болезнью всего – уже не планово-социалистического, но отнюдь и не классически рыночно-капиталистического – общества.

¹ См., в частности: Львов Д.С. Россия: рамки реальности и контуры будущего. М.: Институт экономических стратегий, 2007; Львов Д.С. Экономика развития. М.: Экзамен, 2002; Львов Д.С. Экономический рост и качество экономики. М.: Русская книга, 2004; Львов Д.С., Зотов В.В., Ерзкян Б.А. К теории институтов и институциональных преобразований. / Теория и практика институциональных преобразований в России. Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзкяна. Вып.8. М: ЦЭМИ РАН, 2007.

² Богомолов О.Т. Служит ли культура и нравственность прогрессу экономики? // Вестник университета (ГУУ). 2008. № 2 (23). С. 77.

³ Глазьев С.Ю. Смыслосодержащая экономика // Вестник университета (ГУУ). 2008. № 2 (23). С. 6.

Поставим вопрос инновационного характера социально-экономического развития страны иначе, может быть имеет смысл начать с нравственного оздоровления общества, а затем уже заняться вопросами НТП?

Ответ скорее отрицательный, чем положительный, ибо отставание в научно-техническом развитии – уже сейчас столь критическое – будет тем временем увеличиваться, и оно станет просто катастрофическим.

Так как же быть? Что остается предпринять, коль скоро ни один и ни другой путь развертывания в стране процессов модернизации не в состоянии решить проблему социально-экономического развития России? Естественно приемлемым нам представляется следующий ответ: *необходимо модернизировать технологическую структуру экономики при одновременном оздоровлении социальной системы.*

Обратимся теперь к научно-техническому прогрессу (НТП). Может ли он согласовываться с ортодоксальной (преимущественно, неоклассической) экономической теорией, являющейся по своей сути исключительно статичной теорией, начисто лишенной понимания реального значения динамики? Действительно, в неоклассике «идеи общего или частичного равновесия наряду с теоретическими описаниями механизмов достижения равновесия занимают господствующее положение». Кстати, именно стремление «расширить границы экономической науки, вывести ее за рамки исключительной одержимости равновесным теоретизированием» объединяло и продолжает объединять таких различных, но единых в отказе «от идеи механического равновесия» и критике ортодоксального подхода к экономике ученых, как Карл Маркс, Торстейн Веблен, Джон Мейнард Кейнс, наконец, представителей австрийской экономической школы⁴.

Каковы же интересующие неоклассику аспекты в отношении различных уровней экономики – микро, мезо и макро?

В *микроэкономическом* плане неоклассическая экономическая теория исходит из того обстоятельства, что действующими лицами – будь-то хозяйствующие субъекты или потребители – являются обладающие одними и теми же [аксиоматически постулируемыми] качествами субъекты, типаж которых известен под наименованием *homo oeconomicus*. С реальностью эти люди или их группы, а по существу клоны одного и того же абстрактного человека/группы, не имеют ничего общего.

Мезоэкономическим аспектом ортодоксальная теория по большому счету и вовсе не интересуется: такие нестандартные для нее темы, как вертикальная интеграция и формирование бизнес-групп, контрактация экономических агентов и издержки взаимодействия, сотрудничество и стратегические альянсы, в том числе между конкурентами, остаются, как правило, вне внимания представителей ортодоксальной/неоклассической экономической теории.

⁴ Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело, 2003. С.214.

Макроэкономический аспект представлен такими учениями, которые согласуются явно или неявно с неограниченно рациональным поведением экономических агентов и со стационарным характером экономики, достаточно сослаться на теорию общего равновесия Вальраса–Дебрё.

Возникает вопрос, как же такая теория, альфой и омегой которой является поиск изначально постулируемого равновесия, может согласовываться с динамической теорией, коей является теория НТП? Ответ: разве что, если считать НТП линейным, а экономику, если и растущей, то линейно, вроде бы и вовсе не динамически, но в любом случае не развивающейся, не говоря уж о ее самоорганизации и эволюции.

Итак, можно предположить линейный НТП и линейную экономику. Но даже при этом, нет ли здесь системных – присущих неоклассике и проникших с нею в ход рассуждений – дефектов?

Теория общего равновесия Вальраса–Дебрё, как известно, строится из предположения идентичности всех рынков. Но в реальности это не так: рынки различны, в них наличествуют – возможно, неявные – знания о функциях спроса и предложения, о коэффициентах и многих других данных. Более того, модель общего равновесия исходит из допущения существования совершенной конкуренции, которое подразумевает, что все ресурсы являются мобильными (не специфическими), все – рациональные, иных нет – участники рынка обладают полнотой информации и т.д. Но что особенно важно, так это то, что данная модель является абсолютно статичной: в ней нет и малейшего намека на протекание событий во времени, а стало быть, таких явлений, как внедрение новых технологий, развитие НТП, наличие риска и неопределенности и т.д.

Тем не менее, даже одного указания на отсутствие идентичных рынков достаточно, чтобы понять ограниченность модели общего равновесия. Важно также себе представить, что – при межстрановом сопоставлении – непохожесть рынков может иметь место по причине различия институциональных систем сравниваемых стран и происходить из-за различия институциональных систем сравниваемых стран. Так, Николь Биггарт, сравнивая Японию и США, отмечает закрытый характер и необходимость пробиваться сквозь плотные сети деловых связей, что характерно для японского рынка, и относительную открытость и возможность для каждого преуспеть, что является отличием американского рынка. Вывод, к которому приходит она, гласит: «социальные основы рыночной деятельности в названных двух странах различны, экономическое действие реализуется в них разными путями», короче говоря: «*не все рынки одинаковы*»⁵.

Иную трактовку рыночному разнообразию дает Филипп Мировски, для которого оно проистекает из-за различия принципов, на которых строятся рынки. Существуют структурные различия между рынками, такими, как рынки, на которых цены официально

⁵ Биггарт Н. Социальная организация и экономическое развитие // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому подходу. М.: РОССПЭН, 2002. С. 252–264.

объявляются, и рынки с посредниками-дилерами, аукционы с закрытыми торгами и аукционы непрерывные двойные, и если бы один и тот же товар продавался более чем на одном рынке, то вряд ли цена и количество были бы идентичными⁶.

Именно разнообразием и усложнением рынков и можно объяснить, согласно нему, феномен современного глобального кризиса, ибо одного этого факта уже достаточно, чтобы с усложнением разнообразно устроенной экономической системы возрастала присущая ей разбалансированность, что в итоге – рано или поздно – с неизбежностью должна приводить – и, как показал последний глобальный кризис, приводит – к коллапсу.

Отсутствием единых рынков не ограничиваются изъяны неоклассики. Применительно к человеческому поведению можно показать, что «в условиях конкуренции с нулевой суммой», когда «люди стремятся скорее к статусу, чем к материальным благам», «многие из традиционных средств неоклассики – такие, как нерегулируемая рыночная конкуренция, – больше не работают»⁷.

При всей важности поведения экономического агента и необходимости учета его особенностей, как для практики, так и теории, предметом интереса настоящей статьи являются особенности скорее рыночного устройства, чем человеческого поведения, в связи с чем, сосредоточим внимание именно на специфике рынков.

Рынки, как их трактует Миrowsки, представляют собой своеобразные вычислительные устройства, способные автоматически/алгоритмически назначать цену и сводить покупателей с продавцами. Для обозначения рыночных автоматов он вводит понятие-неологизм *markomata*, полученное сцеплением слов *market* и *automata*. Это понятие необходимо ему для концентрирования внимания на характеристиках рынков: акцент делается не на поведении экономических агентов и их когнитивных способностях, а на рыночных механизмах и особенностях их вычислительных функций⁸.

Различные рынки могут быть упорядочены, для чего Миrowsки проводит аналогию между рынками и автоматами (и формальными грамматиками). Обоснованием для этого служит то, что с формальной точки зрения грамматику можно рассматривать как алгоритм, который можно отождествить с машиной Тьюринга (комбинаторной системой). Налагая на грамматики дополнительные условия можно получить иерархию классов грамматик, последовательно вложенных друг в друга. При этом различным классам грамматик соответствуют разные классы автоматов⁹.

Чтобы показать не просто различие рынков, но и то, что они различны также в технологическом смысле, т.е. различаются по их принадлежности к тем или иным технологи-

⁶ Mirowski P. Inherent Vice: Minsky, Markomata, and the Tendency of Markets to Undermine themselves // Journal of Institutional Economics. 2010. Vol. 6. Issue 4. P. 415–443.

⁷ Фукуяма Ф. Великий разрыв. М.: АСТ МОСКВА, 2008. С. 314.

⁸ Mirowski P. Markets Come to Bits: Markomata and the Future of Computational Evolutionary Economics // Journal of Economic Behavior and Organization. 2007. Vol. 63. Issue 2. P. 209–242.

⁹ Гросс М., Лантен А. Теория формальных грамматик. М.: Мир, 1971. С. 113.

ческим укладам, нами вводится похожее понятие технологических автоматов с соответствующим ему неологизмом *technomata*, образованным из сцепления слов *technological* и *automata*. Техника словообразования, заимствованная у Мировски, позволяет намекнуть на связь, возможно опосредованную, вышеотмеченных рыночных автоматов с предлагаемыми в качестве новшества технологическими автоматами (см. табл. 1).

Таблица 1

Иерархия рыночных и технологических автоматов

Автоматы (Automaton)	Иерархия Хомского (Chomsky hierarchy): Распознающие языки (Recognizable languages)	Память (Memory)	Рыночные автоматы (Markomata): Иерархия Мировского (Mirowski hierarchy) Рынки (Markets)	Технологические автоматы (Technomata): Технология (Technology) Сопряжение (Coherence)	Иерархия Ерзнкяна: (Yerznkyan hierarchy): Технологическое развитие (Technological development)
1	2	3	4	5	6
Конечные (Finite)	Тип (Type) 3: Регулярные (Regular)	Нет (None)	Тип (Type) 3: Рынки с объявленной ценой (Posted-price markets)	Морально устаревшая (Morally growing old) Институционализация технологического уклада (Technological society institutionalization)	Тип (Type) 3: Ex post от флуктуационного к нулевому (Ex post fluctuation-up-to-zero)
С магазинной памятью (Pushdown)	Тип (Type) 2: Контекстно-свободные (Context-free)	Магазинная память (Pushdown stack)	Тип (Type) 2: Закрытые торги (Sealed bid)	Традиционная/обычная (Traditional /usual) Сопряженные производства (Coherent productions)	Тип (Type) 2: Бифуркационное (Bifurcation)
Линейно ограниченные (Linear bounded)	Тип (Type) 1: Контекстно-зависимые (Context-sensitive)	Конечная лента (Finite tape)	Тип (Type) 1: Двойной аукцион (Double auction)	Прогрессивная (Enabling) Передача технологии (Transfer of technology)	Тип (Type) 1: Ex ante от флуктуационного к бифуркационному (Ex ante fluctuation-up-to-bifurcation)
Машина Тьюринга (Turing Machine)	Тип (Type) 0: Рекурсивно перечислимые (Recursively enumerable)	Бесконечная лента (Infinite tape)	Тип (Type) 0: Нет (None)	Уникальная (Unique) Нет (None)	Тип (Type) 0: От нулевого к флуктуационному (Zero-up-to-fluctuation)

Источник: Mirowski P. Inherent Vice: Minsky, Markomata, and the Tendency of Markets to Undermine themselves // Journal of Institutional Economics. 2010. Vol. 6. Issue 4. P. 415–443 (колонки 1-4), автор (колонки 5–6).

Прокомментируем приведенные в табл. 1 некоторые идеи.

Для понимания как рыночных, так и технологических автоматов существенное значение имеет мысль Минского, согласно которой, цены не должны трактоваться так, словно их единственной функцией является распределение ресурсов и дохода. Помимо этого цены должны также соотноситься с потребностями денежных потоков в придании законности, легальности капитальным активам, финансовым структурам и деловому сти-

лю в экономике¹⁰. Нечто подобное отмечает и Мировски, и с этим в целом солидарны и мы – в попытке перевода пространственной разнородности рынков во временную разнородность технологических укладов.

Выделение четырех фаз технологического развития в принципе не ново, и хотя смысл в суть этих фаз вкладывается практически всеми одинаковый, наименования могут различаться. Так, например, Карлота Перес выделяет четыре фазы развития: 1) внедрение, 2) агрессию, 3) синергию и 4) зрелость.

На *первой* фазе, по Перес, имеет место технико-экономический раскол: осуществление технологической революции сопровождается уходом старых отраслей и безработицей. *Вторая* фаза – это времена финансового пузыря, характерной особенностью которых является интенсивное финансирование революции, «размолвка» в системе, поляризация, «позолоченный век». *Третью* фазу Перес называет «золотым веком», и характеризуется она интенсивным ростом, положительными внешними эффектами, высокой занятостью и производительностью. И, наконец, последняя, *четвертая*, фаза знаменует социально-политический раскол (последние товары и отрасли, насыщение рынков и технологическое старение, разочарование vs. постоянства)¹¹.

Представим теперь развиваемую нами логику технологического развития¹². Сначала возникает уникальная технология, которая не выходит на рынок и не оказывает никакого воздействия на технологическую структуру экономики. С течением времени эта технология становится доступной для других, и растущее ее применение (коммерциализация) на уровне технологической структуры подобно воздействию на нее оператора флуктуационных сдвигов. В силу этого уникальность такой технологии исчезает, и ее уместнее называть просто прогрессивной. Все более массовое применение новой технологии приводит к возникновению технологического уклада – сопряженных производств, связанных однотипными технологическими цепями; в терминах воздействия на макроэкономическую технологическую структуру можно говорить о воздействии на нее оператора бифуркационных сдвигов. Технология становится в таком случае традиционной (обычной), и, как в случае с институтами, обычай с течением времени начинает сковывать развитие – технологическое, применительно к данному контексту. Вызревание технологического уклада и его институциональная эволюция осуществляются на фоне морального устаревания технологии, и жизненный цикл технологии приходит к концу.

¹⁰ Minsky H. *Stabilizing an Unstable Economy*. New Have: Yale University Press, 1986. P. 142.

¹¹ Перес К. *Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания*. М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2011. С. 77.

¹² Ерзнкян Б.А. *Синтез целевых комплексных программ в союзной республике (на примере Арм. ССР)*. Автореферат дис. канд.экон.наук Ер.: Ереванский госуниверситет, 1989; Ерзнкян Б.А.; *Тензорное представление программной экономики на основе расслоения модели межотраслевого баланса // Ускорение НТП и интенсификация общественного производства*. / Научные труды НИИЭП при Госплане АрмССР. Ер.: НИИЭП, 1989; Ерзнкян Б.А. *Формирование и развитие корпоративных структур в российской экономике (подход на основе транзакционной концепции)*. Автореферат дис. докт. экон. наук. М.: ЦЭМИ РАН, 2000.

Напомним вкратце смысл приведенных выше типов технологий. Под уникальной технологией подразумеваются изобретения и другие научно-технические разработки, защищенные патентами или содержащие ноу-хау, что делает невозможным их использование конкурирующими организациями. Прогрессивная технология охватывает разработки, обладающие новизной и технико-экономическими преимуществами по сравнению с технологиями-аналогами, используемыми потенциальными покупателями новой технологии и их конкурентами. К традиционной (обычной) технологии относятся разработки, отражающие средний уровень производства, достигнутый большинством производителей продукции в данной отрасли. И, наконец, морально устаревшая технология включает в себя разработки, не обеспечивающие производство продукции среднего качества с технико-экономическими показателями, которых достигают большинство производителей аналогичной продукции. Все наименования технологий и их дефиниции взяты из «Новой экономической энциклопедии»¹³.

Также отметим, что введение термина «нулевое» развитие связано с понятием потенциала для улучшения, по Р.Акоффу¹⁴, а собственно развитие – наиболее распространенному понятию, связанному со структурными сдвигами. Для характеристики изменения величин структурных параметров используется понятие флуктуации, для характеристики вычленения из старого ТУ нового – понятие бифуркации. С учетом этих обозначений возникают четыре типа экономико-технологического развития, нумерация которых приведена в согласование с известной нумерацией иерархии Хомского.

Если говорить в терминах новаторов и имитаторов, то следует отметить, что развитие типа 0 обязано своим появлением исключительно новаторам, имитация действий которых на этапе 1 приводит к тому, что в системе возникает (может возникнуть) бифуркация. После нее роль первой скрипки переходит окончательно к имитаторам (тип 2) и последователям, которых даже имитаторами назвать негоже (тип 3). Но возможно именно всем им, а не новаторам система обязана своим развитием. Это хорошо перекликается с высказыванием Ф.А. Хайека о рыночном порядке и моральных принципах большинства людей на Западе, которое, как нам представляется, можно применить не только к экономическому росту, но и приспособить к объяснению технологического развития экономики вообще: «Рыночный порядок поддерживали тысячи индивидов, для которых все эти новые установления стали рутинной, а не **случайные преуспевающие новаторы** [выделено мной – Б.Е.], которым эти тысячи подражали»¹⁵.

Сказанное можно подытожить следующим образом: *появление новаторов суть необходимое условие технологического развития, имитаторов (и последователей, перево-*

¹³ Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. 3-е изд. М.: ИНФРА-М, 2010. С. 629–630.

¹⁴ См.: Акофф Р. Планирование будущего корпорации. М.: Прогресс, 1985; Акофф Р.Л. Планирование в больших экономических системах. М.: Сов. радио, 1972.

¹⁵ Хайек Ф.А. Общество свободных. London: Overseas Publications Interchange Ltd., 1990. С. 242.

дящих даже не инновацию, а ее имитацию в распространяющуюся рутину) – условие достаточное.

Если рассматривать технологическое развитие в динамике, то его разбиение можно сделать в виде этапов. В то же время известно, что в экономике одновременно присутствуют различные технологические уклады, иными словами, в ней можно обнаружить при синхронном рассмотрении различные типы технологического развития. Так, например, в России большинство продукции гражданского машиностроения приходится на технологические уклады 4-го и 2-3 поколений. Примечательно, что 5-ый уклад последовательно сдает свои позиции, в то время как 6-й и вовсе не присутствует, что свидетельствует об отсутствии должного воспроизводства конкурентоспособной экономики со стороны современного машиностроения России (см. табл. 2)..

Таблица 2

**Структура производства машиностроительной продукции
по технологическим укладам, %**

Технологические уклады	1992 г.	1998 г.	2004 г.
Второй и третий	23	32	39
Четвертый	44	47	49
Пятый	33	21	12
Итого	100	100	100

Примечание: расчет по 1992 г. сделан на основе ф. С-Щ Госкомстата РФ, расчет по 1998 г. выполнен по данным ф. 5-з Госкомстата РФ, 2004 г. – ф. 5-з Росстата. Данные за 2005 г. оказались неполными. Методика разбиения и группировки по укладам – выполнены С.Ю. Глазьевым.

Источник: Прогнозирование перспектив технологической модернизации экономики России: Коллективная монография / А.Г. Гранберг и др. Отв. ред. В.В. Ивантер, Н.И. Комков. М.: МАКС Пресс, 2010. С. 283.

Подытожим сказанное.

Во-первых, ортодоксальная (неоклассическая) экономика – это мина замедленного действия, ибо она не учитывает реалий. Во многом этим объясняется крах российских реформ: власти, взяв на вооружение ортодоксальную экономическую теорию с быстро обанкротившейся либеральной идеологией, попытались под нее подогнать живых людей, низводя их до примитивного уровня, свойственного типажу *homo economicus*. Здесь все было изначально перевернуто: реформы хороши, люди подкачали. И хотя теперь пришло понимание гибельности такого пути, мы все еще – то ли по инерции, то ли по отсутствию действительной заинтересованности в технологическом и нравственном обновлении экономики и социума – продолжаем идти по губительному для России, не состоятельному ни практически, ни теоретически, пути.

Во-вторых, в качестве альтернативы неоклассике следует ориентироваться в первую очередь на экономику развития академика Д.С.Львова, в которой внимание сосредоточено большей частью на необходимости учета институциональных, в том числе куль-

турных, моральных, этических, факторов социально-экономического и технологического развития¹⁶.

Важность институциональных факторов обусловлена тем, что они присутствуют на всех стадиях технологического развития, но в разных формах. Если на стадии вызревания уникальной технологии важную роль в первую очередь играют неформальные нормы, то на последующих стадиях институционализация инновационного и модернизационного развития осуществляется на основе преимущественно формальных правил. Причина заключается в том, что с появлением сопровождающих технологическую диффузию трансакций, которые связаны с понятием передачи прав собственности, правовые вопросы как важнейшая составная часть формальных институтов начинают играть первостепенную роль.

В-третьих, технологические автоматы (*technomata*), образованные по аналогии с рыночными автоматами (*markomata*), могут служить инструментом описания и представления экономики развития. Их идея базируется на следующих допущениях:

– технологическая структура экономики находится под воздействием транзакционных процессов, выражающихся в формировании и развитии национальной корпоративной системы, образованной из всевозможных корпоративных структур. Результатом их воздействия являются флуктуации характеристик технологических коэффициентов. Для описания такого воздействия вводится понятие оператора флуктуационных сдвигов;

– технологическая структура экономики находится также под воздействием процессов, протекающих в институциональной среде. Результатом их воздействия является возможная бифуркация характеристик технологических коэффициентов. Для описания этого воздействия вводится понятие оператора бифуркационных сдвигов.

Такой подход основан на интерпретации макроэкономического развития как процесса технологически неоднородного в пространстве отраслей и нелинейного во времени. Он согласуется с концепцией Львова–Глазьева¹⁷, в соответствии с которой НТП – это динамический неравномерный процесс структурных изменений в социально-экономической системе, отличающийся высокой степенью неопределенности; конструктивную роль в этой концепции играют технологические уклады – целостные самовоспроизводящиеся, структурно-технологические единицы, в совокупности образующие полную экономику. Формальная реализация подхода основана, помимо этой концепции, на идеях самоорганизации¹⁸ и конструктивности хаоса¹⁹.

¹⁶ Львов Д.С. Экономика развития. М.: Экзамен, 2002.

¹⁷ Львов Д.С., Глазьев С.Ю. Теоретические и прикладные аспекты управления научно-техническим прогрессом // Экономика и математ. Методы. 1987. Т. 23. Вып. 5. С. 793–804.

¹⁸ См., напр.: Хакен Г. Синергетика: Иерархия неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах. М.: Мир, 1985.

¹⁹ См., напр.: Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой. М.: Прогресс, 1986.

В-четвертых, исходя из того, что технологически однородная экономика характеризует состояние макросистемы, с которым соотносится понятие порядка, развитие может быть представлено в качестве перехода от одного состояния порядка к другому, в процессе которого система находится в смешанном состоянии, что с точки зрения порядка выглядит беспорядком, хаосом. В качестве количественной меры дезорганизации системы, а значит и уровня ее развития, нами в ранних работах использовались два типа энтропии, основанные теории информации К.Шеннона²⁰ и теории нечетких множеств Л.Заде²¹ соответственно, но вполне возможно допустить и применение иных способов оценки уровня развития.

В-пятых, подразделение развития на четыре типа/этапа позволяет говорить о необходимости построения государственной политики в области технологического развития в соответствии с ними, предполагающее различную степень государственного вмешательства в зависимости от состояния фаз развития объектов регулирования.

В-шестых, разработка на основе идей экономики развития Д.С.Львова и шире – институциональной и эволюционной экономики стратегии модернизации страны с учетом неоднородности технологической структуры должна быть ориентирована на разные скорости экономического роста в зависимости от инновационного характера технологических укладов и фаз их развития. И что особенно важно, дело не должно ограничиваться учетом только технологической неоднородности, следует учесть и институциональную неоднородность – посредством введения в рассмотрение понятия сменяющихся друг друга институциональных укладов.

И, наконец, *в-седьмых*, резюмируя все вышесказанное, отметим, что в работе были выявлены системные изъяны подхода к экономике и НТП, порожденные аксиоматикой ортодоксальной (неоклассической) теории и либеральной идеологией; также была рассмотрена альтернатива такой далекой от реальности экономики, основанная на идее рыночных автоматов, и была предложена ее модификация, учитывающая технологическую неоднородность экономики.

²⁰ Шеннон К. Математическая теория связи // Работы по теории информации и кибернетике. М.: Изд. иностр. лит., 1963. С. 243–332.

²¹ Zadeh L.A. Fuzzy Sets // Information and Control. 1965. Vol.8. Pp. 338–353.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЛЯ ВЫВОДА ЭКОНОМИКИ ИЗ КРИЗИСА: ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ

В относительно развитых рыночных экономиках основные агенты рынков представляют собой системно организованную совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых корпораций и функционально эквивалентных корпорациям компаний и фирм, которую далее будем называть корпоративной системой (КС)¹.

Функционирование КС, как сложной открытой системы, зависит прежде всего от: 1) структурной и функциональной полноты системы и качества основных подсистем, составляющих КС; 2) устойчивости и работоспособности связей между подсистемами КС, определяющих способность КС к самоорганизации и системной адаптации к изменениям «рамочных условий» функционирования как внутрисистемного (внутренние условия), так и внесистемного (внешние условия) характера; 3) мощности и динамики совокупных влияний внесистемной среды.

Эффективная КС в каждый момент времени оказывается структурно и функционально согласована с «внутренними» и «внешними» рамочными условиями своего функционирования. Соответственно, экономический кризис в национальной рыночной экономике современного типа является, прежде всего, результатом рассогласования тех или иных функционально значимых системных параметров КС, обслуживающей данную экономику (параметрического профиля КС), с рамочными условиями ее функционирования.

В современных рыночных экономиках наиболее «кризисно-чувствительным» к подобным рассогласованиям чаще всего является финансовый сегмент КС, дисбалансы в котором «запускают» кризисные процессы в других сегментах КС и экономике в целом.

Что дело обстоит именно так, показал еще Туган-Барановский. Проанализировав доступные ему данные, он установил, что причиной «кризисов перепроизводства», в их трактовке Марксом, фактически является не вообще «анархия производства», а (по крайней мере, начиная с середины XIX в.) снижение способности банков кредитовать экономику. И лишь вследствие этого – проблемы сокращения как потребительского, так и инвестиционно-ориентированного спроса².

Очевидно, что по мере развития финансового сегмента КС и усложнения системы инструментов, используемых на финансовых рынках, список возможных типов рассогла-

¹ Черной Л.С. Корпоративная система национальной экономики: основные понятия и определения // Теория и практика институциональных преобразований в России. / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 17. М.: ЦЭМИ РАН, 2010. С. 6–21.

² Туган-Барановский М.И.. Периодические промышленные кризисы. М.: РОССПЭН, 1997.

сований между системными характеристиками данного сегмента КС и рамочными условиями его функционирования, способных инициировать крупномасштабный кризис, существенно расширился.

Непосредственной причиной «Великой депрессии», начавшейся в 1929 г., явились (1) возникновение значительного отрыва рыночной капитализации корпораций, котирующихся на фондовом рынке США, от их реальной стоимости и (2) невозможность дальнейшего роста курса акций в условиях политики ограничения денежной массы, которую проводила в 1929 г. Федеральная резервная система.

Однако, как показал опыт кризисного 1930 г., когда в экономику США была вброшена огромная денежная масса, кризис, скорее всего, возник бы и при проведении ФРС в 1929 г. политики насыщения экономики избыточной денежной массой. Дело было не в монетизации экономики, а в полном выходе из-под рационального контроля массовой спекулятивной биржевой игры на курсах акций и облигаций. То есть, в фактическом разрыве системных связей между финансовым сегментом КС и другими ее сегментами, обслуживающими производство, торговлю и услуги³.

Системное рассогласование между тенденцией роста рыночной капитализации корпораций и динамикой их реальной стоимости точно так же привело к кризису 1999–2002 гг., результатом которого стало (в наиболее глубокой кризисной фазе) падение рыночной стоимости акционерного капитала США и Европы примерно в 2,5 раза. Однако тогда перерастания финансового кризиса в крупномасштабный кризис мировой экономики удалось избежать. Но его не удалось избежать в 2008 г. Кризис, начавшийся в 2008 г., в том виде, какой он приобрел в США, имел непосредственными причинами (1) большой объём «плохих» кредитов и значительные выпуски банками облигаций, платежи по которым фактически обеспечивались поступлениями от «плохих» кредитов; (2) большие объёмы находившегося в обращении фиктивного капитала, включая связанный с основанными на «плохих» кредитах деривативами, что автоматически повышало чувствительность финансовой системы как целого к эффектам, создаваемым «плохими» кредитами.

В результате кредитный сектор экономик США, стран ЕС, России, ряда других экономик оказался на грани краха. И был спасен от полного обрушения (причем до сих пор нельзя сказать, что окончательно) массивными денежными вливаниями, произведенными государствами и их Центробанками (в США – ФРС).

При этом необходимо подчеркнуть, что (в силу системной организации КС как основы развитой рыночной экономики) большие экономические кризисы развиваются по схеме «домино». Сначала дезорганизуется рынок «x1», затем (по причине дезорганизации рынка «x1») – наиболее системно связанный с «x1» рынок «x2», затем (по причине дезорганизации рынков «x1» и «x2») – рынок «x3» и т.д.

³ Черной Л.С. Глобализация: прошлое или будущее. Трансформация рыночных хозяйственно-экономических систем М.: ИКЦ «Академкнига», 2003.

В 1929 г. сначала оказался дезорганизован рынок акций, затем кредитный рынок, затем все остальные рынки. В 2008 г. сначала оказался дезорганизован ипотечный рынок, затем рынок кредитов вообще, затем (с небольшим сдвигом во времени) – фондовый рынок, затем остальные рынки. По мере распространения кризиса на все новые и новые рынки формируются вторичные, третичные и прочие кризисные факторы.

В процессе развития текущего мирового экономического кризиса первичным кризисным фактором, инициирующим развитие кризиса, стали плохие ипотечные долги, вторичным – неспособность банковской системы как целого, с учетом кризиса ипотечного рынка, сбалансировать поступления и платежи, третичным – резкое снижение способности банков осуществлять кредитное обслуживание и кризис доверия к банковским институтам (банкротное состояние существенной части финансовых и страховых учреждений), четверичным – обвал фондового рынка и рыночной стоимости значительной части корпораций, пятеричным – сокращение потребительского и инвестиционного спроса. После чего кризис распространился уже и на собственно производственную базу экономики.

Кризис автоматически приводит к изменению параметрического профиля КС, причем сначала под давлением кризиса меняются её функциональные характеристики (например, объем предоставляемых кредитов, рыночная капитализация корпораций, финансовые показатели деятельности корпораций и т.д.), а затем и структурные. Эти процессы в той части, в какой происходят под воздействием внутрисистемных для КС факторов, опосредуются банкротствами, слияниями и поглощениями или, наоборот, «расщеплением» корпораций, а также изменением долей в активах, капитале и прибылях КС её функциональных сегментов. Для текущего кризиса, например, характерно уменьшение доли в КС развитых стран сегмента, специализирующегося на обслуживании финансовых рынков.

Основная часть изменений системных характеристик КС под давлением кризиса способствует, в конечном счете, её трансформации в формат, относительно менее чувствительный к конъюнктурным и инвестиционным рискам и разного рода потенциальным кризисным факторам.

Однако характер перестроек КС в условиях кризиса под влиянием внутрисистемных факторов (именно по той причине, что он является производным от кризисных изменений функциональных характеристик КС) – сам по себе не в состоянии устранить или даже существенно ослабить (по крайней мере, за ограниченное время) действие факторов, инициирующих кризис. Иными словами, в условиях глубокого кризиса потенциал адаптивной самоорганизации КС практически всегда оказывается недостаточным для ее перестройки, обеспечивающей изживание последствий кризиса в приемлемые сроки.

Так, например, в США кризисные последствия Великой депрессии в течение десятилетия, несмотря на крайне активное «поддерживающее» вмешательство государства, сказывались на КС очень сильно и болезненно; они были окончательно изжиты лишь в ходе Второй мировой войны, причем в значительной мере – на основе резкого расширения государственного «военного» спроса.

Последствия кризиса, через который экономика России прошла в 1991-1994 гг., не были вполне изжиты даже в период, непосредственно предшествующий текущему экономическому кризису. В машиностроении, легкой промышленности, сельском хозяйстве и ряде других отраслей эти последствия пока что и вовсе не изжиты⁴.

Необходимые системные условия блокирования развития кризиса. Характер механизма погружения экономики в кризис определяет и характер тех воздействий на экономику, которые необходимы для блокирования развития кризиса, а затем для вывода из него КС и национальной экономики в целом. Необходимыми системными условиями блокирования развития кризиса или уменьшения его масштабов являются: (а) нейтрализация или компенсация (в той степени, в какой это вообще возможно) действия непосредственно кризогенных факторов, в первую очередь, первичных кризогенных факторов и таких кризогенных факторов, которые при данных условиях имеют наибольший кризогенный потенциал; (б) нейтрализация или компенсация чувствительности КС к действию кризогенных факторов, а также её способности вырабатывать вторичные кризогенные факторы⁵; (в) стимулирование инвестиционной активности и потребительского спроса.

В США, Великобритании, ЕС основным инструментом политики блокирования развития текущего кризиса стали крупномасштабные кредитные вливания центробанков в банковский и страховой сектор КС, а также их фактическая частичная национализация⁶. Уменьшение чувствительности финансового сегмента КС к кризогенным факторам обеспечивалось за счет усиления государственного контроля над финансовыми рынками и соответствующими корпоративными структурами⁷. Тем самым понижалась чувствительность системы финансовых институтов (банки, страховые компании, финансовые агентства и др.) к конъюнктурным рискам и влиянию кризогенных факторов.

Можно признать, что, по состоянию на конец весны 2011 г., принятые меры хотя и не обеспечили выход из кризиса, но оказались достаточно успешными с точки зрения предотвращения возможного срыва кризиса в наиболее острую «неуправляемую» фазу.

⁴ Российский статистический ежегодник. Официальное статистическое издание. М.: Росстат, 1994, 1999, 2004, 2009.

⁵ В соответствии с принятыми в 2009–2010 гг. решениями «группы 20-ти» предполагается если не полное свертывание системы оффшоров, то, во всяком случае, существенное ограничение её способности влиять на процессы, протекающие на мировых финансовых рынках. Тем самым начаты существенные изменения в мировой КС, и в особенности в её финансовом сегменте. В результате его способность генерировать риски и усиливать эффекты, создаваемые внешними к оффшорам генераторами рисков, должна резко снизиться. В частности, после того, как саммит G20 на основании решения ОЭСР принял «антиоффшорную» декларацию, банки ряда стран начали частично или полностью сворачивать свои операции с оффшорными зонами. Так, банки Франции приняли коллективное решение о сворачивании деятельности на территории стран, входящих в так называемый «серый список» ОЭСР (<http://www.offshore-mp.ru/news/index.php?ID=262>).

⁶ Осенью 2008 г. были фактически национализированы американские ипотечные корпорации «Фэнни Мэй» и «Фредди Мэк», а также страховой гигант «Американ Интернешнл Груп». Ряд крупнейших банков (в частности, «Фортис» и «Натиксис») были национализированы в странах Европы и Великобритании (см., напр., <http://bankir.ru/novosti/s/aig-nacionalizirovana-1109792/>)

⁷ 19 мая 2010 г. саммит министров финансов стран ЕС решил, что зарубежным хедж-фондам, ведущим свою деятельность на территории Евросоюза, придется получать на это специальное разрешение; кроме того, им «запрещаются финансовые транзакции со странами и регионами, которые не в полной мере отвечают требованиям ЕС, включая ряд оффшоров» (RBC-daily, 19.05.2010).

В России основным инструментом политики торможения развития кризиса также стали крупномасштабные вливания в кредитный сегмент КС. Краха банковской системы удалось избежать. Тем не менее, развитие кризиса было, в лучшем случае, приостановлено, но не блокировано: отчасти – по причине неэффективного использования полученных банками средств и связанной с этим крупномасштабной утечки капитала как в форме прямого его вывоза, так и в форме конвертации рублевых фондов в валютные (в 2008–2010 гг. экономика России работала фактически в режиме финансовой помощи экономик США и ЕС)⁸, отчасти – по причине низкой эффективности российского делового сообщества и устойчивого взаимного недоверия, распространившегося на большинство агентов рынков.

Произошедшее в ходе кризиса снижение курса рубля оказало определенное положительное влияние на динамику российской КС и экономики в целом, поскольку оно: 1) отчасти способствовало снижению утечки капитала; 2) увеличило ценовую конкурентоспособность продукции и российских производителей на внутреннем и мировом рынке.

Негативные последствия снижения курса рубля связаны отчасти с эффектом спекуляций против рубля, отчасти с его проинфляционным эффектом. Отметим, что вливания крупных денежных средств в кредитные системы развитых стран практически не создали значимых проинфляционных эффектов. В России дело обстояло иначе, в основном по причине существенно более низкой эффективности кредитной системы и делового сообщества, все еще ориентированного на инфляционные модели экономического поведения.

Таким образом, необходимые условия блокировки развития кризиса состоят в перестройке: 1) рамочных условий функционирования КС за счет ослабления или нейтрализации действия непосредственно кризогенных факторов (в том числе, за счет массивных вливаний в кредитный сегмент КС); 2) сегментов КС, способных вырабатывать, в порядке реакции на первичные кризогенные факторы, вторичные кризогенные импульсы (это опять-таки сегмент финансовых институтов, в особенности кредитная система).

Как видно из изложенного, соответствующие перестройки могут быть в принципе реализованы только за счет регулировочных воздействий, осуществляемых при помощи нерыночной системы антикризисного регулирования экономики, как-то: комплекса антикризисных мер государственного управления.

Необходимые условия и меры послекризисного экономического восстановления.

Послекризисное экономическое восстановление в принципе невозможно, пока и поскольку дефицит эффективности КС, работающей в кризисном режиме, не обеспечивает полноценного функционирования экономики. Условием восстановления, следовательно, является повышение эффективности КС, что предполагает согласование совокупности рамочных условий функционирования КС и её системных характеристик, а также восстановление до

⁸ В 2008 г. чистый вывоз капитала из России составил 129,9 млрд долл., в 2009 – 56,9 млрд долл., в 2010 г. – 38,3 млрд долл. (<http://www.catback.ru/news/110116185444.htm>).

приемлемого уровня ресурса экономической субъектности государства и КС⁹. Решение этих задач требует управления как системными характеристиками (параметрическим профилем) КС, так и внешними по отношению к КС рамочными условиями её функционирования (с целью компенсации негативных эффектов, связанных с кризисом).

На этапе вывода экономики из кризисного режима необходимо компенсировать, в первую очередь:

А) способность КС (и в особенности её финансового сектора) при работе в нерегулируемом режиме вырабатывать избыточные конъюнктурные и инвестиционные риски, оказывающие существенное негативное влияние на экономическое поведение агентов рынков;

Б) способность вырабатывать в условиях кризиса избыточные конъюнктурные и инвестиционные риски со стороны дезорганизуемой кризисом социальной среды;

В) способность создавать конъюнктурные и инвестиционные риски, негативно влияющие на поведение рыночных агентов, со стороны внешней экономической среды;

Г) дефицит способности КС вырабатывать инвестиционный спрос применительно к нерегулируемому режиму функционирования;

Д) дефицит способности экономики вырабатывать потребительский спрос применительно к нерегулируемому режиму функционирования.

Антикризисное регулирование во время проведения администрацией Ф.Д. Рузвельта политики «Нового курса» было ориентировано в основном на компенсацию действия перечисленных факторов А, Б, В, Г, что автоматически позволяло решить и проблему дефицита способности экономики вырабатывать потребительский спрос¹⁰.

Политика антикризисного регулирования, проводившаяся в 30-е годы XX в. британским правительством, была в основном нацелена на решение задачи компенсации действия факторов Б (за счет крупных затрат на пособия по безработице) и В (за счет перехода к ограждению Британской империи «забором таможенных тарифов» в рамках политики имперских преференций) и стимулирования спроса в целом (как инвестиционного, так и потребительского) в примерном соответствии кейнсианским рецептам¹¹.

Политика антикризисного регулирования, проводившаяся по окончании II мировой войны основными западноевропейскими государствами, была нацелена на компенсацию действия всех перечисленных факторов А, Б, В, Г, Д (была реализована модель регулируемой смешанной социально ориентированной экономики). Способность внешней экономической среды создавать избыточные конъюнктурные и инвестиционные риски,

⁹ Ресурс экономической субъектности здесь понимается как способность функционирования и развития на основе собственного целеполагания, при минимальном влиянии внегосударственных и внесистемных факторов (подробнее см. Черной Л.С. 2010. Указ.соч.).

¹⁰ Несмотря на словесную приверженность администрации Рузвельта политике свободной торговли, таможенные сборы в период проведения «Нового курса» превышали 40% стоимости импорта. С 1933 г. по 1939 г. взносы на социальное обеспечение выросли в США более чем в 7 раз (Макконнелл К.Р., Брю С.Л., Экономикс. М.: ИНФРА-М, 2003, том 2).

¹¹ Ведута Е.Н. Государственные экономические стратегии. М.: Деловая книга, 1998.

влияющие существенно на экономическое поведение агентов рынка, блокировалась за счет введения достаточно жесткого и эффективного контроля над движением капитала и валютными потоками¹².

В большинстве случаев одна из основных проблем антикризисной политики заключается в том, что при ограниченных размерах госсектора (и, тем более, при его отсутствии), а также без компенсации действия «кризогенных» факторов А, В, Г и отчасти Б и В, в кризисе больших масштабов практически невозможно создать инвестиционный и потребительский спрос, способный «вытолкнуть» экономику из кризисного состояния. Следствием чего неизбежно является растяжка кризиса во времени (в терминах современной экономической теории, U-образная кризисная кривая с длинным дном).

При значительных размерах кризисного падения производства и ВВП, как это следует из опыта борьбы развитых стран с кризисом 30-х гг. и послевоенным кризисом (после 1945 г.), решение задачи экономического восстановления в течение ограниченного интервала времени предполагает: (1) регулируемый режим работы КС; (2) регулирование потоков капитала, отказ от чрезмерной валютной и тарифной либерализации (как фактора, препятствующего созданию антикризисного спроса и способствующего росту конъюнктурных и инвестиционных рисков); (3) перераспределение значительной части инвестиционного ресурса по регулируемым каналам, включая каналы госбюджета и госсектора.

Борьба с начавшимся в 1929 г. мировым кризисом не давала решающих результатов до тех пор, пока КС ведущих стран мира не были существенно перестроены в соответствии с перечисленными выше принципами, на что ушло 6-10 лет. То есть, до тех пор, пока не были приняты решительные меры для балансировки системных характеристик КС и рамочных условий их функционирования, кризис продолжался и углублялся.

При этом, как показывает мировой опыт, государство (как через госсектор, так и мерами бюджетного перераспределения ВВП) способно выполнять следующие основные «антикризисные» функции:

– восполнение дефицита способности негосударственного сектора КС финансировать программы производственных инвестиций (госинвестиции в крупные капиталоемкие проекты, включая отрасли тяжелой промышленности, крупные предприятия электроэнергетики, металлургии, химической промышленности, путей сообщения и средств связи);

– восполнение дефицита способности негосударственного сектора кредитной системы мобилизовать и перераспределять финансовые ресурсы (создание для решения этой задачи контролируемых государством банков, финансовых корпораций и связанных с ними инвестиционных фондов);

– восполнение дефицита способности рынка негосударственных производителей и поставщиков устанавливать эффективные цены на стратегически важные виды промыш-

¹² Черной Л.С. Экономика. Рынок. Государство. М.: Наука, 2000.

ленной продукции (создание госпредприятий, производящих, закупающих и распределяющих соответствующие виды продукции);

– накопление в госсекторе, а также за счет механизмов госзаказа частным корпорациям, высокотехнологического потенциала (при дефиците способности к такому накоплению в соответствующих негосударственных сегментах КС), и трансляция этого потенциала в негосударственные корпорации через систему кооперационных связей.

Именно в русле решения этих проблем лежала антикризисная политика послевоенного восстановления экономик стран Западной Европы. И, как показал опыт, эта политика, включающая концентрацию в контролируемых государством корпорациях капиталоемких отраслей производства и существенной части активов банковского сектора (модель регулируемой КС с ядром, значительную часть которого составляют государственные компании и корпорации), оказала решающее влияние в борьбе с послевоенным кризисом.

В связи с этим отметим, что в Великобритании даже в 1980 г. к категории государственных компаний относились все предприятия электроэнергетики, угледобывающей и газовой промышленности, телекоммуникационной сферы, значительная часть предприятий сталелитейной и судостроительной промышленности и авиалиний, половина предприятий автомобильной промышленности¹³. Примерно так же обстояло дело с присутствием в 1980 г. государства в экономике во Франции, ФРГ, Италии, Швеции, Австрии¹⁴.

То есть, после 1945 г. регулирующими воздействиями национальных государств была проведена радикальная и весьма успешная в экономическом смысле перестройка КС всех основных стран Европы в направлении смешанной регулируемой экономики.

После 1980 г., по завершении периода послевоенного восстановления и выхода большинства корпораций развитых европейских стран на уровень полноценной глобальной конкурентоспособности, КС этих стран были вновь в той или иной мере перестроены государством в направлении возврата к модели 1929 г., с умеренным государственным регулированием и небольшими размерами госсектора.

Однако при этом необходимо отметить, что синхронно с проводившейся в этот период массовой приватизацией государственных активов – шел процесс наращивания потенциала такого альтернативного инструмента государственного воздействия на КС и экономику в целом (включая возможности антикризисного управления), как бюджетное перераспределение ВВП¹⁵. И ряд западных экономистов признает, что в отсутствие у нынешних развитых рыночных экономик «больших бюджетов» – многие из антикризисных мер, которые реализуются в условиях нынешнего мирового кризиса, были бы просто инвестиционно и технологически невозможны.

¹³ Савас Э.С. Приватизация: ключ к рынку (пер. с англ.). М.: Дело, 1992.

¹⁴ Савас Э.С. 1992. Там же.

¹⁵ См., напр., World Economic Outlook, 2007. P. 196.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ VERSUS ПРОДУКТ

Стратегия инновационного развития требует изменения парадигмы развития, которая должна сводиться к превалированию критериев не финансового, а реального сектора, а также не экстенсивных, а интенсивных факторов на базе инноваций. Последние суть не только сами средства, но и вложения в новейшие виды производственной деятельности, обуславливающие резкое повышение научно-технического уровня производства. «То, что мы технологически находимся во многих отраслях на достаточно низком уровне, – считает В.Путин, – может быть хорошей предпосылкой для того, чтобы *перепрыгнуть сразу через несколько этапов* (выделено мною – В.М.), так как это делали другие страны»¹.

Идея такого «прыжка» для рыночной экономики России предопределяет развитие ее реального сектора *не за счет роста количества продуктов производства, а за счет улучшения качества ресурсов производства*. Создание условий для «прыжка», по нашему мнению, надо начинать с основы механизма хозяйственной деятельности – *процесса воспроизводства*, точнее, с изменения роли потребления в нем. Это изменение может осуществиться лишь в том случае, если производитель будет *ex ante* оценивать результаты потребления произведенного им продукта. В этом случае производитель и потребитель смогут так же *ex ante* рассчитать и взаимную выгодность совместной деятельности.

На первый взгляд, распределение *ex ante* обеспечивается контрактом, но есть определенные возражения, поскольку он не определяет взаимовыгодные условия сотрудничества – по причине *коммерческой тайны*: чем выше ее значимость, тем выше *эмпирика и неопределенность* отношений между производителем и потребителем, а значит – возможность неравного распределения эффекта. Даже при наличии эффекта (у производителя в результате сбыта продукта, у потребителя – его эксплуатации) в условиях коммерческой тайны он может не быть взаимовыгодным. Причина асимметрии – монополизм производителя или моносонизм потребителя. Но из-за коммерческой тайны они не могут соизмерить эффективность использования ресурсов производства. *А взаимовыгодным мы считаем не равное распределение эффекта между производителем и потребителем, а то, которое может обеспечить равные условия воспроизводства ресурсов производства у каждого из партнеров*: не следует забывать, что производитель и потребитель – это субъекты производственной деятельности, имеющие различное органическое строение ресурсов производства. И именно коммерческая тайна приводит к тому, что, *будучи заключенным ex ante, контракт постулирует на определенный период научно-технический уровень производителя и потребителя, так же, как и нормы партнерства ex post*.

¹ Премьера Путина. Завершающая пресс-конференция президента Путина открыла его новые перспективы. Российская газета. 15 февраля 2008 года.

Принято считать, что для обеспечения равных условий следует бороться с монополизмом/монопсонизмом. При этом борьбу с монополизмом часто понимают примитивно, как лишение монополиста его монопольных прав (например, за счет разукрупнения производственных единиц). Но это заблуждение, возникающее из-за того, что монополистом принято считать того, кто владеет на рынке большей частью сбываемой продукции. Это правильно, но при определении монополизма в качестве основного следует ставить вопрос не о том, кому в большей степени принадлежит производство определенного продукта, а о том, как ведет себя производитель на рынке – по отношению к потребителю произведенного им продукта. *Именно отношение к потребителю, по нашему мнению, должно стать критерием определения монополизма.* Более того, монополист и стремится стать таковым, и направляет все усилия на аккумуляцию ресурсов производства (капитала) для того, чтобы иметь возможность непререкаемо диктовать свои условия потребителю. Можно быть уверенным, что если лишить монополиста этого права, то есть если разделить два фактора: владение всем производством и возможность диктата потребителю, оставив за производителем только первое, то большинство российских монополистов «моментально» покинут свои посты. Таким образом, *монополизм следует оценивать не как фактор производства, а как фактор отношений производителя с потребителем, то есть не как производственный, а как морально-этический фактор.*

Именно поэтому функционирование экономики как сбалансированной, в качестве основного фактора механизма хозяйственной деятельности, по нашему мнению, предполагает создание такого режима поведения производителя, который бы не дал возможности проявить монополизм по отношению к потребителю. Причем этого следует добиваться не за счет государства как третейского судьи, а за счет стремлений самих партнеров к установлению режима взаимовыгодных отношений на основе сотрудничества. Соответственно, взаимовыгодными будут то сотрудничество производителя и потребителя, при котором монополист-производитель будет иметь такие же права, как и мелкий или средний потребитель его продукта. При этом, отказываясь от вмешательства государства, мы предлагаем режим деятельности партнеров – производителя и потребителя, при котором у монополиста *не возникнет желания проявлять свой монополизм по отношению к потребителю.* Некоторые, основные черты данного режима мы определим ниже, но для этого сначала отметим те основные черты, которые будут характеризовать будущий механизм хозяйственной деятельности при функционировании его в рамках стратегии инновационного развития. Переход к этому механизму должен сопровождаться переносом «центра тяжести»: 1) с макроуровня на микроуровень; 2) с процесса производства на процесс потребления; 3) с прикладных исследований на фундаментальные исследования; 4) со сферы производства продукта производства на сферу его потребления как ресурса производства.

Следует пояснить, что перенос «центра тяжести» функционирования экономики с *макроуровневого руководства экономикой на микроуровневое функционирование меха-*

низма хозяйственной деятельности, означает достижение оптимальных результатов не за счет государства, а за счет самих субъектов производственной деятельности, в частности, их стремления к сотрудничеству. При этом мы исходим из необходимости понимания производителем и потребителем взаимной зависимости друг от друга, значимость которой характеризует развитую экономику. Эта зависимость является отражением другой: повышение научно-технического уровня производства продукта предполагает повышение эффективности его возможного потребления как ресурса.

Именно поэтому развитая экономика практически всегда характеризуется первичностью НТП в сфере производства. Такой прогресс обычно диктует свои требования потребителю: обратная зависимость возникает очень редко. Почему? Потому что процесс воспроизводства ограничен сбытом продукта производства, то есть потребление как цель производства, как процесс, «овеществляющий» продукт производства как ресурс производства, в настоящее время не входит в процесс воспроизводства.

Некоторым «теоретическим прорывом», характерным для производителей промышленно-развитых стран, являются идеи, определяемые созданием режима их функционирования на основе общей теорией равновесия, также как и оптимумом по Парето. Суть этих подходов сводится к понятному принципу «не нанесения вреда партнеру», то есть к постоянному пребыванию производителей в условиях сбалансированности. Удачным, на наш взгляд, является определение, данное теории экономического равновесия Л. Вальраса Б. Селигменом. «Теория экономического равновесия, подобная той, которую создал Вальрас, послужила основой для многих теоретических изысканий современных экономистов. Но она и не рассматривала вопрос о том, как достигнуть сбалансированности экономики, *в условиях постоянно усложняющейся и изменяющейся технологии производства* (выделено мною – В.М.), в условиях господства корпораций, приводящего к олигополистической ситуации. В такого рода теории нет места для этих проблем, по существу охватывающих актуальные вопросы современной экономики»².

Не может быть таковой и теория, определяемая идеей коллективного выбора, так как исходной предпосылкой этой теории является поведение производителя, наилучшим образом квалифицируемое как методологический индивидуализм³. По нашему мнению, таковыми не могут быть вообще теории, определяемые использованием максимизирующего поведения производителя, а именно таковым является методологический индивидуализм. Почему? *Во-первых*, потому что ограничение воспроизводства процессом сбыта продукта производства практически всегда будет ориентировать на стремление к максимизации прибыли. *Во-вторых*, потому что это ограничение порождает противоречие между производителем продукта производства и потребителем этого продукта как ресурса

² Бьюкенен Д., Таллок Г. Расчет согласия // Нобелевские лауреаты по экономике. Бьюкенен Д. М.: Таурус Альфа. 1997. С. 39.

³ Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс. 1968. С. 248.

производства. *В-третьих*, потому что при отмеченной ограниченности цели деятельности производителей не совпадают с целями функционирования экономики страны в целом.

Цели деятельности отдельного производителя, при всем их разнообразии, в условиях рынка не могут не отражать стремления к максимизации прибыли, и потому не могут совпадать с целью государственного руководства: добиться функционирования всех производителей в условиях сбалансированности экономики. Причем это несовпадение выражается или в явной форме, как, например, в неоклассике, где государственное влияние практически проявляется лишь *ex post*, или в неявной форме, например, при институциональном направлении, когда критерий минимизации транзакционных издержек, снижает, но не ликвидирует влияние критерия максимизации прибыли. Однако и в этом случае влияние государства на экономику проявляется *ex post*, так как не исчезает ограниченность воспроизводства сбытом продукта производства, делающая первичными стремления субъекта производственной деятельности, не зависящие от стремлений государства.

Возникает вопрос: может ли отдельный производитель стремиться к сбалансированной экономике? Идеи Л. Вальраса говорят, что может, но реальная практика, в частности российская в настоящее время, показывает, что – нет. Не может потому, что ограниченность воспроизводства, *при первичности права собственности*, приводит к противоречиям каждого из производителей с каждым из потребителей. Первичность права собственности, не отрицаемая никем из исследователей рыночной экономики, приводит к тому, что противоречия между производителем и потребителем предлагается решать:

1. Сторонниками школы прав собственности – за счет «интернализации экстерналий»⁴. То есть за счет расширения фирм, включения в них тех производителей, издержки отношений с которыми не позволяют повысить эффективность производственной деятельности. Это могут быть не только производители, но и фирмы, деятельность которых связана со сферой услуг, финансовой сферой деятельности и т.д.

2. Р. Коуз при ответе на поставленный им же вопрос: «почему все производство не осуществляется одной большой фирмой», то есть, почему нельзя объединить всех производителей в рамках одной фирмы, приходит, по сути, к тому же выводу, ссылаясь на «убывающую доходность управления» Н. Кальдора, которая определяет возможность расширения критерием предельной полезности: «Фирма расширяется до тех пор, пока издержки на организацию одной дополнительной единицы внутри фирмы не сравняются с издержками на осуществление той же транзакции через обмен на открытом рынке»⁵.

Не означает ли это, что мы, констатируя ограниченность права собственности (так же, как и ограниченность процесса воспроизводства) призываем к ликвидации права собственности производителя? Конечно, нет. Но развитие экономики, ее эволюция, по нашему мнению, в качестве одной из основных тенденций имеет *снижение значимости права*

⁴ Demsetz H. Towards a Theory of Property Rights // American Economic Review. 57. 1967. P. 347–359.

⁵ Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело. 1993. С. 42.

собственности. Точнее, речь идет не о ликвидации этого права (как это было при директивности управления), но о снижении его роли в развитии экономики. Конкретно, это выливается в снижение ограничения менталитета производителя заинтересованностью в результатах только своего труда, в частности, снижение значимости критерия максимизации прибыли, что, например, происходит при переходе к критерию минимизации транзакционных издержек. Однако хотелось бы подчеркнуть, что первичность права собственности все же останется в качестве основного фактора рынка до тех пор, пока процесс воспроизводства будет ограничен процессом сбыта произведенного продукта производства.

Не отрицая значимости права собственности, мы хотим лишь перевести его с «первого места». Но тогда следует ответить на вопрос: какая категория, какой принцип или какое правило поведения будет в этом случае первичным? Таковым может стать *сотрудничество производителя и потребителя*. Во избежание неясностей поясним особенности этого термина в случае применимости его к процессу воспроизводства.

Сотрудничество означает совместную деятельность производителя и потребителя определенного продукта производства. Подобная трактовка превращает его в термин, означающий совместную деятельность производителей двух различных продуктов производства, но трактуемых при сотрудничестве как одного и того же продукта. У первого производителя продукт будет результатом производства, у второго производителя, в нашем случае потребителя продукта – это будет ресурс производства, используемый для производства другого продукта, который будет результатом производства уже в следующем процессе воспроизводства. Именно так, *включая потребление в процесс воспроизводства, при сотрудничестве производителя и потребителя будет преодолена ограниченность воспроизводства сбытом продукта производства*.

Следует особо подчеркнуть: сотрудничество предполагает двойственную роль каждого из *субъектов производственной деятельности*. Последний термин нужен, поскольку каждый из субъектов в процессе сотрудничества будет попеременно играть роль и производителя, и потребителя, но не в рамках права собственности отдельного производителя, а на основе включения потребления в процесс воспроизводства при объединении прав собственности производителя и потребителя одного и того же продукта.

При оценке роли субъекта производственной деятельности как *производителя продукта производства* мы приходим к процессу воспроизводства, ограниченному сбытом этого продукта. Понятие *потребителя ресурса производства* в этом случае относится к другому продукту, который, являясь результатом производства предшествующего производителя, потребляется данным производителем как ресурс производства. Таким образом, мы приходим к процессу, который привычен для современной рыночной экономики, в которой процесс воспроизводства ограничен рамками права собственности отдельного производителя. Для того, чтобы можно было отличать оба процесса воспроизводства, данный процесс мы назвали *воспроизводством продуктов производства*.

Если же оценивать роль субъекта производственной деятельности как *потребителя ресурсов производства*, то процесс воспроизводства будет предполагать объединение в едином процессе производства и использования одного и того же продукта: как продукта производства и как ресурса производства. Этот процесс, предполагающий итогом потребление продукта как ресурса производства, мы назвали *воспроизводством ресурсов производства*. Объединение двух субъектов производственной деятельности, использующих один и тот же продукт: сначала в роли результата труда, а затем – средства труда невозможно в ситуации, когда производитель и потребитель оцениваются как производители двух различных продуктов производства.

Отличие процесса воспроизводства ресурсов производства состоит в том, что основой этого процесса является сотрудничество – *сотрудничество производителя и потребителя*. При отношениях производителей и потребителей как самостоятельных производителей различных продуктов производства, говорить о сотрудничестве не следует. Не следует потому, что в этом случае коммерческая тайна предполагает главенство морально-этических правил между производителем и потребителем: в этом случае мы используем термин «*отношения производителя и потребителя*».

В случае сотрудничества производителя и потребителя преодоление ограниченности процесса воспроизводства сбытом реально предполагает *объединение процесса производства продукта и его потребления как ресурса производства*. Вследствие этого, объединение производителя и потребителя как новый методологический принцип процесса воспроизводства создаст новое направление производственной деятельности. В настоящее время большинство отраслей представляют собой объединение производителей *по отраслевому принципу*, то есть принципу *единства процесса производства*.

Предлагаемое в воспроизводстве ресурсов производства объединение производителя и потребителя одного и того же продукта можно назвать *объединением по принципу единства процесса воспроизводства или же объединением по межотраслевому принципу*. Его основой станет *технологический детерминизм производства и использования одного и того же продукта*. Пока производители развитых стран не «решились», да и вряд ли «решатся» на это объединение. Почему? Нам представляется потому, что даже в этих странах пока нет определенных предпосылок для перехода Рубикона ограничения процесса воспроизводства сбытом продукта производства. И таким образом, нет предпосылок для объединения в одном процессе воспроизводства и производителя, и потребителя.

Однако нельзя не отметить, что менталитет производителей развитых стран *эволюционирует* в этом направлении. Именно так можно оценить переход от неоклассики с ее приверженностью к критерию максимизации прибыли к институционализму с его критерием минимизации транзакционных издержек, трактуемых нами как издержки отношений производителей и потребителей. Это сопоставление явно свидетельствует о развитии эко-

номики в направлении, определяемом пониманием производителем большей значимости межотраслевых межфирменных отношений в сравнении с максимизирующим поведением.

Но почему именно Россия может стать первым государством, преодолевшим Рубикон ограничения права собственности, точнее, какие она имеет предпосылки для этого? Следует учесть, что в условиях директивности управления «прозрачность информации» в отношениях между производителем и потребителем существовала. Автор на собственном опыте не раз убеждался в том, что при сотрудничестве производителю продукта или автору какого-либо фундаментального исследования можно было без затруднений получить данные об использовании результатов исследований и в дальнейшем рассчитать, например, цену, как разработки, так и нового продукта, используемого на заводе-потребителе.

Но почему тогда «прозрачность информации» не сыграла той роли, которую отводит ей автор в настоящее время? Думается, потому что при директивности управления экономикой не было права собственности – права частной собственности: как производитель, так и потребитель получали мизерные доли от прибыли, называемые «поощрительной надбавкой», которая делилась между ними. Понятно, что оба они были заинтересованы в расчетах, которые обычно проводил производитель или разработчик-исследователь.

Однако отсутствие права собственности порождало черту менталитета производителя, отсутствующего в условиях рынка, но присущую многим из производителей и потребителей в условиях директивности: *безразличие к возможности улучшения результатов работы*. И это безразличие было не результатом «отсталости» менталитета производителей, той «отсталости», которую так яростно критиковали сторонники либерализации.

Дело было в известном положении теории: маргинальные критерии (оцениваемые с точки зрения отдельного производителя) не совпадают с народнохозяйственными критериями. Дело в том, первые определяются максимизацией дохода отдельных производителей как производителей продуктов производства, вторые – сбалансированностью экономики, или же равной возможностью воспроизводства ресурсов производства у всех производителей, вне зависимости от производимых продуктов производства. При директивности важнее были вторые не только потому, что народнохозяйственное планирование означало полное господство макро- над микроуровнем, но и потому, что директивность в качестве одного из принципов, гарантированных государством, предполагала полную занятость трудоспособного населения. Таким образом, перестройка структуры в этих условиях означала не только перелив «человеческого капитала», но и, что главное – его гибкую, практически единовременную переквалификацию.

И если в промышленно-развитых странах, как и в странах с рыночной экономикой вообще эта возможность существует за счет сферы услуг, куда стекаются, обычно, все те, кто не смог одновременно найти работу, то в условиях директивности эта сфера деятельности, в соответствии с марксистскими теоретическими установками, была практики исключительно слабой. И не могла обеспечить возможность аккумуляции незанятого насе-

ления. В настоящее время сфера услуг постепенно занимает должное место в экономике России. Например, доля услуг в ВВП в период с 1980 года, года до перестройки экономики России, до 2008 года выросла с 37 до 57%⁶.

Обеспечение перелива ресурсов «человеческого капитала» даже за счет перекалфикации, не говоря уж о миграции трудоспособного населения, не должно стать главным фактором перехода на путь инновационного развития, хотя бы потому, что инновации требуют высококвалифицированных специалистов, в то время как мигрируют обычно работники с относительно низкой квалификацией. По нашему мнению, стратегия инновационного развития потребует свободного перелива – не столько «человеческого», сколько физического капитала. Последнее означает, что инновационное развитие предполагает повышение научно-технического уровня не отдельно производителя, а затем потребителя, а совместного – за счет постоянно поддерживаемой связи между ними в процессе сотрудничества при воспроизводстве ресурсов производства. В приоритетности этого сотрудничества должна заключаться основная особенность парадигмы стратегии инновационного развития, которая прямо противоположна существующему пониманию процесса воспроизводства, когда производство продукта является основой деятельности производителя, а потребление понимается только как процесс, необходимый для производства продукта.

Чтобы лучше показать гносеологическую особенность изменений в предлагаемом процессе воспроизводства, отметим ряд признаков рыночной экономики, которые не претерпели изменений «от Маркса и до наших дней». В частности, такие, которые впервые были рассмотрены К. Марксом как сторонником классической политической экономии⁷ и которые приводись выше при обосновании необходимости изменения процесса воспроизводства как основы стратегии инновационного развития.

*Во-первых, это ограниченность воспроизводства процессом сбыта продукта производства, приводящая к кризисам из-за несовпадения спроса и предложения, что не может быть преодолено в рамках капиталистических производственных отношений*⁸. Такова и позиция Й. Шумпетера. Рассматривая кризисы как нарушения развития экономики, он сосредотачивает внимание только на них:⁹ «Предположим, что открыли новый продукт питания, которому приписывают превосходные качества. Многие предприниматели начинают его производство, и для этого используется значительная часть капитала. Но пред-

⁶ Отчет о мировом развитии. Знания на службе развития. МБПП/ Всемирный банк. 1998/1999. М.: Весь мир. 1999. С. 261. Доклад о мировом развитии. Развитие и изменение климата. 2010. The International Bank for Reconstruction and Development / World Bank. 2010. М.: Весь мир. С. 385.

⁷ К. Маркса мы относим к «классикам» политической экономии, несмотря на расхождение его взглядов со взглядами А. Смита и Д. Рикардо, так как считаем, что эти расхождения в основе своей имели не анализ капиталистических производственных отношений, а выводы из этого анализа: например, введение К. Марсом нормы прибавочной стоимости вместо нормы прибыли и т.д.

⁸ «Пределы капиталистического производства выступают уже при такой степени расширения, которая при других предпосылках оказалась бы, наоборот, далеко недостаточной. Оно приостанавливается не тогда, когда этого требует удовлетворение потребностей, а тогда, когда этого требует производство и реализация прибыли. К. Маркс. Капитал. Т 3. М.: Издательство политической литературы. 1975. С. 283–284.

⁹ Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс. 1982. С. 396.

положим также, что нет ожидаемого спроса на этот продукт. В этом случае может начаться кризис. Любое «осуществление новых комбинаций»...таит возможность того, что на практике этот «корабль» сядет на мель. Этим в действительности объясняются многие частичные, а иногда и общие кризисы»¹⁰.

Во-вторых, это первичность права собственности как основа рыночной экономики, предполагающее ограниченность процесса воспроизводства сбытом продукта производства, то есть оба отмеченных признака взаимосвязаны и взаимообусловлены. Сохранение этой взаимообусловленности не позволяет ныне, как и не позволит в будущем ликвидировать противоречие между производителем и потребителем, а потому не позволит объединить их в рамках единого экономического пространства. Не позволит, таким образом, ликвидировать возможность возникновения кризисов.

Но в отличие от К. Маркса, считавшего, что кризисы не преодолимы и неминуемо приведут к революции, Й. Шумпетер считал их «поворотной точкой экономического развития»¹¹. По его мнению: «Новые комбинации, как правило, не возникают из старых, и непосредственно не занимают их места, а появляются рядом и конкурируют с ними»¹². То есть НТП приводит к кризисным ситуациям не всегда, а *лишь в тех случаях, когда научно-технический уровень производителей и потребителей существенно несбалансирован.*

Для нас важно не только утверждение о кризисе как причине революции, но и то, что ситуация кризиса позволяет высветить те отрицательные стороны развития, которые не видны при успешном развитии. Так, нынешний кризис позволил высветить ряд основных недостатков российской экономики.

Первый – излишнюю монополизацию экономики, а потому сложности с переливом ресурсов производства (капитала), или же с организацией межотраслевых межфирменных отношений как отношений производителей и потребителей (формой этого перелива).

Второй – излишнюю «увлеченность» руководства финансовыми показателями макроуровня экономики в ущерб научно-техническому уровню микроуровневой экономики.

Третий – государство часто берет на себя функции, которые в развитой экономике обычно выполняются механизмом хозяйственной деятельности. В настоящее время одной из основных таких функций является перелив ресурсов производства (капитала) от отраслей-доноров к отраслям-реципиентам. Между тем, в развитой экономике эту функцию, во многом, выполняет механизм хозяйственной деятельности. Руководствуясь этим признаком развитой экономики, мы считаем, что государству следует уже в настоящее время начать отходить от постоянной практики поддержки каких-либо отраслей: например, в настоящее время подобными отраслями-реципиентами, в соответствии со стратегией инновационного развития, стали отрасли высокотехнологичных продуктов производства. Сле-

¹⁰ Шумпетер Й. 1982. Там же. С. 396–397.

¹¹ Шумпетер Й. 1982. Там же. С. 398.

¹² Шумпетер Й. 1982. Там же. С. 402.

дует учесть, что эта поддержка приводит не столько к развитию этих отраслей, сколько к созданию иждивенческих настроений у их руководства.

По нашему мнению, основным направлением в сфере финансирования стратегии инновационного развития должно стать создание такого механизма хозяйственной деятельности, который бы позволил развивать отрасли и производства высокотехнологичных продуктов не за счет государственного финансирования. А за счет беспрепятственного перелива ресурсов производства (капитала), что выльется при воспроизводстве ресурсов производства в повышение научно-технического уровня не отдельных, а всех российских производителей, вне зависимости от производимых ими продуктов производства. При правильном механизме хозяйственной деятельности (а основанный на воспроизводстве ресурсов производства механизм мы считаем таким) стратегия инновационного развития станет основным делом не государства (государственного руководства и государственного финансирования), а делом самих производителей и потребителей, то есть *с достаточно далекой цели макроуровня эта стратегия станет повседневной задачей микроуровня.*

Вследствие этого, властям следует обратить внимание на то, что относительные успехи развития при анализе макроуровневых показателей при существующей методологии оценки результатов развития, затушевывают отсутствие микроуровневого механизма хозяйственной деятельности. Механизма, который в развитой экономике позволяет постоянно поддерживать равновесную ситуацию (относительно низкий уровень инфляции, относительно высокий уровень занятости, высокий уровень социальной помощи населению и т.д.). Затушевывает и различие в источниках повышения научно-технического уровня ресурсов производства как основного источника роста эффективности. В частности, затушевывают зависимость роста эффективности не от НТП, а от дефицитности отдельных продуктов производства или же *зависимость не от повышения научно-технического уровня ресурсов производства, а от повышения цен на продукты производства.*

При предлагаемом нами процессе воспроизводства ресурсов производства распределение эффекта, получаемого в результате использования инноваций, между производителем и потребителем будет осуществляться таким образом, чтобы каждый из партнеров мог самостоятельно обеспечить расширенное воспроизводство ресурсов производства. А потому это распределение станет основой укрепления межотраслевого межфирменного сотрудничества, и главным фактором совершенствования технологии их использования. Именно вследствие первичности сотрудничества между производителем и потребителем потребление как цель производства станет одной из составляющих процесса воспроизводства ресурсов производства. Именно для того, чтобы потребление стало целью этого процесса, следует объединить производство и потребление в одном процессе воспроизводства. Возможны возражения, которые могут возникнуть при недопонимании роли потребления как фактора повышения научно-технического уровня экономики, что будет объяс-

няться нынешней ограниченностью процесса воспроизводства сбытом, когда потребление как цель производства не входит в процесс воспроизводства.

Принятое в настоящее время не только практически, но и теоретически исключение потребления продукта (как ресурса) из процесса воспроизводства, не позволяет считать потребление исходным фактором научно-технического прогресса: этим фактором в настоящее время считается производство. На первый взгляд, это не так уж «страшно», так как процесс воспроизводства, например, у К. Маркса – это процесс «кругообразный». Но «круг» воспроизводства у него ограничен процессом сбыта, и это хорошо видно при анализе трех форм кругооборота капитала: товарной, денежной и производительной¹³.

«Кругообразность» и ограниченность сбытом – это основные признаки процесса воспроизводства, которые и во времена К. Маркса, и ныне являются основой процесса воспроизводства, центр которого – производство, а потому субъект производственной деятельности оценивается как производитель продукта производства. *И вследствие этого, весь процесс воспроизводства, который имеет место в настоящее время, назван нами воспроизводством продуктов производства.*

Почему понадобилось название, отличающее процессы? Отметим, что пока нет иной оценки процесса воспроизводства, но мы считаем, что эта иная оценка и этот иной процесс не только может, но должен стать основой стратегии инновационного развития экономики. Напомним, что положение об ограниченности воспроизводства не претерпело изменений до наших дней со времен классической политической экономии. А потому без сомнения мы можем обратиться к взглядам современных К. Марксу политэкономов: в частности, к их взглядам на процесс потребления, так как изменение взгляда и оценки именно этого процесса станет исходным моментом нашего предложения о переходе от процесса воспроизводства продуктов производства к воспроизводству ресурсов производства.

Анализируя эти взгляды, К. Маркс выделяет два вида потребления: *«производительное потребление»*, под которым современные ему политэкономы понимают потребление как непосредственный процесс производства. В качестве примера он приводит «естественный акт создания потомства», который представляет собой «потребление жизненных сил», точно так же, как «производство есть потребление сырья, которое не сохраняет своего естественного вида и свойств, а, наоборот, утрачивает их»¹⁴.

Однако, по мнению К. Маркса, определение потребления как «производительного потребления» выдвигается этими экономистами только для того, чтобы отделить потребление идентичное с производством от собственно потребления, которое понимается, наоборот, как «уничтожающая противоположность производства... Это *потребительное производство* (выделено мною – В.М.)». Именно потребление как «потребительное производство» К. Маркс понимает как *цель производства*, подчеркивая в то же время, что

¹³ Маркс К. Капитал. Т. 2. М.: Изд-во политической литературы. 1974. С. 172–392.

¹⁴ Маркс К. Экономические рукописи. 1857–1861гг. Т.1. М.: Изд-во политич. литературы. 1980. С. 26–27.

«потребление, рассматриваемое не только как конечный пункт, но... и как конечная цель, – лежит... *вне политической экономики* (выделено мною – В.М.)». Почему «вне политической экономики» лежит потребление как цель производства? Думается потому, что как К. Маркс, так и современные ему политэкономы рассматривали процесс воспроизводства только как ограниченный сбытом продукта производства. Но потребление как «потребительное производство» проявляется в другом процессе воспроизводства продуктов производства, отделенном от первого процесса сбытом, и связанного с производством первого продукта только технологической цепочкой, определяемой отношениями субъектов производственной деятельности как производителей двух различных продуктов производства. Но при предлагаемом нами подходе производителей двух различных продуктов производства, связанных технологически, предлагается рассматривать *как производителя и потребителя одного и того же продукта производства. Процесс воспроизводства, в котором будут объединены производитель продукта и потребитель этого продукта как ресурса производства, мы назвали воспроизводством ресурсов производства.*

Процесс воспроизводства ресурсов производства, также как и процесс воспроизводства продуктов производства будет «кругообразным». Но «круг» будет ограничен не сбытом, так как потребление будет входить в процесс воспроизводства ресурсов производства. «Круг», определяемый воспроизводством ресурсов производства будет ограничен территорией страны, и потому будет включать деятельность *всех производителей страны как производителей и потребителей.* И каждый из продуктов в процессе воспроизводства ресурсов производства, последовательно будет выступать: у производителя – как результат производства, у потребителя – как ресурс производства. А каждый из субъектов производственной деятельности в этом процессе также последовательно будет выступать: в первом процессе – как производитель продуктов производства, во втором – как потребитель ресурсов производства. Таким образом, отличие процесса воспроизводства продуктов производства от воспроизводства ресурсов производства сводится к тому, что:

1. Процесс воспроизводства продуктов производства зависит от деятельности *одного производителя:* он производит продукты производства и использует ресурсы производства, то есть *два различных продукта.*

2. Процесс воспроизводства ресурсов производства *объединяет двух различных производителей, так как они используют один и тот же продукт:* первый производит этот продукт, второй – использует его как ресурс.

3. Процесс воспроизводства из-за ограниченности сбытом предполагает трактовку субъекта производства только как производителя продукта производства, а потому в качестве наилучшего – максимизирующее поведение производителей, в то время как процесс воспроизводства ресурсов производства предполагает «скользящую трактовку» субъектов производственной деятельности как производителя и потребителя. Эта «скользящая трактовка», одновременно представляющая субъекта производственной деятельности как

производителя в одном процессе воспроизводства ресурсов производства, и как потребителя в предшествующем процессе воспроизводства ресурсов производства, *позволяет представить весь процесс производства продуктов в стране как объединенный технологическим детерминизмом процесс воспроизводства ресурсов производства.*

Различие двух процессов воспроизводства аналогично отличию процессов «производительного потребления» и «потребительного производства» у К. Маркса. «В первом процессе (у К. Маркса это процесс производительного потребления, у нас, по аналогии – процесс воспроизводства продуктов производства – В.М.) производитель *себя овеществляет* (выделено мною – В.М.), во втором (соответственно, процессе воспроизводства ресурсов производства – В.М.) *персонифицируется произведенная им вещь* (выделено мною – В.М.)»¹⁵.

«Персонификация вещи» в двух ее функциях – производства и потребления, в одном процессе воспроизводства ресурсов производства принципиально меняет сущность и мотивы осуществления этого процесса: *потребление становится целью процесса производства, и производитель не только видит, но и зависит от этой цели.* «Персонификация вещи» приведет к изменению основ поведения субъектов производственной деятельности: *объединит их и сделает необходимым, главное – с их точки зрения, введение единой методологии функционирования, вне зависимости от того, является ли в определенном процессе воспроизводства данный субъект производителем или потребителем, и вне зависимости от продукта, изготавливаемого ими.*

Стремление к единству методологии станет следствием того, что каждый из производителей на определенном этапе процесса воспроизводства ресурсов производства будет потребителем, а каждый из потребителей – производителем. Таким образом, исчезнет та особенность, которая разделяет их интересы в процессе воспроизводства продуктов производства и зависит от того, кем является субъект производственной деятельности: производителем или потребителем: оба субъекта в процессе воспроизводства ресурсов производства будут стремиться к обеспечению взаимовыгодного сотрудничества.

Переход к воспроизводству ресурсов производства начать с введения *«прозрачности информации»*, которая превратит отношения производителей в сотрудничество производителей и потребителей. Это будет тот «первый шаг» к новому механизму хозяйственной деятельности, который должно будет ввести государство. Его введение обусловит в дальнейшем автоматизм (без вмешательства государства) осуществления всех мероприятий, в частности, трансформации отношений производителя и потребителя во взаимовыгодное сотрудничество, введение принципиально новых основ ценообразования, достижение сбалансированности экономики. И даже основная цель развития экономики – повышение благосостояния народа – будет выполняться без вмешательства государства.

¹⁵ Маркс К. 1980. Там же. С. 27.

Следует отметить, что переход к воспроизводству ресурсов производства практически должен начаться с «шага», осуществляемого государством, точно так же, как все мероприятия по изменению механизма хозяйственной деятельности, обычно, начинаются с первого «шага», осуществляемого государством. Все остальные изменения – это последствия этого первого «шага». Примером может быть осуществление мероприятий по переходу российской экономики к рынку, в частности, к либерализации экономики, которое началось с первого «шага» государства – единовременной либерализации цен. Это мероприятие было не только единовременно проведено, но и единовременно разрушило весь предшествующий механизм директивного управления экономикой, что и было целью рестройки, лапидарно выражаясь: *не созидание нового, а разрушение старого*.

Быстрое разрушение механизма директивности многими оценивалось как его «слабость», но это – неверно. Правильная оценка состоит в том, что механизм директивного управления имел слишком сильную взаимозависимость различных категорий его функционирования. Например, централизованное ценообразование зависело от централизованного распределения ресурсов производства. Отмена этого распределения, как и либерализация цен быстро разрушили весь механизм функционирования экономики. Подобную взаимозависимость можно проследить даже в условиях пока несовершенного механизма рыночной экономики России. Например, стратегия инновационного развития не сможет воплотиться в жизнь оптимально (в данном случае с наименьшими затратами), если производство и потребление высокотехнологичных продуктов производства будут разделены сбытом. Дело в том, что практически всегда использование высокотехнологичных продуктов как ресурсов производства требует длительных сроков освоения или внедрения в производство. Сроки эти будут тем меньше, чем больше производитель будет *a priori* знать особенностей конкретного процесса потребления произведенного им продукта как ресурса производства. Наименьший срок возможен при сотрудничестве производителя и потребителя. Процесс воспроизводства ресурсов производства позволит регулировать технологические условия сотрудничества не *ex post*, а *ex ante*. Пока же, к сожалению, развитие экономики определяется во многом уровнем цен отдельных (в основном, сырьевых) продуктов производства, что означает реальное функционирование производителей на основе процесса воспроизводства продуктов производства. Наряду с этим, зависимость экономики России от мировых цен на сырьевые продукты производства в большей степени препятствует, чем способствует НТП. Во-первых, потому, что тенденции и спрос на мировом рынке, конечно, не соответствуют стратегии инновационного развития экономики России. Во-вторых, потому, что опора на сырьевые продукты и на высокотехнологичные продукты – две взаимоисключающие тенденции будущего развития экономики России.

Несомненно, интересно в этом отношении предложение о возможности использования доходов от сырьевых отраслей для финансирования производства высокотехнологичных продуктов как некий паллиатив, определяемый необходимостью финансирования

пока нерентабельных производств. Но эта политика не должна носить долгосрочного характера. Предлагаемый нами механизм хозяйственной деятельности за счет объединения интересов производителей и потребителей позволит обеспечить беспрепятственный перелив ресурсов производства, тем самым их самостоятельное воспроизводство всеми производителями России, вне зависимости от производимых ими продуктов производства.

Понимая отрицательные стороны существующего механизма хозяйственной деятельности, руководство страны пытается их преодолеть за счет *интервенционистской политики*. Приоритетные национальные проекты, целевые программы и т.д. – формы ее проявления, оцениваемые нами как попытки решить проблемы за счет прямого вмешательства государства в деятельность реального сектора, и их вряд ли следует рассматривать как соответствующие долгосрочному научно-техническому прогрессу всей экономики. Надо помнить замечание В. Ойкена об интервенционизме, которое он высказал при анализе политики промышленно-развитых стран во второй половине XIX века: «Интервенционизм затрагивал только отдельные фазы экономического процесса... Однако при этом речь шла о строго пунктуальном вмешательстве. *Не предпринималось никаких попыток принципиальной перестройки экономического порядка* (выделено мною – В.М.). Следовательно, мы можем воздержаться особого рассмотрения экономической политики интервенционизма»¹⁶. Воздержимся и мы, считая, что проведение данной политики в настоящее время не исправит тех недостатков, которые свойственны существующему в России механизму хозяйственной деятельности, а лишь «загонит их вглубь».

По нашему мнению, интервенционистскую политику следует рассматривать не как стратегию, а как тактику руководства, при которой надежды государства связаны с оценкой отдельных отраслей как неких «локомотивов», способных, во-первых, ускорить развитие всей экономики и, во-вторых, «перетащить» ее на более высокий уровень развития. Подобные попытки, как показал опыт «сырьевого пути» развития, могут кончиться тем, что, следуя ему, мы, по словам В. Путина, «не сможем обеспечить ни безопасность страны, ни ее нормальное развитие. Подвергнем угрозе само ее существование»¹⁷.

По нашему мнению, это будет характерно, в принципе, при проведении «политики локомотивов», даже если, как сейчас, стратегия инновационного развития в качестве «локомотивов» предполагает не сырьевые, а высокотехнологичные отрасли. Суть данной политики не меняется, а потому мы согласны с В. Ойкеном: интервенционизм не следует рассматривать как особое направление развития экономики. Дело в том, что интервенционизм определяется надеждой на развитие отдельных отраслей, то есть практически – на максимизирующее поведение производителей. Попытка «вытянуть» развитие всей экономики на новый, более высокий уровень, если и сможет быть успешной, то за достаточно длительный период времени. У России это не вышло при использовании «сырьевого пу-

¹⁶ Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М.: Прогресс. 1995. С. 81.

¹⁷ Жить по-человечески. Владимир Путин выступил на расширенном заседании Госсовета. Российская газета. 8 февраля 2008 года.

ти». Думается, с не меньшими трудностями мы столкнемся и при практическом осуществлении стратегии инновационного развития. Но это в том случае, если механизм хозяйственной деятельности в экономике России останется неизменным.

Переход к развитию на основе инноваций, по нашему мнению, может осуществиться достаточно быстро только при *беспрепятственном межотраслевом межфирменном переливе ресурсов производства (капитала) между всеми российскими производителями*. В том случае, если повышение научно-технического уровня отдельных высокотехнологичных ресурсов производства сможет беспрепятственно «перетекать» в рамках технологической цепочки, образуемой сотрудничеством производителей и потребителей всей страны. И в этом случае будет идти о выравнивании эффективности использования ресурсов производства всеми производителями России на основе выравнивания технико-экономического уровня их производственной деятельности.

Особое внимание следует обратить на то, что в процессе воспроизводства ресурсов производства перелив ресурсов производства – процесс, в основе которого лежит *технологический детерминизм связей производителя и потребителя*. В свете этого попутно хотелось бы отметить, что столь «модный» для современной теории и практики процесс «слияний и поглощений» мы считаем не переливом ресурсов производства, а их аккумуляцией. Понятие «перелив» нами трактуется как изменение роли продукта в процессе межотраслевых межфирменных связей производителей и потребителей: с оценки его как продукта производства у производителя на оценку как ресурса производства у потребителя. Таким образом, часто употребляемое понятие «перелив капитала»¹⁸ нами рассматривается как *межотраслевое перемещение продуктов между производствами, имеющими различное органическое строение, то есть различное соотношение постоянного и переменного капитала (C/V) у производителя и потребителя*¹⁹.

В противоположность этому, в процессе «слияний и поглощений» речь идет о *конкуренции производителей одного и того же органического строения капитала*. Различая процессы перелива ресурсов производства и процесса конкуренции продуктов производства, мы тем самым разграничиваем процессы, происходящие в результате научно-технического прогресса. В частности, процесс «слияний и поглощений» предполагает научно-технический прогресс как результат максимизирующего поведения производителя, то есть как результат процесса, происходящего в сфере производства. Процесс, определяемый производителем в рамках его права собственности и независимо от процессов, происходящих вне его производственной единицы.

Характеризуя влияние этой ограниченности, Д. Ходжсон справедливо отмечает: «Когда же дело доходит до вопросов определения и трансформации технологии, ортодоксальная экономическая теория обычно слепо трактует технологию как нечто заданное и лишенное социального содержания, как будто технология никак не связана с системой от-

¹⁸ Понятие «капитал» рассматривается не как стоимостной, а как физический объем ресурсов производства.

¹⁹ Маркс К. Капитал. Т 2. М.: Изд-во политической литературы. С. 166–167.

ношений в промышленности»²⁰. Такая трактовка НТП на практике не снижает, а увеличивает противоречие между производителем и потребителем. Приводит к тому, что НТП интересует производителя постольку, поскольку позволяет ему аккумулировать эффект, получаемый потребителем, или же победить в конкуренции, приводя к банкротству производителей аналогичных продуктов производства. В обоих случаях речь идет не о переливе ресурсов производства, а об их аккумуляции, не о выравнивании научно-технического уровня, а об увеличении его дифференциации, не о снижении зависимости использования ресурсов производства от спроса на продукт производства, а об увеличении ее.

Иная ситуация возникает при *межотраслевом межфирменном переливе ресурсов производства*, при отношениях производителей *технологически детерминированных* производств различных продуктов производства как отношениях производителя и потребителя, имеющих, понятно, различное органическое строение ресурсов производства (капитала). Перелив ресурсов производства между этими субъектами производственной деятельности осуществляется через механизм цен, который, как считает Р. Коуз, «может быть вытеснен, если замещающие его отношения предоставляют какие-либо собственные (для производителя – В.М.) выгоды. Так было бы, например, в случае, если бы некоторые люди предпочитали работать под управлением других»²¹. Отметим, что в условиях рынка это явно не желание производителя. Но оно было первоочередным при директивности управления экономикой, при государственной форме собственности, так как именно отсутствие права собственности создавало условия, когда производитель «предпочитал работать под управлением других». Право собственности – тот фактор, который меняет стремление производителя: со стремления работать, не отвечая за результаты деятельности собственными доходами, и не имея возможности аккумулировать доход, на стремление отвечать своими средствами, имея возможность отмеченной аккумуляции. Меняет *безразличие к результатам деятельности*²² на стремление к максимизации этих результатов. В свете этого, О. Уильямсон, анализируя взгляды Р. Коуза, отмечает: именно он при характеристике условий самостоятельной деятельности производителей первым установил, что «прикладная теория цен в сочетании с технологическим детерминизмом объясняют лишь малую часть всего диапазона деятельности фирм». Это подвинуло Р. Коуза объяснить «все остальное»²³ и, в частности, экстернальные издержки или выгоды²⁴.

По нашему мнению, Р. Коуз был прав лишь отчасти: действительно, механизм цен не может отразить экстернальные издержки, но лишь в том случае, если цены выполняют

²⁰ Ходжсон Дж.. Экономическая теория и институты. М.: Дело. 2003. С. 43.

²¹ Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993. С. 37.

²² Понятие «безразличие» в данном случае употребляется нами как определяющее поведение производителя с точки зрения морально-этических стимулов его деятельности, то есть понятие «безразличие» в данном случае определяется нами как экзогенный фактор поведения производителя. Однако существовал и эндогенный фактор – необходимость выполнения планового задания, то есть фактор, «навязываемый» государством производителю.

²³ Уильямсон О. Введение. В книге «Природа фирмы». М.: Дело. 2001. С. 12–13.

²⁴ Уильямсон О. 2001. Там же. С. 13.

стимулирующую функцию, присущую максимизирующему поведению производителей. Трактовка цен как выполняющих только стимулирующую функцию вполне объяснима: другой функцию в условиях развития рынка второй половины XX века вряд ли можно было представить. Однако, по нашему мнению, экстернальные издержки могут быть учтены при изменении функции цены: *при переходе к ее распределительной функции*. Понятна сложность, и даже невозможность этого перехода при коммерческой тайне и неопределенности отношений производителя и потребителя, формируемых и формирующих стимулирующую функцию цены как наиболее целесообразную при максимизирующем поведении производителей.

Распределительная функция цены, то есть функция, предполагающая распределение ресурсов производства, исходя из равной эффективности их использования у партнеров, может наиболее рационально функционировать при наличии *«прозрачности информации»*: при постоянном и беспрепятственном информативном обмене между производителем и потребителем по поводу процесса производства и потребления определенного продукта. В настоящее время, при наличии информационных технологий и компьютеризации экономики этот обмен не представит особой сложности. Следует учесть, что обмен информацией – это не самоцель, а средство учета *ex ante*: производителем – необходимых требований потребителя для использования произведенного продукта как ресурса производства; потребителем – возможности производителя в удовлетворении этих требований.

И то, и другое составит основу *механизма функционирования экономики*, имеющего признаки механизма, свойственного институциональному направлению, в частности, приоритетность межотраслевых межфирменных связей как отношений производителя и потребителя. Но при этом, в отличие от этого направления, *«прозрачность информации»* приведет к тому, что *эмпирические отношения производителя и потребителя по поводу цены продукта производства перейдут в сотрудничество производителя и потребителя по поводу эффективности использования ресурсов производства*. Отличие от отношений производителя и потребителя при рекомендуемом многими в качестве будущего российской экономики институционального направления будет состоять в том, что:

– отношения между производителем и потребителем при институциональном направлении не уничтожают, а лишь снижают противоречия между ними, в то время как предлагаемое нами сотрудничество в процессе воспроизводства ресурсов производства ликвидирует основы возникновения этих противоречий;

– отношения производителей и потребителей предполагает первичность финансовой составляющей, при вторичности технологической составляющей, в то время как сотрудничество будет характеризоваться первичностью технологической составляющей по отношению к финансовым результатам деятельности каждого из партнеров;

– отношения между производителем и потребителем определяются дискретными показателями времени, в то время как сотрудничество, из-за объединения производителя и потребителя в одном процессе воспроизводства, будет постоянно;

– достижение сбалансированности экономики (в виде конкурентного равновесия) при отношениях производителя и потребителя – это некий случайный, хотя и неотвратимый результат длительного периода эволюции, в то время как сотрудничество позволит достичь сбалансированности как результата целенаправленной деятельности производителей и потребителей за более короткий период времени.

Главным явится то, что практически все мероприятия по внедрению нового механизма не будут требовать вмешательства государства, кроме исходного мероприятия по введению «прозрачности информации» в отношениях производителя и потребителя. Обоснованием для этого «начального шага» государства является тот факт, что практически все перестройки, даже если они рассматриваются как «самые либеральные», всегда предполагают в начале их проведения вмешательство государства. Так, например, мероприятия по переходу к рынку реально начались с введенной государством единовременной либерализации ценообразования и «обвальная» приватизации собственности: именно в единовременности состоит особенность революционных преобразований.

Однако, не только единовременность является основным признаком революционности. По нашему мнению, основным признаком революционности является отрицание всего предшествующего в экономике. Логика наших либералов очень сходна с логикой большевиков: чем более будет разрушена предшествующая экономика, тем лучше для будущей экономики. Кстати, сходство логики перехода российской экономики к рынку с логикой большевиков отмечал Дж. Стиглиц, сравнивая переход к рынку с «подходом «блицкрига» и считая, что при всей кажущейся идиосинкразии российских реформаторов к Октябрьской революции, «шокотерапевтический» подход как раз «соответствует «большевизму Октябрьской революции в России»²⁵. Предлагаемая либерализация будет отлична от проведенной в период перестройки – и по сути, и по методам проведения. «Либерализация по Гайдари» предполагала ее осуществление как снижение государственного влияния на экономику, при этом важно, что это снижение было первым шагом реформирования экономики России. Наша же либерализация станет не начальным, а конечным этапом проведения реформирования. Мы хотим, чтобы отказ государства был не неким «актом самопожертвования», а тем конечным результатом, который автоматически возникнет в результате проведения мероприятий. Итак, переход к воспроизводству ресурсов производства ликвидирует противоречия между производителем и потребителем, а потому и условия зарождения монополизма/монопсонизма. Вследствие этого, с государства будет снята одна из первейших задач: необходимость проведения антимонопольной политики.

²⁵ Стиглиц Дж. Куда ведут реформы? (К десятилетию начала переходных процессов) // Вопросы экономики. 1999. № 7. С. 4–30.

Так как свобода производителя станет не начальным, а конечным результатом, то трактовка свободы субъекта производственной деятельности в нашем понимании будет, по сути, аналогична высказанной Б. Спинозой: «Свобода – это осознанная необходимость». В данном случае – осознанная субъектом необходимость учета не только своих, но и желаний и возможностей партнеров по воспроизводству ресурсов производства.

Распределительная роль цен при «прозрачности информации» обеспечит выполнение и еще одной задачи: распределения ресурсов производства, исходя из необходимости самостоятельного финансирования их воспроизводства каждым из производителей, вне зависимости от производимых ими продуктов производства. Государству не надо будет за счет бюджетных вливаний поддерживать отрасли и регионы-реципиенты, а потому все имеющиеся у него бюджетные средства оно может направить на удовлетворение социальных нужд населения.

НТП при распределительной роли цен в сфере инфраструктуры услуг, которой производитель непосредственно влияет на уровень жизни населения, будет направлен на снижение затрат в сфере потребления продукции населением. Этого можно добиться, если распределительная роль цен будет осуществляться на основе методологии объективно обусловленных оценок Л. Канторовича²⁶. В соответствии с этой методологией, рост эффекта в сфере потребления продукта как ресурса производства, при «тождестве валового эффекта» определяется снижением себестоимости эксплуатации нового ресурса производства по отношению к старому (базовому) ресурсу. При этом следует учесть, что эффект *потребителя – часть эффекта потребления*, при приобретении продуктов населением не будет учитываться. Таким образом, повышение уровня жизни населения выльется в снижение цен и третья (основная) задача государства – повышение уровня жизни населения России – будет решена автоматически, без вмешательства государства.

Наряду с этим, следует учесть, что «либерализация по Гайдару» вергла экономику России в *институциональную энтропию*, в соответствии с «поставленной задачей» разрушив тот механизм, который был ранее. Ввергла без каких-либо целей по созданию будущего механизма, в расчете на то, что механизм будет создан «сам по себе». Таким образом, этот первый этап перехода российской экономики к рынку практически полностью имитировал экономическую политику *laissez-faire*. Схожесть проведения этих реформ с отмеченной политикой хорошо видна из характеристики ее В. Ойкеном: «Экономическая политика *laissez-faire*, – считает он, – базировалась на убеждении, что пригодные формы и, следовательно, рациональный экономический порядок в целом станут развиваться сами собой из стихийных сил общества по направлению снизу вверх, если будет существовать свобода и соблюдаться принцип права»²⁷.

²⁶ Это положение легко установить, исходя из идей, высказанных в книге Л. Канторовича. См.: Л.В. Канторович. Экономический расчет наилучшего использования ресурсов производства. М.: Экономика. 1961.

²⁷ Ойкен В. 1995. Там же. С. 80.

Эта надежда на то, что рациональный экономический порядок возникнет сам собой, отсутствие цели развития *ex ante* в надежде, что она возникнет *ex post*, ввергло экономику России в хаос и превратило желаемый прогресс в фактический регресс. Главное, что не учло правительство Е. Гайдара, это то, что разрушая экономику, оно разрушило в первую очередь не «ненавистное директивное прошлое», а тот технологический детерминизм процессов воспроизводства ресурсов производства, *который существовал не как зависимый, а как независимый от воли государственных деятелей*. Говоря о волюнтаризме «верхов» при директивности управления, обычным считается обратное мнение.

При этом не учитывается тот факт, что волюнтаризм «верхов» наталкивался на очень существенное ограничение: необходимость обеспечения полной занятости населения как обязанность государства. Отсутствие возможности сокращения занятых, так же, как и возможности банкротства предприятий обязывало государство следовать той структуре, что была ранее. А это привело к невозможности изменения структуры экономики, соответственно, к возможности только экстенсивного развития.

Вследствие этого, появилось множество так называемых «прорывных технологий», использование которых могло бы привести к резкому росту научно-технического уровня ресурсов производства, но только при быстрой переквалификации занятых или «человеческого капитала». А быстрая переквалификация, как и быстрое изменение структуры, при полной занятости населения было явно невозможно. Вследствие этого «прорывы» в экономике и технологии чаще отвергались не только руководством страны, но главное – самими производителями, которым легче было функционировать при централизованном распределении ресурсов производства и централизованном планировании.

Именно поэтому распределение ресурсов производства, осуществлявшееся в рамках Госплана СССР, было не столько волюнтаристским, сколько обусловленным технологической необходимостью функционирования всех отраслей и предприятий, в том числе отраслей и предприятий высокотехнологичных продуктов производства. Концепция первоочередного обеспечения национальной безопасности, опиравшаяся во многом на автаркию экономики, не могла не привести к необходимости первоочередного развития военно-промышленного комплекса, причем за счет собственных ресурсов. ВПК, будучи одним из передовых по научно-техническому уровню в биполярном мире, был и «локомотивом» развития экономики страны в целом: причем принцип «локомотива» в условиях директивности управления экономикой мог использоваться куда успешнее, чем в условиях рынка. То, что он не смог успешно функционировать даже в условиях директивности, еще раз доказывает, что «волюнтаризм верхов» не имел такой «силы», как необходимость соблюдения обязательств государства, в частности, обеспечения полной занятости.

В стране был создан механизм хозяйственной деятельности, функционирующий в границах СССР. При этом в условиях биполярности страна стремилась выпускать продукцию, не уступающую мировым стандартам. Конечно, речь шла о продукции, состав-

лявшей основу обеспечения национальной безопасности, то есть той, научно-технический уровень которой (в частности, параметры ракет, подводных лодок, самолетов и т.д.) составлял технологическую основу этой безопасности: практически это был выпуск продукции, в новой технике получившей градацию «не ниже мирового уровня».

Обеспечению безопасности служила и монополия внешней торговли, ликвидация которой *моментально* превратила «нищих» до этого руководителей производства в миллионеров и миллиардеров. Поэтому главный результат перестройки – это не переход к рынку, а изменение критериальных оценок развития производства: развитие стало осуществляться не в интересах экономики в целом, а в интересах отдельных отраслей, производств, соответственно, отдельных производителей (руководителей производства).

Главенство межотраслевых связей, определяемых технологическим детерминизмом, составлявшим основу народнохозяйственного планирования, после перестройки уступило место внутриотраслевым конкурентным отношениям производителей, коммерческой тайне отношений производителей и потребителей, и стремлению каждого из них к аккумуляции ресурсов производства. В этих условиях руководство страны перестало быть таковым, если под термином «руководство» понимать управление *ex ante*. И превратилось в орган, «борющийся» со «сваливающимися» на него трудностями.

Предлагаемые нами мероприятия исходят из того, что основой развития экономики следует, с одной стороны, считать функционирование механизма хозяйственной деятельности, то есть, по сути, полную либерализацию экономики. Но с другой, как и до перестройки, основой развития экономики России следует считать межотраслевые межфирменные связи²⁸, обусловленные технологическим детерминизмом производителя и потребителя, который при «прозрачности информации» примет форму межотраслевого межфирменного сотрудничества. Тем самым появится возможность «перепрыгнуть» этап межотраслевых межфирменных отношений, при которых критерий минимизации транзакционных издержек позволяет снизить, но *не ликвидировать* противоречия между производителем и потребителем.

«Прозрачность информации», объединив интересы производителя и потребителя, превратит их из противников в союзников. Никто не будет стремиться к смене партнера, так как не будет стремиться продать дороже или купить дешевле. А будет стремиться к повышению научно-технического уровня сотрудничества, «предельным» уровнем эффективности которого станет эффективность, обеспечивающая каждому из партнеров возможность самостоятельного воспроизводства ресурсов производства. Это не значит, что кто-либо из производителей (потребителей) не сможет сменить партнера. Главное в том, что вторичность межотраслевых межфирменных отношений при первичности внутриотраслевой межфирменной конкуренции, характерная для настоящего этапа экономического

²⁸ До перестройки межотраслевые межфирменные связи были основой централизованного народнохозяйственного планирования.

развития, сменится первичностью стремления самих партнеров, сохранять как можно дольше связи определенного производителя с определенным потребителем.

Могут возразить, и несомненно возразят: сохранение связей с определенным производителем (потребителем) «не хорошо»: и это, якобы, доказано при директивности управления. Однако, по нашему мнению, здесь не учитывается одно важное обстоятельство, которое должно составить основу всего процесса либерализации экономики: это желание самих производителей. В условиях директивности это желание на уровне централизованного планирования межотраслевых межфирменных связей явно не учитывалось.

Как это ни покажется странным, но оно не учитывается, если в качестве либерализации первым мероприятием становится предоставление «полной свободы» производителю. Можно было бы сослаться на недолговечный опыт российской экономики, но доказательство этого положения потребует много фактов, которых у автора нет. Именно поэтому мы прибегнем к вербальному утверждению, которое, как нам кажется, вряд ли вызовет сомнение. Оно сводится к тому, что первичность либерализации в качестве первого шага вызовет усиление конкуренции между производителями аналогичных продуктов производства (межотраслевые межфирменные связи будут вторичными). Конкуренция при максимизирующем поведении, в конечном итоге, приведет к выделению наиболее «сильных» производителей. А потому потребители *будут вынуждены* иметь дело только с производителями-монополистами, что, по сути, является элементом принуждения.

Свобода в нашем понимании, это желание производителя сотрудничать с определенным потребителем и наоборот. Несомненно, что это желание – не единовременный акт. Проходит определенный период установления и укрепления связей между определенным производителем и определенным потребителем. В настоящее время у нас этот период прошел. Быстрота его прохождения объяснялась тем, что «перестройка» экономики в России выродилась только в перестройку общественных отношений: в появление класса собственников. Но перестройки структуры производства не произошло. В экономике сохранился тот монополизм, который был присущ директивному управлению.

Но в условиях директивности централизация производства (создание гигантских производств) объяснялась наиболее удобной формой для централизованного планирования производства и распределения продуктов. При переходе к рынку эта централизация производства, сосредоточение в рамках гигантских предприятий, как оказалось, хорошо аппроксимируется критериями максимизирующего поведения. Таким образом, российская экономика, не пройдя этап совершенной конкуренции, сразу перешла к монополистической экономике. В этих условиях «призывы» к конкуренции, уверены, так и останутся призывами, так как этап конкурентной борьбы – это этап до монополизма: конкуренция порождает монополизм, но «обратной силы» эта закономерность не имеет.

И это тем более, если дальнейшее развитие экономики будет связано не со стимулирующей, а *распределительной функцией цены*. Распределительная функция как произ-

водная от «прозрачности информации» станет логичной и желаемой самими партнерами, позволит обеспечить наиболее длительное и бесконфликтное их сотрудничество, основанное на взаимовыгодной основе, определяемой возможностью самостоятельного воспроизводства ресурсов производства каждым из производителей, вне зависимости от производимых ими продуктов производства. Таким образом, эта функция станет *фактором, повышающим стремление партнеров к сотрудничеству*.

В настоящее время в условиях коммерческой тайны распределительная функция цены проявляется лишь *ex post* и потому вторична по отношению к стимулирующей ее функции. Она не снижает эмпирики и неопределенности отношений производителей и потребителей. Точно также как вторичными являются межотраслевые межфирменные отношения, при первичности внутриотраслевой конкуренции производителей. Однако и в этих условиях, по мнению Ф. Найта, закон *целенаправленного поведения производителя* диктует следующие приоритеты: «При использовании ограниченных ресурсов в соперничающих друг с другом областях применения... мы стремимся распределять эти ресурсы между доступными нам альтернативными вариантами их использования таким образом, чтобы отдача от равных объемов ресурсов была эквивалентна во всех областях»²⁹.

Можно отметить, что эта точка зрения сходна с идеями, высказываемыми и Л. Вальрасом и В. Парето³⁰, так же как и с идеями П. Самуэльсона и В. Нордхауса. Последние в одной из своих работ так формулируют понятие эффективности функционирования экономики: «В рамках изучаемого предмета мы говорим, что экономика работает эффективно, если невозможно улучшить экономическое положение одного человека, не ухудшив положения другого»³¹. Общим для этих взглядов является достижение равновесия на основе *теории свободной конкуренции*. Однако, как правильно отметил Б. Селигмен: «Теория свободной конкуренции становится разновидностью утопии, ибо она по-прежнему представляет экономику в виде совокупности бесчисленных мелких производителей, каковой экономика уже не является»³².

А так как экономика России носит монополистический характер, с присущим для него максимизирующим поведением производителей, практически все те теории, которые используют беспрепятственный перелив ресурсов производства (например, теория совершенной конкуренции, теория коллективного выбора), практически не смогут использоваться при осуществлении стратегии инновационного развития. Не смогут хотя бы потому, что максимизирующее поведение в самом общем виде можно определить тремя, по нашему мнению, основными составляющими: 1) конкуренцией производителей аналогичных (по процессу производства) продуктов производства; 2) коммерческой тайной отно-

²⁹ Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело. 2003. С. 71.

³⁰ О взглядах В. Парето см.: Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс. 1968. С. 248–260.

³¹ Самуэльсон П., Нордхауз В. Экономика. М.: Вильямс, 2007. С. 46.

³² Селигмен Б. 1968. Там же. С. 247.

шений производителя и потребителя технологически аддитивной продукции; 3) стремлением каждого из производителей к аккумуляции ресурсов производства.

Эти составляющие предполагают оценку субъекта производственной деятельности только как *производителя*, деятельность которого ограничена сбытом продукта производства. А потребление оценивается только как потребление для производства продукта.

В отличие от этого, при нашем подходе основой механизма хозяйственной деятельности станет *не производитель, а продукт*, функции которого объединят производителя и потребителя в едином процессе воспроизводства. У производителя в этом процессе воспроизводства продукт будет результатом производства, у потребителя этот же продукт станет ресурсом производства. *Именно эту оценку одного продукта в двух его функциях у производителей двух различных продуктов, мы предлагаем объединить в одном процессе воспроизводства, названном нами воспроизводством ресурсов производства.*

Замена «одушевленного» центра процесса воспроизводства на «неодушевленный» – производителя на продукт, снимет многие из проблем, возникающих между субъектами производственной деятельности из-за различия понимания ими *морально-этических норм поведения*. По нашему мнению, именно морально-этические нормы как первичная основа поведения *при ограниченности воспроизводства сбытом продукта производства и первичности права собственности*, порождают стремления каждого из производителей к максимизации прибыли. Это стремление с повышением научно-технического уровня лишь снижается, но не исчезает. К тому же следует иметь в виду, что морально-этические нормы поведения – фактор достаточно неустойчивый, к тому же усиливается коммерческой тайной, а потому превращается в фактор, требующий длительных сроков достижения тех отношений, которые устраивают партнеров.

Понятие «устраивают партнеров», на первый взгляд, неопределенно. Мы считаем, что «устраивает партнеров» режим отношений, позволяющий осуществить расширенное воспроизводство ресурсов производства у каждого из них. Возможность расширенного воспроизводства у каждого из партнеров, и в конечном итоге у всех производителей страны, по нашему мнению, явится реальной сбалансированностью экономики России. Таким образом, *реальная сбалансированность будет отличаться тем, что не будет означать количественного равенства рентабельности ресурсов производства у всех российских производителей (что, в общем-то, невозможно при различии органического строения ресурсов производства), а будет предполагать равные возможности расширенного воспроизводства ресурсов производства для каждого из них.*

Далее следует определить, что такое первичность права собственности, и какой признак в этом случае может считаться вторичным? Ставя этот вопрос, мы не хотим ввергаться в длительное обсуждение данного понятия, а лишь подчеркиваем, что право собственности – это, пожалуй, основной признак рыночной экономики. Само обсуждение «первичности», «вторичности» этого признака кажется абсурдом. И все же хотелось бы отме-

тить, что право собственности как основной признак рынка – отнюдь не отрицает его *не первичности*. Нам представляется, что есть ряд признаков, которые в развитой экономике «вытесняют» право собственности с первого места.

По нашему мнению, первым из них является НТП. Это тот фактор развития экономики, который, зарождаясь в рамках права собственности каждого из производителей, в конечном итоге «переливается» через ограничение процесса воспроизводства сбытом продукта производства. «Переливается» сначала эмпирически, как форма необходимого преодоления противоречия между производителем и потребителем. Затем эмпирика этого преодоления перерастает в технологически детерминированные *межотраслевые межфирменные отношения*, носящие длительный характер. И далее повышение научно-технического уровня производителей требует объединения их усилий, выливаясь в создание объединений вертикального типа, вплоть до ТНК и кластеризации экономики.

Нам представляется, при «прозрачности информации» возникнет и другая причина, определяющая вторичность права собственности – это стремление к сотрудничеству производителя и потребителя. Сотрудничество, особенно если речь будет идти о высокотехнологичных ресурсах производства, станет первичным элементом развития экономики, «оттеснив» право собственности на второй, а, может быть даже и на третий план (после НТП). Таким образом, межотраслевое межфирменное сотрудничество как сотрудничество производителя и потребителя (при «прозрачности информации») займет в развитии экономики первое место, второе будет за НТП как главным фактором повышения научно-технического уровня производственной деятельности. И лишь третьим признаком развитой рыночной экономики России станет право собственности. Но третьим не по важности, а по его влиянию на деятельность производителя.

Нельзя не отметить, что НТП при сотрудничестве производителей и потребителей примет иную форму – форму *межотраслевого научно-технического прогресса*. В отличие от этого, в рамках максимизирующего поведения НТП служит для максимизации прибыли производителя, а потому при противоречиях производителя и потребителя становится фактором не снижения, а увеличения противоречий между ними. Если же речь идет о сотрудничестве, о ситуации отсутствия противоречий между производителем и потребителем в процессе воспроизводства ресурсов производства, то НТП производителя будет практически одновременно учтен потребителем, и наоборот. *Таким образом, НТП станет категорией не разъединяющей, а объединяющей производителя и потребителя.*

С одной стороны, уже во взглядах представителей классической политической экономии НТП рассматривается как фактор конкурентных отношений, но, с другой стороны, не только как фактор максимизации дохода, но и как предполагающий повышение уровня жизни населения. В этом отношении показателен анализ взглядов А. Смита, поведенный М. Блаугом: «Одобрение Адамом Смитом «невидимой руки» конкуренции основывается на представлении, что ее действие способствует «разделению труда», как он называл тех-

нический прогресс, и расширению потребностей, то есть повышению стандартов даже самых бедных членов общества»³³.

Еще более показательна в этом отношении мысль самого А. Смита, которая, как кажется, определяет НТП как фактор, объединяющий людей, в отличие от животных: «Ученый, – считает он, – по своему уму и способностям и наполовину не отличается так от уличного носильщика, как дворовая собака от гончей, или гончая от болонки, или последняя от овчарки. Однако эти различные породы животных, хотя и принадлежащие все к одному виду, *почти бесполезны друг для друга* (выделено мною – В.М.). Сила дворовой собаки ни в малейшей степени не дополняется ни быстротой гончей, ни понятливостью болонки, ни послушанием овчарки... Напротив того, *среди людей самые несходные дарования полезны один другому* (выделено мною – В.М.); различные их продукты, благодаря склонности к торгу и обмену собираются как бы в одну общую массу, из которой каждый человек может купить для себя любое количество произведений других людей, в которых он нуждается»³⁴.

Таким образом, по мысли А. Смита, НТП, несмотря на «несходные дарования», все более и более сплачивает людей в «одну общую массу», воплощая на практике их все большую и большую зависимость, которая в процессе воспроизводства проявляется через укрепление отношений производителей и потребителей в процессе воспроизводства продуктов производства. Эволюция экономики предполагает развитие, при котором субъекты производственной деятельности начинают понимать все большую зависимость друг от друга. Именно это понимание взаимозависимости, на практике отражается в стремлении к расширению фирм, являясь в то же время производной от НТП, хотя более реальной кажется обратная зависимость.

Проблема, что первично и что вторично (первичен ли НТП по отношению к морально-этическим правилам поведения производителей или наоборот, морально-этические правила являются движущим моментом по отношению к НТП), по нашему мнению, не рассматривалась должным образом. Чаще подчеркивается их взаимосвязь и взаимообусловленность. При этом прогресс понимается как *внутрифирменный НТП, суть которого обусловлена максимизирующим поведением производителя, стремящегося к максимизации прибыли за счет улучшения качества производимого продукта производства.*

С другой стороны, минимизация издержек как способ максимизации прибыли, если речь идет об одном и том же продукте, выходит за рамки процесса воспроизводства, ограниченного сбытом продукта, так как в этом случае он рассматривается как ресурс производства. Именно в рамках этой ограниченности поведение производителя и потребителя может рассматриваться как деятельность двух производителей, стремящихся к макси-

³³ Блауг М. Методология экономической науки. М.: «Журнал «Вопросы экономики». 2004. С. 260.

³⁴ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народа. В кн.: Классика экономической мысли. М.: ЭКМО-ПРЕСС. 2000. С. 89.

зации прибыли за счет различных принципов поведения: первый – за счет стремления к увеличению цены сбыта, второй – стремления к снижению цены приобретения.

Но в то же время следует учесть, что качество продукта реально проявляется в снижении издержек в сфере потребления. Однако условия присущей современному рынку первичности права собственности и ограниченности воспроизводства сбытом, реально проявляющиеся в коммерческой тайне отношений производителя и потребителя, приводят к тому, что качество продукта в потреблении *скрыто от производителя. Именно поэтому порождаемое этим правом противоречие между производителем и потребителем приводит скорее к неравенству, чем равенству в распределении эффекта, равенство в этом случае – частный случай неравенства.*

Равное распределение эффекта – это, несомненно, не равенство с точки зрения каждого из производителей. Суть этого утверждения состоит в том, что равным будет *не то распределение, которое определяет и производителю и потребителю равные доли эффекта, а то, которое обеспечивает равные возможности воспроизводства ресурсов производства и у производителя и у потребителя.* Равные возможности воспроизводства ресурсов производства, из-за различия органического строения, требуют постоянного сотрудничества и «прозрачности информации» – тех условий, которые предлагаются нами в качестве основных при стратегии инновационного развития экономики России.

Инновации как фактор, определяемый, в основном, фундаментальными исследованиями, проявляющимися, в отличие от прикладных исследований, не в сфере производства, а в сфере потребления, будут все более и более увеличивать значимость НТП как объединяющего производителей и потребителей, образуя тем самым единое экономическое пространство. Эта «объединяющая» в пределах страны функция *межотраслевого межфирменного научно-технического прогресса* станет основой первостепенного повышения научно-технического уровня ресурсов производства у всех российских производителей.

В связи с этим, вряд ли будет столь успешна интервенционистская политика, проводимая в российской экономике. Надежды руководства страны на то, что производство высокотехнологичных продуктов позволит повысить научно-технический уровень всей экономики страны, скорее всего, окажутся призрачными. Неподготовленность потребителей этих продуктов, учитывая тот факт, что их использование как ресурсов производства предполагает обычно длительный срок освоения, приведет к тому, что при максимизирующем поведении, ориентированном на одновременность получения эффекта, они окажутся невыгодны потребителям. К сожалению, интервенционистская политика руководства страны пока не может отойти от прежних методов руководства, основанных на *интуитивном убеждении, что «все то, что произведено, будет и потреблено».* А потому через определенный период времени, но *непрерывно*, мы столкнемся с ситуацией, когда неподготовленное потребление придет в противоречие с производством, что станет основой кризиса. Причем при коммерческой (и технологической) тайне это противоречие бы-

стро разрешиться не сможет. Якобы выходом для экономики, причем очень «соблазнительным» в финансовом отношении, сможет стать экспорт высокотехнологичных продуктов производства в те промышленно-развитые страны, где спрос на эти продукты высок.

Стремление производителей к максимизации прибыли за счет экспорта придет в противоречие с необходимостью повышения потенциала экономики страны за счет НТП не отдельных отраслей-производителей, а экономики в целом. Финансовые результаты экспорта высокотехнологичных продуктов, при первичности финансовых индикаторов в руководстве экономикой, если они будут успешны, «прикроют» невыгодность потребления этих продуктов в стране. Видимость финансового успеха на макроуровне, при теоретической парадигме развития российской экономики, обусловленной максимизирующим поведением, сделает эту видимость обоснованной не только практически, но и теоретически. В результате российская экономика попадет в *«технологическую ловушку»*, когда технологическое несоответствие продуктов производства производителя и возможности их использования как ресурсов производства у потребителя будет «прикрыто» финансовым успехом отдельных производителей-экспортеров, формирующим «общий успех» экономики страны. Тот «успех», отрицательный характер которого как «финансового пузыря», и в этом мы убеждаемся в настоящее время, проявляется только в период кризиса.

Руководству страны, осуществляющему интервенционистскую политику с целью развития на основе производства отдельных, пусть и высокотехнологичных продуктов, следует ожидать возникновения противоречий между 1) *«финансовым успехом» на макроуровне* (за счет экспорта высокотехнологичных продуктов) и 2) *«научно-техническим провалом» на микроуровне* (из-за низкого научно-технического уровня потребителей).

Казалось бы, что провал на микроуровне можно предусмотреть *ex ante*: при имеющихся методах прогнозной деятельности. Однако это заблуждение, так как методы прогноза, используемые в настоящее время, предусматривают только количественные оценки макроуровневых индикаторов, но не могут показать *a priori* изменение механизма, формирующего деятельность производителей на микроуровне.

Предлагаемый нами подход приведет к тому, что *экономика не сможет функционировать несбалансированно*. Сбалансированность как долгосрочное состояние экономики будет определяться *ex ante* по отношению к процессу производства продуктов производства каждым из партнеров. Тот факт, что стратегия инновационного развития будет стратегией *ex ante*, обусловит особые требования к элементам механизма хозяйственной деятельности, в соответствии с которыми будет функционировать этот механизм. В частности, распределительная функция цены, как результат «прозрачности информации», будет основана на принципе распределения эффекта между производителем и потребителем не *ex post*, что свойственно поведению производителей при противоречиях между ними, а *ex ante*. Объяснение: межотраслевое межфирменное сотрудничество, при понимании каж-

дым из производителей использования произведенного им продукта как цели его производства, несомненно, приведет к отказу от всех признаков максимизирующего поведения.

При определении «очередности» проведения мероприятий, «прозрачность информации» станет тем «первым шагом» государства, который в дальнейшем уже без его вмешательства переведет отношения производителя и потребителя в процессе воспроизводства продуктов производства в сотрудничество производителя и потребителя в процессе воспроизводства ресурсов производства. «Прозрачность информации» позволит межотраслевые межфирменные связи превратить из формы *ex post* в форму *ex ante*, и преобразовать «рынок» как категорию, которой свойственна эмпирика и неопределенность межотраслевых межфирменных отношений в категорию, лишенную этих факторов в процессе межотраслевого межфирменного сотрудничества. Таким образом, достичь тех *институциональных основ функционирования экономики России, которые будут практически недостижимы производителями промышленно-развитых стран.*

Недостижимы потому, что производители этих стран не смогут преодолеть ограничения, свойственные праву собственности, и в частности, отказаться от ограниченности воспроизводства процессом сбыта продукта производства. А потому, как показал опыт промышленно-развитых стран, они, если и достигают сбалансированности как наиболее успешной формы функционирования развитой экономики, то только в течение длительного периода. При этом сбалансированности как конкурентного равновесия, то есть при сохранении коммерческой тайны, противоречий между производителями и потребителями – тех условий, которые не гарантируют от возникновения новых кризисов.

В отличие от длительности достижения сбалансированности при морально-этических правилах поведения производителей, вариант стратегии инновационного развития, при сотрудничестве производителей и потребителей в процессе воспроизводства ресурсов производства, при единстве методологии этого сотрудничества между всеми субъектами производственной деятельности, вне зависимости от производимых ими продуктов производства, позволит достичь сбалансированности за очень короткий период времени. *Тем самым, можно гарантировать, что в период до 2020 года будут достигнуты те институциональные основы развития механизма хозяйственной деятельности, которые будут лучше аналогичного механизма промышленно-развитых стран, достигнутого ими за несколько столетий эволюционного развития.*

В частности, будет обеспечен устойчивый механизм, который по уровню либерализации будет *выше, чем достигнутый промышленно-развитыми странами*, и в то же время гарантирующий экономику от возникновения кризисов. Выше потому, что либерализация экономики России как освобождение от прямого государственного влияния, станет результатом деятельности самих производителей, их заинтересованности в сотрудничестве в процессе воспроизводства ресурсов производства. Сбалансированность экономики станет одной из исходных основ сотрудничества производителей и потребителей в процессе вос-

производства ресурсов производства. На место эмпирики и неопределенности ее достижения придет не только определенность и устойчивость, но и стремление к этим признакам всех субъектов производственной деятельности, обуславливая ненужность государственного вмешательства в этот процесс. Реальные условия функционирования более совершенного механизма хозяйственной деятельности станут предпосылкой более быстрого достижения высокого научно-технического уровня всеми производителями страны.

Руководству страны следует понять, что существующий механизм, «настроенный» на максимизирующее поведение производителей, в планируемый период времени не позволит достичь тех основ, которые соответствуют понятию развитой экономики. В частности, потому, что переход от этого поведения к поведению, обусловленному критерием минимизации транзакционных издержек, или же переход от превалирования внутриотраслевой конкуренции к превалированию межотраслевых межфирменных отношений предполагает эволюцию менталитета производителей, по нашему мнению, занимающую по времени, как минимум, столетие. Таким образом, максимизирующее поведение за планируемый период времени (до 2020 года) не обеспечит одно из основных отличий развитой экономики – микроуровневую сбалансированность. Ту, которая при первичности по отношению к макроуровневой сбалансированности, позволит последней «держаться» на прочном «микроуровневом основании».

К тому же следует констатировать, что в настоящее время между поведением российских производителей, особенно производителей-монополистов, и менталитетом производителей промышленно-развитых стран, пока что, «дистанция огромного размера». Первый, стремясь всеми силами к максимизации прибыли, забывает о необходимости постоянного воспроизводства ресурсов производства, второй, пройдя *длительный путь эволюции менталитета*, уже убедился в том, что воспроизводство ресурсов производства – первейшая обязанность производителя. Ошибкой наших «теоретиков» является недоучет того, что формирование менталитета, соответствующего менталитету производителя развитой экономики, при калькировании их опыта, потребует длительный срок эволюции.

Им кажется, что изложения на бумаге тех основ менталитета, которые характерны для производителей промышленно-развитых стран в настоящее время, уже достаточно для перехода российских производителей к этому менталитету. А потому, как видно из публикаций, основной формой научной деятельности в настоящее время является не разработка форм и методов, соответствующих будущему инновационному развитию экономики России, а лишь изложение опыта промышленно-развитых стран, с тривиальными рекомендациями по его использованию. Тривиальны рекомендации потому, что теоретики, излагающие опыт этих стран, считают, что практика – не их дело. Отсутствие знания основ практического функционирования экономики России, делает синтез рекомендуемой теории и существующей практики невозможным хотя бы потому, что «теоретики» не учитывают основного фактора в развитии любого динамичного явления – *времени*.

Это понятно для иностранных исследователей, излагающих опыт и теоретические основы развития: ведь экономика – не история. К тому же достаточно сложно точно определить те периоды развития экономики, когда в деятельности производителей господствует та или иная концепция развития. Многое, даже в рамках страны, не говоря уж об использовании опыта других стран, зависит от продуктов производства, сложности их производства и использования, от менталитета производителей, в конечном итоге – от многих факторов, обладающих существенной спецификой в рамках экономики каждой из стран.

Однако, несмотря на это, в развитии стран можно выделить определенную общность даже при определении временных отрезков, в течение которых в стране преобладает то или иное направление развития экономики. Например: чем более макроуровень господствует над микроуровнем, тем легче выделить этот временной отрезок или же: чем меньше свободы имеет производитель, тем легче определить условия функционирования того или иного направления развития экономики. Достаточно легко определить временной период функционирования экономики при директивности управления, когда у производителя практически не было свободы в процессе воспроизводства, легко определить периоды интервенционистского вмешательства в экономику. Но куда сложнее определить временной период функционирования производителей в рамках критериев неоклассического или институционального направления. Отсюда часто возникающие споры между исследователями – приверженцами различных направлений в экономике: «что лучше?».

Наряду с этим, следует отметить, что в настоящее время все более углубляется деление экономистов на теоретиков, старающихся как можно более тщательно изложить западный опыт, и практиков, в большинстве своем использующих интуицию. И именно из-за этого практики, по крайней мере, российские производители, в настоящее время практически всегда руководствуются критериями максимизирующего поведения. И теория в этом случае «послушно» следует за практикой. По крайней мере, на практике используются, по большей части, разработки российских ученых – сторонников либерального направления, для которых максимизирующее поведение является проявлением той «свободы производителя», к которой они и призывают.

Основной упор нашей экономической науки делается не на разработку теоретических основ будущей экономики России, считается, что эти основы уже созданы, а на правовое закрепление тех основ экономики, которые существуют в настоящее время. Не в последнюю очередь вследствие того, что исходным является положение либералов, считающих, что основы рынка «уже построены», а теперь нужна только их «правовая лакировка». Так, например, В. Мау уже в 2004 году считал, что «практически полностью исчерпаны резервы повышения экономической эффективности, консолидации роста исключительно на базе собственно экономической сферы, экономического законодательства.

Страна подошла к такой фазе, когда дальнейшее экономическое развитие будет предопределяться состоянием политических и правовых институтов»³⁵.

Но уже практически всем ясно, что существующий механизм хозяйственной деятельности далеко несовершенен: именно поэтому государственное руководство и пользуется интервенционистскими методами руководства. Наши «реформаторы», во многом определяющие настоящую экономическую политику России «за деревьями не видит леса». Не видят, что экономика России не должна была полностью ликвидировать те из преимуществ, которые были созданы до перестройки. Проводя революционную перестройку, полностью отрицавшую все предшествующее в экономике, они «с водой выплеснули и ребенка», отказавшись от превалирования межотраслевых связей производителей, от методологического единства в сфере ценообразования и т.д. То есть от тех основ развития экономики, которые, при их проведении в настоящее время позволят считать российскую экономику единым экономическим пространством – «народнохозяйственным пространством» России. И только теперь руководству, определившему в качестве первоочередной задачи стратегию инновационного развития, становится понятна необходимость серьезных преобразований. Тех, которые, как мы предлагаем, должны перерасти межотраслевое межфирменное сотрудничество всех субъектов производственной деятельности России, создав тем самым условия для приоритетности стремления российских производителей к сотрудничеству, при вторичности стремления к включению в процесс глобализации.

Недооценка необходимости теоретических изменений механизма хозяйственной деятельности приводит к тому, что индикаторы будущего развития определяются на основе *количественных, но не институциональных прогнозов*. Как отмечалось вначале, по нашему мнению, стратегия инновационного развития предполагает в первую очередь изменение именно парадигмы развития российской экономики. В частности, по нашему мнению, основным исходным тезисом парадигмы инновационного развития должно стать положение о том, что это развитие должно быть основано на воспроизводстве ресурсов производства, и механизме хозяйственной деятельности, при использовании которого потребление будет входить в процесс воспроизводства.

Все изложенное позволяет сделать вывод о необходимости уже в настоящее время перейти к новому процессу воспроизводства. При этом следует учесть, что признаки каждого из направлений развития экономики взаимосвязаны и взаимообусловлены. Нельзя, например, совместить: ограниченность процесса воспроизводства продуктов производства с «прозрачностью информации» сотрудничества производителей и потребителей; межотраслевое межфирменное сотрудничество с критерием максимизации прибыли; критерий максимизации прибыли с распределительной функцией цены; распределительную функ-

³⁵ Мау В. Экономическая политика в 2004 году: поиск модели консолидации экономического роста // Вопросы экономики. 2005. №1. С. 4–27.

цию цены со стремлением производителей к аккумуляции ресурсов производства; стремление к аккумуляции ресурсов производства со сбалансированностью экономики.

Конечно, можно возразить: на практике ведь получается, что эти признаки часто совмещаются: внешне это так и выглядит. Но следует учитывать, что существуют основные признаки развития экономики, и существуют «примеси». И что самое главное – «примеси» или не основные признаки могут соответствовать, а могут и противоречить основным (основному) признакам (признаку) развития, замедляя развитие экономики.

Например, при ограниченности процесса воспроизводства сбытом продуктов производства, критерий максимизации прибыли, даже при приоритетности критерия минимизации транзакционных издержек, будет проявляться не как основной, а как признак, влияющий на поведение производителей, зачастую даже весьма существенно. Например, если с этой точки зрения рассматривать ограниченную рациональность поведения производителей, их стремление ставить перед собой цели, более низкие, чем максимально возможные для каждого из них, то следует все же учесть, что критерий максимизации прибыли был начальным в определении поведения производителей. И уступившим приоритет из-за необходимости установить более прочные связи с потребителями, то есть поведение производителя в этом случае вызвано эндогенными факторами, хотя внешне это стремление выглядит как экзогенное желание самих производителей³⁶.

Именно поэтому институционалисты, выступая против «неоклассической ортодоксии» и критикуя принципы поведения производителей, вызванные стремлением к «голой» максимизации прибыли, не выходят за пределы процесса воспроизводства, ограниченного сбытом продукта производства. И таким образом, не выходят за пределы противоречий между производителем и потребителем, вызванных первичностью права собственности, а потому и не отрицают ни конкуренции, ни коммерческой тайны, ни стремления к аккумуляции ресурсов производства. Именно поэтому сторонники школы прав собственности занимают одно из ведущих мест в ряду сторонников институциональной теории³⁷.

В частности, мнение одного из наиболее ярких представителей этой теории Г. Демсеца о том, что «Первостепенная функция прав собственности – создавать стимулы к достижению большей интернализации экстерналий»³⁸ позволяет сделать вывод о том, что решение проблем межотраслевых межфирменных отношений, по мнению сторонников этой теории, может быть достигнуто только за счет расширения фирм. Между тем, расширение фирм, даже при выходе за пределы страны и создании транснациональных корпораций не меняет сущности поведения производителей как максимизирующего поведения.

А потому ошибочно мнение тех, кто считает, что расширение фирм за счет интернализации снижает конкуренцию. Думается, как раз наоборот. Увеличение фирм и выход

³⁶ Именно в этом состоит ошибка сторонников теории ограниченной рациональности. Об этой теории см., напр.: Simon H. Behavioral Model of Rational Choice // Quarterly Journal of Economics. 1955. Vol. 69. P. 99–118.

³⁷ См., напр.: Институциональная теория. Под общей редакцией А. Олейника. М.: ИНФРА-М. 2005. С. 45.

³⁸ Demsetz H. Towards a Theory of Property Rights // American Economic Review. 1967. No. 57. P. 347–359.

процесса воспроизводства ее продукции за пределы страны не снижает, а усиливает конкуренцию, но если и снижает, то лишь количество конкурирующих фирм. Борьба сильных противников более опасна, чем борьба слабых. Расширение фирм – метод, который «оттягивает» по времени наступление кризиса, но не снижает неотвратимость его наступления.

Итак, предлагаемый подход приведет к тому, что первичным станет *не производство продукта производителем, а сотрудничество производителя с его потребителем*. Это обусловит представление о деятельности субъектов производственной деятельности не как об одностороннем функционировании – только как производителей продуктов производства, стремящихся к максимизации собственного дохода, что происходит при воспроизводстве продуктов производства. А как о функционировании субъекта производственной деятельности в зависимости от функций в процессе воспроизводства ресурсов производства. Отсюда процесс воспроизводства ресурсов производства станет процессом, в котором роль каждого из этих субъектов будет меняться в зависимости от места в этом процессе: он будет производителем при производстве продукта производства, и потребителем этого продукта – в процессе его эксплуатации как ресурса производства.

Эта двойственная роль каждого из субъектов производственной деятельности по отношению к продукту или как «результату», или как «ресурсу» точно так же, как и объединение двух производителей в одном процессе воспроизводства: первого как производителя, второго – как потребителя, приведет к тому, что на первый план, *вместо категории «производитель выйдем категория «продукт»*. В процессе воспроизводства ресурсов производства, в отличие от процесса воспроизводства продуктов производства, «центром» станет не производитель – как субъект, объединяющий процессы производства и потребления двух различных продуктов, а продукт – как объект, объединяющий деятельности двух субъектов – производителя и потребителя.

Подобный подход на практике приведет к коренному изменению поведения производителя: приоритет менталитета, морально-этических норм как *субъективных факторов* поведения производителя в процессе воспроизводства продуктов производства, займет *объективная реальность* процесса сотрудничества при производстве и использовании продукта в процессе воспроизводства ресурсов производства. *Субъективный фактор поведения, зависящий от менталитета каждого из производителей, уступит место объективному фактору рентабельности ресурсов производства каждого из партнеров*. А так как каждый из производителей на определенном этапе процесса воспроизводства ресурсов производства неминуемо становится потребителем (и наоборот), именно рентабельность, определяемая возможностью расширенного воспроизводства ресурсов производства каждым из российских субъектов производственной деятельности, станет основным показателем сбалансированности экономики России.

Новый механизм окажет особенно позитивное влияние на повышение уровня жизни населения России, в частности, в отраслях инфраструктуры услуг, тех, где происходит

«соприкосновение» производства продуктов и их потребления населением. Население в этом случае будет оцениваться как ресурс: ресурс трудоспособного населения. Распределительная роль цен в отраслях инфраструктуры услуг будет выполнять функции распределения эффекта между производителем продукта и населением. Отсутствие при воспроизводстве ресурсов производства ограничения сферой сбыта, как и ликвидация противоречия между производителем и населением, приведет к тому, что производитель будет реально влиять на цену потребления своего продукта. Но влиять не *повышательно*, как это бывает при противоречиях между производителем и потребителем, а *понижательно*: для населения потому, что в ней при расчете в соответствии с методологией о.о. оценок эффект, причитающийся потребителю, не учитывается, тем самым снижается цена приобретения нового продукта.

Таким образом, НТП становится фактором не повышающим (как обычно в условиях рынка), а снижающим цену, так как прогресс будет выливаться в снижение цен для населения. В качестве модели цены при подобных расчетах надо будет использовать цены – аналоги *объективно обусловленных оценок (о.о. оценок) Л. Канторовича*³⁹, использовавшихся до перестройки в практике расчета цен на новую продукцию производственно-технического назначения.

Именно эти оценки, в отличие от рыночных цен, используемых в «западном» ценообразовании, построены на принципе «прозрачности информации» между производителем продукта и его потребителем как ресурса. В качестве одного из основных параметров расчета о.о. оценок следует использовать эффект потребления – аналог «прокатной оценки» Л. Канторовича, рассчитываемый как прирост эффекта, получаемый в результате замены старого (базового) ресурса производства новым. Далее, до перестройки распределение эффекта потребления осуществлялось централизованно, и его доли составляли: по машинам и оборудованию – 70% производителю продукта, 30% – потребителю; по сырьевым продуктам – 50% производителю, 50% потребителю⁴⁰.

Не останавливаясь подробно на принципах распределения этого эффекта, предлагаемого нами⁴¹, отметим, что распределительная роль цен при нашем подходе ориентирована на распределение эффекта потребления в соответствии с затратами каждого из партнеров: производителя – на производство, потребителя – на потребление каждого из продуктов сотрудничества. Использование методики, ориентирующей ценообразование на новую продукцию, позволит более полно использовать потенциал именно для инновационного развития. И основным фактором этого развития станет повышение научно-технического уровня при сохранении сбалансированности экономики.

³⁹ Канторович Л.В. Экономический расчет наилучшего использования ресурсов. М.: Экономика. 1961.

⁴⁰ Справочник по ценообразованию. М.: Экономика. 1985. С. 220–263.

⁴¹ Эта методика подробно излагается в: Малышев Л.В. От экономики соперничества к экономике сотрудничества. М.: Экономика. 2010. С. 335–361.

Таким образом, цены как фактор максимизации прибыли в условиях конкуренции и монополизации, сменяются *ценами сбалансированности*, а в сфере инфраструктуры услуг – ценами, определяемыми для населения тенденцией к снижению. Понятно, что речь не идет о реальном снижении цен до нулевого уровня, так как качество продукта – категория, определяющая повышательную тенденцию цен, будет выступать как фактор, противодействующий понижительной тенденции ценообразования. И сбалансированность экономики в этом случае будет выражаться в, как минимум, не повышении цен для населения. Это мы считаем наиболее значимым результатом использования не только нового механизма хозяйственной деятельности, но главное – нового процесса воспроизводства – воспроизводства ресурсов производства, ориентирующего микроуровневую деятельность не на учет морально-этических норм поведения каждого из производителей, а на их методологически единое сотрудничество. Сотрудничество с категорией «продукт» в центре – важнее для повышения уровня жизни населения России, чем категория «производитель».

Конечно, это лишь некоторые, самые общие проблемы российской экономики, решение которых сможет выдвинуть Россию в число передовых держав в соответствии с *институциональным климатом*, который обеспечит сначала «качественное», а затем и «количественное» превосходство российской экономики в рамках мирового экономического порядка: эволюция экономики, обычно, предполагает обратное.

ПРОСТРАНСТВЕННО-ВРЕМЕННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭВОЛЮЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ С УЧЕТОМ ПОЗНАВАТЕЛЬНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ

Макро- и микроэкономика представляет собой самоорганизованную, биосоциальную крупномасштабную систему, управление которой представляет собой сложную, многоцелевую задачу. Экономике, как и любой системе, присущи эволюционные механизмы и процессы, эволюционирующие в пространственно-временном континууме. Под пространственной составляющей экономики следует понимать не «экономическое пространство» в классическом понимании (экономика региональная, территориальная и пр.), а пространственно-временную составляющую всех экономических процессов. Целесообразно рассматривать эволюционные процессы в трех- (R^3), в четырех- (R^4) либо N -мерном (R^n – в случае многокритериальности эволюционирующих экономических процессов) пространственно-времени. Далее будем говорить о «*трехмерной*» или «*n-мерной экономике*».

Эволюция процессов экономики – некие циклические процессы (от начала роста, дальнейшего развития, периода стабильности и до стагнации, после которой начинается процесс спада экономики, т.е. кризисного периода), подобные процессам циклического развития цивилизаций (стадии зарождения, развития и заката цивилизаций)¹.

Различные процессы отличаются друг от друга своей природой и сущностью, и их можно классифицировать по иерархии: макро, микро и мезо. Каждый процесс представляет некий критерий, от которого зависит дальнейшее развитие всей системы. Это не что иное, как зависимость (причинно-следственная: прямо/обратно пропорциональная) части от целого. Иначе, это эластичность процесса, когда изменение части системы влечет за собой изменение всей структуры системы.

Рассмотрим механизмы действия процессов в пространственно-временном континууме на примере потребительского выбора и его особенностей. Представители австрийской школы К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер², одними из первых исследуя рациональное поведение в потребительском секторе экономики, попытались установить связь между спросом и ценой, запасом и количеством. Они обосновали положение о том, что количество является одним из важнейших факторов, влияющих на цену в условиях ограниченности ресурсов. Ими была установлена закономерность, что последовательно потребляемые количества какого-либо блага обладает убывающей полезностью для потребителя.

¹ О концепции циклического развития цивилизаций, впервые изложенной в работах О. Шпенглера и А. Тойнби, см.: Арутюнов А.Л. Поведение потребителя в системе экономических циклов // Вестник университета (ГУУ). 2009. № 2. С. 260–270.

² См.: Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. М.: Норма, 2002. С 121–125.

Согласно теоретикам австрийской школы, цена блага для потребителя определяется не общей, а предельной полезностью. Функция полезности в данном случае показывает убывание предельной полезности блага с ростом его количества: $MU = \frac{\partial(TU)}{\partial Q}$, где MU – предельная полезность, TU – полная полезность, Q – количество данного блага.

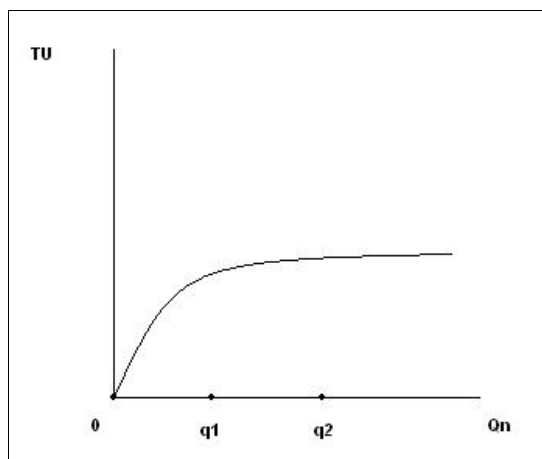


Рис. 1. Зависимость общей полезности блага от его количества.

Наряду с общими принципами выбора рационального потребителя существуют особенности, которые определяются влиянием на него вкусов и предпочтений, которые в свою очередь способствуют процессу формирования нерациональных особенностей в поведении потребителя. Американский экономист Х. Лейбенстайн³ разделяет потребительский на две группы: *функциональный* и *нефункциональный*. Нефункциональный спрос – та часть спроса, которая обусловлена такими факторами, которые непосредственно не связаны с присущими экономическому благу количествами; различают социальный, спекулятивный и нерациональный спрос. Нерациональная сторона данного вопроса требует более глубокого и содержательного анализа.

В исключительных случаях, когда человек, группа, организация или любой другой субъект экономической деятельности обладает полным контролем над событиями, при решении или постановке даже самых тщательно продуманных задач, почти всегда сталкиваемся со скрытым или явным сопротивлением или противодействием. Причиной этого может быть все что угодно: от скрытых интересов субъектов экономических отношений до форсмажорных обстоятельств. Но главной причиной является естественное, природное и социальное различие лиц, принимающих решение, во взглядах и оценках на одну и ту же проблемную ситуацию, связанную с поведением как минимум двух сторон. Фундаментальной чертой подобных ситуаций является то, что решения, принимаемые какой-либо одной заинтересованной стороной, так или иначе, зависят от выборов, осуществляемых другими сторонами. Таким образом, возникает некая система познавательных ограниче-

³ См.: Нуреев Р.М. 2002. Там же.

ний, которая в свою очередь тесно связана с полнотой или неполнотой информации экономического субъекта.

Чаще всего, участникам хозяйственной деятельности приходится принимать решения в условиях неполной (ограниченной) информации, что в последующем влечет за собой нерациональность. Для более глубокого и основательного понимания природы (сущности) данного явления необходимо знание⁴:

- различия между двумя формами когнитивной функции – интуитивной, при которой суждения и решения принимаются быстро и автоматически (не задумываясь) – и управляемой, в условиях которой все происходит медленнее и носит обдуманый характер;
- факторов, определяющих относительную доступность различных суждений и реакций;
- влияние фреймов на различия в характерных особенностях и доступность суждений;
- взаимосвязей между теорией перспектив (теорией ожидаемой ценности Канемана-Тверски) и общераспространенным предположением, согласно которому изменения и различия более доступны мысленному процессу, нежели абсолютные значения, степени;
- модели атрибутивного замещения эвристического суждения.

Таблица 1

Подход к экономике с позиций двух систем

	ВОСПРИЯТИЕ	ИНТУИЦИЯ РАССУЖДЕНИЯ
ПРОЦЕСС	Быстрота Одновременность Автоматизм Отсутствие значимых условий Ассоциативность Медлительность в обучении	Медлительность Последовательность Управляемость Трудоемкость Ориентация на норму Гибкость
СОДЕРЖАНИЕ	Восприятие Текущие раздражители Привязка к раздражителю	Представление в понятиях Учет прошлого, настоящего, будущего

В своих трудах Д. Канеман и А. Тверски предполагают, что люди оценивают альтернативы не по функции полезности, а по *функции ценности*, которая определяется *изменениями* их богатства. Одно из важных свойств этой функции — ее большая крутизна при потерях, чем при доходах. Например, на рис. 2 она придает гораздо большее значение потере в *n* у.е., чем доходу в *k* у.е. Отметим также, что функция ценности имеет выпуклую форму в отношении доходов и вогнутую — в отношении потерь. Это свойство аналогично свойству уменьшающейся предельной полезности в традиционной модели. Оно свидетельствует о том, что влияние дополнительных доходов или потерь уменьшается при возрастании основных доходов или потерь.

⁴ Канеман Д. Отображения ограниченной рациональности: перспективы исследования интуитивного суждения и выбора / Мировая экономическая мысль сквозь призму веков. Т. 5. Кн.2. «Лекции нобелевских лауреатов». М.: Мысль, 2005.

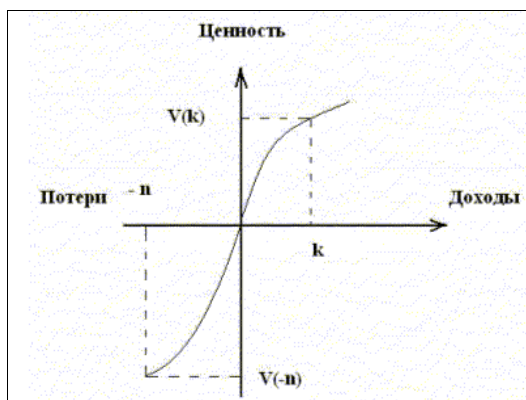


Рис. 2. Функция ценности Канемана-Тверски

Канеман и Тверски подчеркивают, что их функция ценности является чисто описательным средством. Они пытаются суммировать правила, определяющие выбор, который делают люди, и не требуют, чтобы они осуществляли свой выбор только в соответствии с прогнозами их функции ценности. Она обладает двумя важными особенностями: 1) люди асимметрично толкуют доходы и потери, придавая при принятии решений потерям больший вес, чем доходам; 2) люди сначала оценивают отдельные события, а затем суммируют эти оценки.

Психологи и экономисты «бихевиористского толка», исследующие поведение экономических субъектов при принятии решения, сообщают о результатах, противоречащих теории рациональности. По мнению многих западных экономистов – лауреатов нобелевской премии – Г. Саймона, Вернона Л. Смита⁵ до 1970-х гг. большинство исследователей занимавшихся изучением суждений и принятия решений, считали, что люди принимают достаточно хорошие решения. Однако, с тех пор произошел решительный поворот к худшему мнению о способности людей принимать решения, хотя это и не было ни в каком смысле обусловлено экспериментальными результатами. Именно неоклассическое допущение об участниках рынка, преследующих собственные интересы, оказалось наиболее продуктивным с точки зрения теоретических результатов, и поэтому оно представляет собой наиболее значительную и легкоуязвимую цель для практики.

Говоря о сущности нерационального или иррационального поведения, хотелось бы ввести понятие **«слепая рациональность»**, смысл которого в том, что человек, как недальновидное существо, не способен к рациональным прогнозным оценкам: на самом деле он не способен видеть дальше своей «вытянутой руки», и принимаемые решения – *когерентны*. Идея *произвольной когерентности* состоит в том, что люди принимают решения произвольным образом (без обоснования), хотя сами уверены и убеждены в обратном.

⁵ Саймон Г. Науки об искусственном. М.: УРСС 2004; Вернон Л. Смит. Конструктивистская и экологическая рациональность в экономической науке / Мировая экономическая мысль сквозь призму веков. Т.5. Кн.2. «Лекции нобелевских лауреатов». М.: Мысль 2005. С. 716–717.

Теория игр широко используется для описания и анализа поведения экономических агентов в микроэкономике, экономике общественного сектора, политэкономии и других разделах экономической теории, а также в эволюционной биологии. В классическом теоретико-игровом анализе особенно важны игра в нормальной форме (как модели взаимодействия агентов) и принцип равновесия Нэша (как способ определения стратегий контрагентов). Игра в нормальной форме характеризуется множеством участников, или игроков, для каждого из которых задается множество возможных стратегий поведения и функция выигрыша (в экономических приложениях – функция полезности). Согласно принципу равновесия Нэша разумные игроки реализуют стратегии, образующие ситуацию равновесия (по Нэшу), т.е. имеется такой набор стратегий, при котором отдельный игрок не может увеличить свой выигрыш за счет изменения своей стратегии при фиксированных стратегиях остальных игроков. Допустим, (S, F) – игра n лиц в нормальной форме, где S – набор чистых стратегий, а F – набор выигрышей. Когда каждый игрок $i \in \{1 \dots N\}$ выбирает стратегию $x_i \in S$ в профиле стратегий $X = (X_1, \dots, X_n)$, игрок i получает выигрыш $F_i(X)$. Выигрыш зависит от всего профиля стратегий: не только от стратегии, выбранной самим игроком i , но и от чужих стратегий. Профиль стратегий $X^* \in S$ является равновесием по Нэшу, если изменение своей стратегии в одностороннем порядке не выгодно ни одному игроку: $F_i(X^*) \geq F_i(X_i, X_{-i}^*)$, для любого i .

Игра может иметь равновесие Нэша в чистых или смешанных стратегиях: если разрешить *смешанные стратегии*, тогда в каждой игре n игроков будет хотя бы одно равновесие Нэша. Если мы говорим о нерациональности поведения экономических субъектов, то аппарат теории игр недействителен, а принцип равновесия по Нэшу – нецелесообразен. Большое значение имеет определение *оптимальности по Парето* – т.е. такое состояние системы, при котором значение каждого частного критерия, описывающего состояние системы, не может быть улучшено без ухудшения положения других элементов.

Говоря о поведении потребительского сектора (в частности о конкуренции) в условиях экономического кризиса, а также о процессах эволюции экономических циклов, хотелось бы напомнить несколько ключевых идей еще одного нобелевского лауреата Фридриха фон Хайека, который отвергал «совершенную конкуренцию» в принципе и выказывал безразличие к степени монополизации рынка. С точки зрения Хайека всякий рынок монополен, из чего следует, что конкуренции как таковой вовсе не существует, а есть только совокупность частных предпочтений, которое невозможно ни изучить, ни предугадать. В связи с этим встает вопрос об исследовании поведения потребителя в условиях неопределенности, где последняя не условие неполноты информации, а некая когнитивная, психофизиологическая особенность человека или фактор неустойчивости.

На рис. 3. представлены в двухмерной (R^2) декартовой системе координат (состоящих из 4-х четвертей или квадрантов) параболические кривые (разработанная автором

«зеркальная Z – образная модель»), описывающие эволюционную динамику и связи основных экономических процессов (циклов от роста до спада экономики) на примере потребительского сектора. Обозначения: **I** квадрант – период развивающейся экономики (наиболее стабильного положения экономики страны); **II** – период развитой экономики; **III** – начальный период экономического кризиса; **IV** – пиковый период кризиса (обваль- ный или депрессионный период) или период полного спада экономической системы⁶.

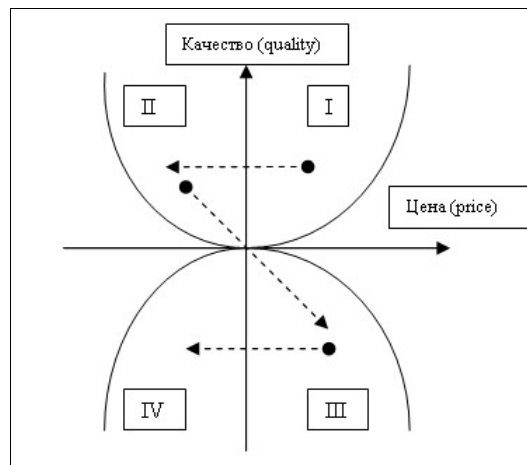


Рис. 3. «Зеркальная Z-образная» модель представления экономических циклов

Параболические кривые⁷ $y = x^n$ ($n = \overline{1...m}$) зависят от темпов роста (спада) экономики (например, когда n может выступить в роли показателя темпов роста ВВП, ВНП и т.д.). С математической точки зрения m имеет соответствующее ограничение, зависящее как от предельных функциональных возможностей экономической системы в целом (роста/спада; расширения/сужения) так и от экономических ресурсов (капиталовложений, трудовых ресурсов, инноваций и прочей материально-технической ресурсной базы).

Рассмотрим аналогичные процессы в трехмерном пространстве. На рис. 4 представлен процесс выбора (в виде параболических кривых на гиперповерхностях в R^3) в потребительском секторе с учетом основных факторов (дохода после уплаты налогов, **DI**, дохода, используемого на покрытие потребительских нужд, **BeI**, дохода собственников, **PI**, а также цены и качества продукции или услуг), которые учитываются экономическими субъектами. Ось ординат, как и на рис. 3, обозначающая потребительские доходы, принадлежит комплексному многообразию (или полю комплексных чисел) \mathbb{C} .

Комплексные числа, открытые в начале 19-го века Ж. Робертом Арганом, базируются на идее, что умножение любых натуральных или действительных чисел на -1 это поворот на 180° в R^1 или R^2 . Следовательно $\sqrt{-1}$ – поворот на 90° в системе координат, т.к. $\sqrt{-1} \times \sqrt{-1} = 1$.

⁶ Арутюнов Л.А. 2009. Указ. соч.

⁷ Ось ордината (в системе координат на рис.3.) принадлежит полю комплексных чисел \mathbb{C} .

Точку, получаемую при повороте на 90° , обозначают через i . Всякое комплексное число z задается точкой: $Z = a + bi$ ($a \in R, b \in R, i^2 = -1$), где $a = \text{Re } z$ – действительная, а $b = \text{Im } z$ – мнимая часть. С их помощью возможно построение фрактальных множеств и изучение динамического хаоса в n -мерном пространстве.

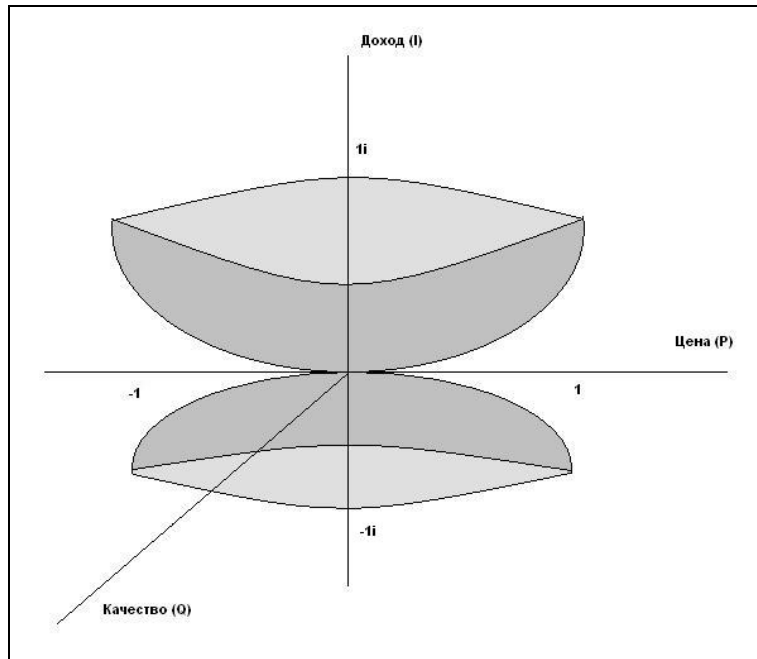


Рис. 4. Графическое изображение экономических процессов в R^3

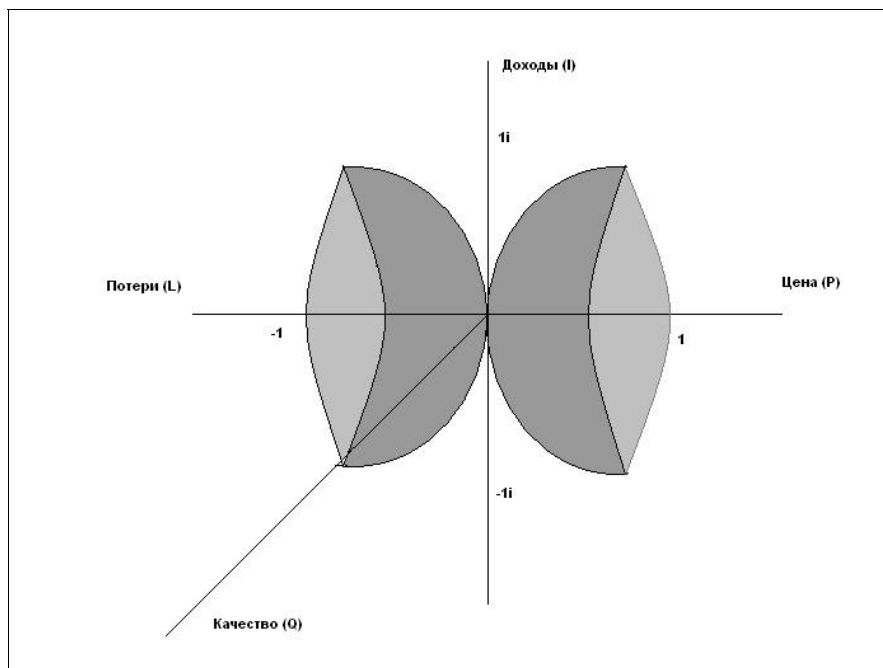


Рис. 5. Функция выбора потребителя с учетом потерь

На рис. 5 функция выбора строится в трехмерной системе координат с учетом потерь субъектов из-за рациональных (вынужденных) и нерациональных принятий решений.

Как и в функции ценности Канемана-Тверски, потерям придается больший вес, нежели доходам, за счет дозированного восприятия информации человеческим мозгом.

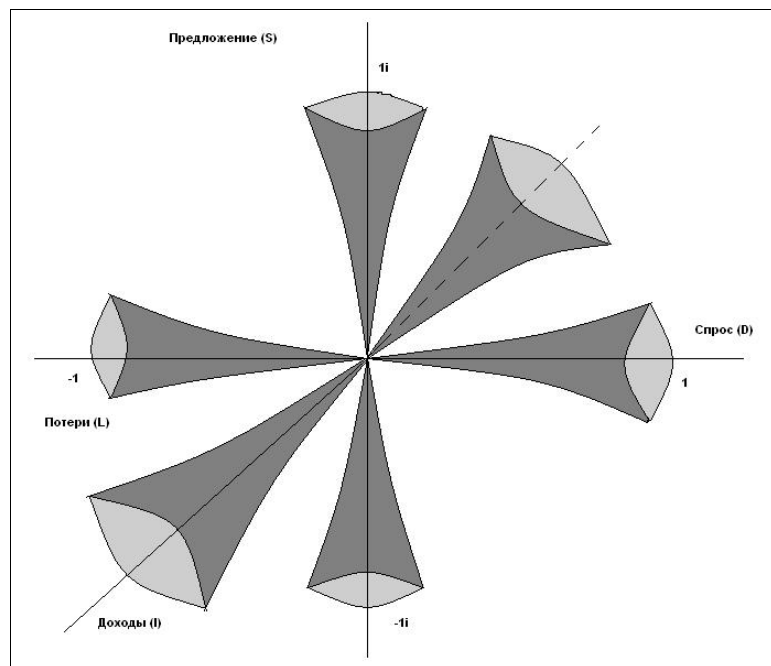


Рис. 6. Функция многокритериального выбора

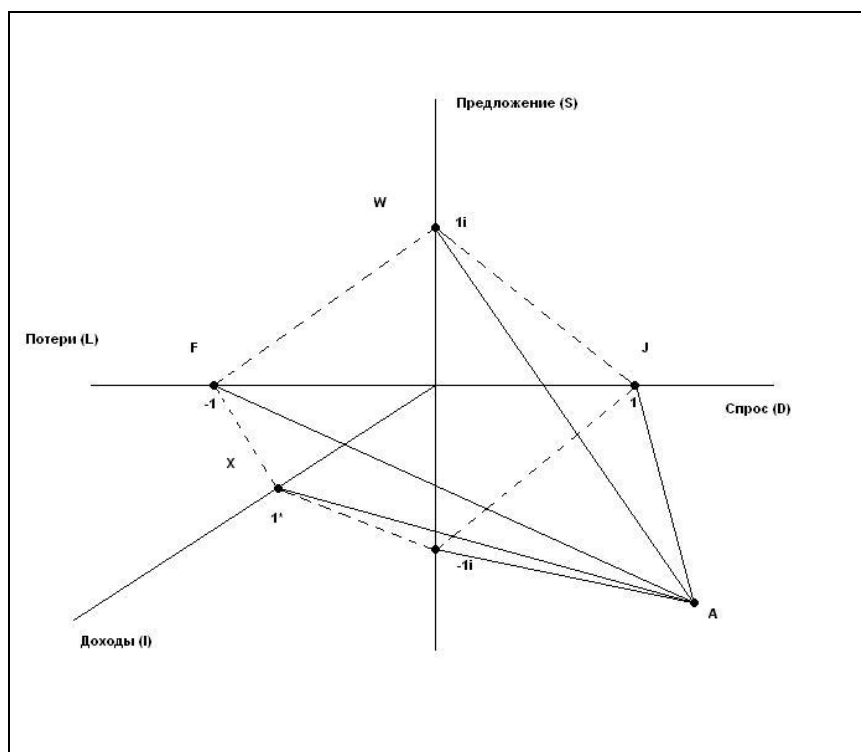


Рис. 7. Нахождение оптимальной точки многокритериального выбора

На рис. 6 представлен многокритериальный выбор в R^4 с учетом спроса, предложения, доходов и потерь субъектов в рыночной экономике. Трехмерное изображение (в астрофизике и в топологии) именуется пространством Де Ситтера или кротовой норой (квантовых переходов) – четырёхмерное пространство-время постоянной кривизны. Подобно *пространству-времени Минковского*, пространство Де Ситтера максимально симметрично и (в зависимости от знака кривизны) обладает 10-параметрической группой симметрии и является частным однородным и изотропным решением уравнений Эйнштейна в общей теории относительности (в классах уравнений математической физики).

Схожее строение многокритериальных экономических процессов с пространством Де Ситтера из астрофизики показывает тесную связь и одинаковую природу строения между процессами, имеющими место как в социально-экономических системах, так и во Вселенной на различных уровнях, что приближает нас к окончательной теории, сформулированной лауреатом нобелевской премии по физике (за 1979 г.) Стивеном Вайнбергом⁸.

На рис. 7 дано графическое изображение нахождения оптимальной точки при выборе экономическими субъектами условиях рыночной экономики, с учетом многокритериальности и многообразия факторов (спроса, предложения, потерь и доходов потребителей) данного процесса. Нахождение данной точки (например, нахождение точки **A**) сводятся к простым алгебраическим (скалярное сложение и умножение векторов, неравенство треугольников, теорема Минковского) и геометрическим (например, для нахождения точки **A**, требуется рассмотреть равнобедренный треугольник **FAW** с вершиной **A** и основанием **FW**, где **FA=WA**) методам.

⁸ Вайнберг С. Мечты об окончательной теории. М.: URSS, 2003.

ЭТНОПСИХОЛОГИЯ, КУЛЬТУРАЛЬНАЯ ПСИХИАТРИЯ И АНАЛИЗ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ*

Идеи теоретиков, обратившихся к вовлечению в экономический анализ национального фактора и вопросов психологии, нашедшие широкое отражение в современной институциональной теории, с каждым днем приобретают новую актуальность.

Теория, изложенная М. Вебером в его фундаментальном исследовании о протестантской этике и духе капитализма и заставившая переоценить взаимозависимости индивидуальной воли и культурно-обусловленных детерминант, опиралась не на логику развития социально-экономических категорий, а на мировоззренческий зазор, который обуславливает различия в поведении (в том числе и экономическом) конкретных носителей различных культур. «Ибо в такой же степени, как от рациональной техники и рационального права, экономический рационализм зависит и от способности и предрасположенности людей к определённым видам практически-рационального жизненного поведения»¹.

Актуальность нового подхода к теме социального неизмеримо возросла в последнее десятилетие. Все чаще в трудах ведущих экономистов затрагивается проблема учета духовной и психологической составляющей, своеобразия народов и различий в культуре. «Духовная составляющая кажется ускользающей от научного анализа, особенно применительно к проблемам стабильности, устойчивости и кризисам самой различной природы. Аргументы не базируются здесь на твердой логической основе. Однако с эмпирикой и интуицией трудно спорить. Речь идет не просто о духовной составляющей нашей жизни, наличие и значение которой бесспорны, – речь идет о правильном институциональном оформлении в обществе духовной компоненты, о ее измерении и об ответственности за ее сохранение и подъем»².

Проблема институционального оформления всего многообразия факторов, определяющих экономическую действительность и перспективы ее развития, является одной из важнейших и сложнейших задач современных исследований. «Приходится констатировать, что роль идеологической составляющей в поведении отдельного человека, отдельных групп общества в целом изучена недостаточно... частично это связано с многодисциплинарностью проблемы. Одной науке здесь явно не справиться»³.

Междисциплинарный подход способен открыть новые перспективы для всех отраслей экономического знания, включая экономическое моделирование, и неизмеримо

* Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ (проект № 10-02-00197а).

¹ Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 55.

² Макаров В.Л. Социальный кластеризм. Российский вызов. М.: Бизнес Атлас, 2010. С. 14–15.

³ Макаров В.Л. 2010. Там же. С. 229.

расширить представления о соединении экономического и социального в поведении экономических агентов. Что, в свою очередь, дает возможность по-новому оценить перспективы инновационного развития и построения экономики знаний.

В данной статье автор, в продолжение исследования возможных путей взаимодействия экономической теории и психологии, затронутой им ранее⁴, делает попытку более подробного анализа современного состояния различных направлений психологических дисциплин и определения наиболее перспективных точек соприкосновения их новейших течений с современной институциональной теорией.

Актуальность рассматриваемой проблемы для нашей страны обусловлена еще и тем, что в России и других постсоциалистических обществах «...мучительный выбор самих основ дальнейшего бытия общества, его ценностей и образа жизни» напрямую связан с психологией граждан, общественных и политических деятелей. «Вот почему духовно-психологическая жизнь этих обществ, возможно, дает более богатый материал для познания самых сложных, темных и затаенных уголков социально-политической, да и вообще человеческой психологии, чем более спокойная и ровная действительность относительно благополучных стран и регионов современного мира»⁵.

Важной и уникальной проблемой российских исследований в области взаимодействия экономической теории, психологии и психиатрии была и остается проблема изучения динамики сознания и поведения личности и группы в изменяющихся социально-экономических условиях.

В частности, печальным свидетельством возрастания роли психологических факторов в современной России явились последние результаты исследований причин смертности. Помимо естественных ускорителей ее роста (экологические условия, низкое качество продуктов питания, уровень медицинского обслуживания и т.д.), существуют и так называемые косвенные факторы. По мнению известного американского демографа и специалиста по России Николаса Эберстадта, главным из них является «особый психологический фактор, который подрывает жизнеспособность населения и снижает уровень сопротивляемости организма болезням, в большей части данный фактор связан с всеобщим пессимизмом практически большинства населения России. Русские вымирают из-за депрессии»⁶. Американскому демографу вторят и отечественные ученые, ведущие статистику смертности в России. По их утверждению наблюдается странное явление: россияне боле-

⁴ См.: Колесникова М.В. Экономическая теория и психология: перспективы развития междисциплинарных исследований. – «Актуальные вопросы психиатрии и наркологии». Материалы XIII научной сессии ГУ НИИ психического здоровья ТНЦ СО РАМН, посвященной 100-летию со дня рождения академика О.В. Кербикова (Томск, октябрь 2007 г.), под редакцией академика РАМН В.Я. Семке. Вып. 13 – ГУ НИИ ТНЦ СО РАМН, 2007. С. 53–56; Колесникова М.В. Экономика и психология: аспекты междисциплинарного подхода в образовании и научных исследованиях. – «Львовские чтения – 2008»: Сборник научных трудов по материалам конференции / ГУУ; (под ред. С.Ю. Глазьева и Б.А. Ерзнкяна). М.: ГУУ, 2008.

⁵ Дилигенский Г.Г. Социально-политическая психология. М.: Наука, 1994. С. 3–4.

⁶ Доступно; <http://mns.ru/social/191696-pochemu-russkie-umirayut.html>;
<http://www.voanews.com/russian/news/russia-eberstadt-2010-08-04-99983979.html>

ют и умирают намного чаще, чем должны при существующем уровне жизни. Это явление называется сверхсмертностью. Сегодня смертность в России превышает европейскую в два раза. Руководитель лаборатории Государственного научно-исследовательского центра профилактической медицины Минздрава РФ И.А. Гундаров утверждает, что «алкоголизация, табакокурение и экологическое неблагополучие не являются существенными факторами резкого роста смертности». Решающим фактором, на основании анализа статистики и других данных за последние сто лет, специалисты Центра называют духовное неблагополучие (ощущение безысходности, ненужности, потерю смысла жизни)⁷.

Психологическое состояние общества непосредственно влияет и на его отношение к инновациям. Одной из особенностей современных россиян является полное отсутствие веры в собственную значимость и возможность самостоятельно влиять на ход текущих событий. Этой особенности немало способствовали различные политические преобразования последних лет.

Последние данные ВЦИОМ говорят об изменении интереса граждан России к научному знанию и научным достижениям. Если в 2007 году новые достижения в науке и технике интересовали 68% граждан, то сегодня они интересны 54% (падение на треть). Соответственно, неинтересны эти вопросы были лишь 24%, сегодня – уже 43%. Причем, подробный анализ данных свидетельствует о том, что интерес оказывается чрезвычайно низким непосредственно к тому, что лежит в основе технических достижений (физике – 7%, математике – 5%, химии – 4%)⁸.

Падение общественного интереса к науке и уровня ожиданий от нее, свидетельствует, с одной стороны, о кризисе рационального знания, с другой – об ухудшении жизни и росте жизненного пессимизма. Когда человек сталкивается с ухудшением ситуации, которое для него непонятно и необъяснимо, он чувствует себя подвластным чему-то трудно осознаваемому, не верит ни в свои силы, ни в способность рационального действия, ни в разум и науку в целом. Он воспринимает себя как нечто ничтожное по отношению к миру, свой разум – как ненадежный и бессильный, а науку – как нечто несущественное и не дающее надежных рецептов и орудий во взаимоотношении с этим враждебным миром.

Таким образом, вместе с провозглашением курса на производственную модернизацию падает интерес именно к тем сферам, которые должны быть ее базой.

При этом информационная политика государства вовсе не направлена на изменение ситуации. Более 80 процентов россиян не могут назвать ни одной фамилии ученого-современника. Об этом свидетельствуют результаты опроса, проведенного ВЦИОМ в конце января 2011 года. Итоги исследования опубликованы на сайте центра 22 марта⁹.

⁷ Доступно: <http://www.newsland.ru/News/Detail/id/668652/cat/51>

⁸ Доступно: <http://svetiteni.com.ua/?p=2537>

⁹ Доступно: <http://wciom.ru/index.php?id=194&uid=111478>

Представляется, что при поиске путей эффективной реализации междисциплинарного подхода в исследовании современного состояния и перспектив инновационного развития следует обратиться, прежде всего, к исследованиям, призванным вычленить особенности психологии отдельных народов (этносов) и их поведения в стрессовых исторических ситуациях. При этом автор сознательно не останавливается на истории вовлечения рассматриваемой группы факторов в экономический анализ, так как подробный исторический обзор данного вопроса был изложен им ранее¹⁰.

С какими дисциплинами сегодня может иметь дело экономическая теория?

Прежде всего, следует обратиться к истории вопроса. Необходимо также отметить, что сейчас уже ни у кого не вызывает сомнения, что основным фактором, лежащим в основе межэтнических различий психики, является культура. Однако это понятие весьма многозначно трактуется в современных теориях.

Наиболее интересным направлением в многообразии психологических теорий, по всей видимости, является направление, известное под названием этнопсихология.

Если спросить неспециалиста, что такое этнопсихология, большинство ответит, что это наука, изучающая психологию этносов или народов. Ответ психолога или этнолога будет не столь определенным, поскольку в научном сообществе нет единства даже по терминологическим вопросам. Во-первых, значение термина «этнос» остается неоднозначным, а значит, неизвестно, чью психологию изучает данная наука. Во-вторых, большинство авторов, предпочитает исследовать связи психологических характеристик не с этносом, а с культурой, поэтому необходимо четко осознавать, что такое культура. В-третьих, сам термин этнопсихология не является общепринятым в мировой науке. Многие специалисты в той науке, которая, по сути, является этнопсихологией, предпочитали и предпочитают называть себя исследователями «психологии народов», «психологической антропологии», «сравнительно-культурной психологии» и т.п.

С позиции психолога этнос можно определить как «устойчивую в своем существовании группу людей, осознающих себя ее членами на основе любых признаков, воспринимаемых как этнодифференцирующие»¹¹.

Влияние окружающей среды на формирование психологических особенностей личности было отмечено еще Гиппократом. Им было выдвинуто общее положение, согласно которому все различия между народами (в том числе их поведение и нравы) связаны с природой и климатом страны.

В Новое время первые попытки сделать народы предметом психологических наблюдений были предприняты в XVIII веке. В качестве факторов, лежащих в основе разли-

¹⁰ См.: Колесникова М.В. Роль неэкономических факторов в экономической теории. // Теория и практика институциональных преобразований в России» / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 10. М.: ЦЭМИ РАН, 2008. С. 36–59.

¹¹ Стефаненко Т. Г. Этнопсихология. Проблема социальной группы в зеркале этнопсихологии. Аспект Пресс, 2004. С. 74.

чий между народами, рассматривались все те же среда и климат. Французские просветители ХУШ века ввели понятие «дух народа» и пытались решить проблему его обусловленности географическими факторами. Самым ярким представителем географического детерминизма среди французских философов является Ш. Монтескье, который полагал, что «многие вещи управляют людьми: климат, религия, законы, принципы правления, примеры прошлого, нравы, обычаи; как результат всего этого образуется общий дух народа». ¹¹ Однако наиболее существенным фактором он считал климат, влияющий на «дух народа» не только непосредственно, но и опосредованно. В зависимости от климатических условий и почвы складываются традиции и обычаи, которые в свою очередь влияют на жизнь народов. Монтескье полагал, что в ходе истории непосредственное влияние климата ослабевает, в то время как действие других причин усиливается. Если «над дикарями властвуют почти исключительно природа и климат», то «китайцами управляют обычаи, в Японии тираническая власть принадлежит законам» и т.п. ¹²

Один из ее виднейших представителей немецкой философии истории ХVIII века Г. Гердер подчеркивал зависимость психических компонентов от климата и ландшафта, но допускал и влияние образа жизни и воспитания, общественного строя и истории.

Свой вклад в развитие знаний о характере народов внесли и английский философ Д. Юм, и великие немецкие мыслители И. Кант и Г. Гегель. Все они не только высказывались по поводу факторов, влияющих на дух народов, но и предлагали «психологические портреты» некоторых из них.

К зарождению этнопсихологии как самостоятельной науки привело в середине ХIХ века развитие целого ряда наук, прежде всего, этнографии, психологии и языкознания. Общеизвестно, что это произошло в Германии, в этот период всплеска общегерманского самосознания, обусловленного процессами объединения многочисленных княжеств в единое государство. «Отцами-основателями» новой дисциплины являются немецкие ученые М. Лацарус (1824–1903) и Г. Штейнталь (1823–1893), которые в 1859 г. приступили к изданию «Журнала психологии народов и языкознания». В программной статье первого номера «Мысли о народной психологии» они объясняли необходимость развития новой науки, входящей в состав психологии, потребностью исследовать законы душевной жизни не только отдельных индивидов, но и целых общностей, в которых люди действуют «как некоторое единство». Среди таких общностей (политических, социально-экономических, религиозных и т.д.) особо выделяются народы. Все индивиды одного народа имеют «сходные чувства, склонности, желания», все они обладают одним и тем же народным духом, который немецкие мыслители понимали как психическое сходство индивидов. Именно народный дух, который проявляется в языке, в нравах и обычаях, установлениях и поступках, в традициях и песнопениях» и призвана изучать психология наро-

¹¹ Монтескье, 1955, Избранные произведения. М., 1955. С. 412.

¹² Там же. С. 412.

дов.¹³ При этом Лацарус и Штейнталь рассматривали психологию народов как науку объяснительную, сводящую общие законы языка, религии, искусства, науки, нравов и других элементов духовной культуры к психологической сущности. Они предостерегали от полной аналогии между индивидуальной психологией и психологией народов, подчеркивая, что множество индивидов составляет народ только тогда, когда дух народа их связывает в единое целое. «Концепцию Лацаруса и Штейнталья нельзя рассматривать в качестве социально-психологической теории в собственном смысле слова. Психология народов, с их точки зрения, является продолжением индивидуальной психологии, поскольку дух народа живет только в индивидах и в нем совершаются те же процессы, которые изучаются индивидуальной психологией»¹⁴.

Идеи Лацаруса и Штейнталья очень быстро нашли отклик в научных кругах многонациональной Российской империи. Уже в 1859 г. появился русский перевод изложения их программной статьи, а в 1864 г. она была напечатана полностью. Такой интерес во многом был связан с тем, что в России к этому времени уже была предпринята попытка сбора этнопсихологических данных, однако еще не было создано концептуальной модели новой науки.

Зарождение этнопсихологии в России связано, прежде всего, с деятельностью Русского географического общества, члены которого рассматривали «психическую этнографию» как один из разделов этнографии. Предложивший этот термин историк и этнограф Н.И. Надеждин (1804–1856) полагал, что она должна изучать духовную сторону человеческой природы, умственные и нравственные способности, силу воли и характера, чувство человеческого достоинства и т.п. Как проявление народной психологии рассматривалось им и устное народное творчество (былины, песни, сказки, пословицы).

В 1847 г. начался сбор материалов в рамках программы по изучению этнографического своеобразия населения губерний России, предложенной Н.И. Надеждиным. В течение многих лет в Петербург ежегодно доставлялось несколько сотен рукописей от дилетантов-собирателей (помещиков, священников, учителей, чиновников). В соответствии с программой собирались и материалы наблюдений о «нравственном быте» народов, населявших Россию, отражавшие все явления духовной культуры – от семейных отношений и воспитания детей до «умственных и нравственных способностей» и «народной характеристики». Несколько рукописей было опубликовано, составлялись отчеты, содержащие психологические разделы. Но работа не была завершена, и большинство материалов, видимо, и сейчас пылится в архивах Русского географического общества.¹⁵

В 70-е гг. XX века в России была предпринята попытка «встроить» этнопсихологию в психологию. Автором идеи выступил правовед, историк и философ К.Д. Кавелин

¹³ Штейнталь Г. Грамматика, логика и психология // В.А. Звегинцев. История языкознания XIX и XX вв. в очерках и извлечениях. М.: 1960.1960. С. 115.

¹⁴ Стефаненко Т.Г. 2004. Указ. соч. С. 143.

¹⁵ См.: Стефаненко Т.Г. 2004. Указ. соч. С. 150.

(1818–1885), который в 40-е гг. участвовал в осуществлении программы этнографических исследований Русского географического общества. Не удовлетворившись результатами сбора субъективных описаний «умственных и нравственных свойств» народов, Кавелин высказал мысль о возможности «объективного» метода изучения народной психологии по продуктам духовной деятельности – памятникам культуры, обычаям, фольклору, верованиям. По его мнению, основной задачей психологии народов должно выступать установление общих законов психической жизни на основе сравнения однородных явлений и продуктов духовной жизни у разных народов и у одного и того же народа в разные эпохи его исторической жизни¹⁶.

Между К.Д. Кавелиным и основоположником естественнонаучного направления в российской психологии И.М. Сеченовым (1829–1905) развернулась дискуссия по вопросу о том, что следует считать объективным методом в научной психологии. Признавая психическое процессом, Сеченов считал невозможным изучать психику по продуктам духовной культуры.

В споре между сторонниками естественнонаучной психологии Сеченова и гуманитарной психологии Кавелина победу одержали первые. Таким образом, первая попытка создания научной этнопсихологии в рамках психологии в России окончилась неудачей. Однако интерес к этнопсихологическим идеям в нашей стране по-прежнему проявлялся философами, историками, лингвистами.

Большинство российских мыслителей XIX и XX веков в той или иной степени занимались проблемой раскрытия самобытности «русской души», вычленения ее главных характеристик и объяснения их происхождения. Пожалуй, невозможно перечислить авторов, затрагивавших эту проблему, от П.Я. Чаадаева до П. Сорокина, включая А.С. Хомякова и других славянофилов, Н.Я. Данилевского, Н.Г. Чернышевского, В.О. Ключевского, В.С. Соловьева, Н.А. Бердяева, Н.О. Лосского и многих других.

Одни авторы только описывали черты русского национального характера, другие пытались систематизировать эти описания и определить роль каждого из исследуемых факторов. В результате было выработано несколько подходов к толкованию «русской души» как целостности. Историк В.О. Ключевский склонялся к географическому детерминизму, полагая, что «живое и своеобразное участие в строении жизни и понятий русского человека» приняли «основные стихии природы русской равнины» – лес, степь и река¹⁷. Философ Н.А. Бердяев подчеркивал «соответствие между необъятностью, бесконечностью русской земли и русской души, между географией физической и географией душевной»¹⁸. Он отмечал, что русский народ «не оформил» эти огромные пространства из-за

¹⁶ См.: Кавелин К.Д. Быт русского народа. М.: Издательство УРСС, 2010.

¹⁷ См.: Ключевский В.О. Курс русской истории. Т. 1. М., 1956. С.66.

¹⁸ Бердяев Н. Истоки и смысл русского коммунизма. М., 1990. С. 44.

своего самого опасного недостатка – недостатка «мужественного характера и закала личности»¹⁹.

Если в России в результате борьбы между сторонниками естественнонаучной и гуманитарной психологии не нашлось места для этнопсихологии среди других психологических дисциплин, то в Германии оба направления пересеклись в трудах одного исследователя – В. Вундта (1832–1920). Он явился создателем не только построенной по образцу физиологии экспериментальной психологии сознания, но и психологии народов как одной из первых форм социально-психологического знания. Первая этнопсихологическая статья В. Вундта, вышедшая в свет в 1886 г., впоследствии была переработана в книгу, которая была издана на русском языке в 1912 г. под названием «Проблемы психологии народов». Последние двадцать лет своей жизни ученый полностью посвятил созданию десятитомной «Психологии народов».

В. Вундт, являясь последователем Лацаруса и Штейнталя, в конечном итоге серьезно отклонился от основ созданной ими теории. В целом соглашаясь с постулатом Лацаруса и Штейнталя о том, что изучение народного духа сводится к изучению тех же психологических явлений, что и изучение составляющих народ индивидов, Вундт последовательно проводит основополагающую для социальной психологии мысль, что совместная жизнь индивидов и их взаимодействие между собой должны порождать новые явления со своеобразными законами, которые хотя и не противоречат законам индивидуального сознания, но не сводятся к ним. В качестве этих новых явлений (содержания души народа) им рассматриваются общие представления, чувства и стремления многих индивидов. То есть, психология народов для В. Вундта – самостоятельная наука. Он подчеркивает, что она не только пользуется услугами индивидуальной психологии, но и сама оказывает помощь последней, предоставляя материал о духовной жизни индивидов и таким образом, влияя на объяснение индивидуальных состояний сознания²⁰. Кроме того, Вундт сузил программу изучения психологии народов, предложенную Лацарусом и Штейнталем. Наука о душе народа, по его мнению, призвана объяснять общие законы ее развития. Описывать же психические свойства отдельных народов должна этнология, которая выступает для психологии народов вспомогательной дисциплиной. Кроме того, согласно теории Вундта, общие представления многих индивидов проявляются, прежде всего, в языке, мифах и обычаях. Остальные элементы духовной культуры вторичны и сводятся к ним. В качестве основного метода психологии народов Вундт рассматривает анализ конкретно-исторических продуктов духовной жизни (языка, мифов и обычаев), которые, по его мнению, представляют собой не фрагменты творчества народного духа, а сам этот дух.

¹⁹ Там же. С. 28.

²⁰ См.: Вундт В. Проблемы психологии народов // Преступная толпа. М.: Институт психологии РАН; Издательство «КСП+», 1998. С. 201–231.

При этом В. Вундт отмечает, что продукты духовной культуры изучаются и другими, в частности, историческими, науками. Более того, психологические и исторические исследования идут рука об руку. Но психология народов, как объяснительная, анализирует продукты духовной культуры с точки зрения отражающихся в них общих законов духовного развития. Она стремится психологически объяснить законы, которые объективно проступают в языке, мифах и обычаях. Если психолог изучает культ духов деревьев, существующий у германских и славянских народов, ему необходимо ответить на вопросы, какие психологические причины лежат в основе этого культа и связанных с ним представлений, а также как психологически обоснованы изменения этих представлений с развитием культуры²¹.

С учетом достижений и просчетов немецких предшественников в России была предпринята еще одна попытка создания этнической психологии, причем, именно под этим названием. В 1920 г. русский философ Г.Г. Шпет (1879–1940) в докладной записке об учреждении кабинета «этнической и социальной психологии» при историко-филологическом факультете Московского университета определил эту область знания как отрасль психологии, охватывающую изучение таких проявлений душевной жизни человека как язык, мифы, верования, нравы, искусство (то есть, тех же продуктов духовной культуры, которые призывали изучать Лацарус и Штейнталь, Кавелин и Вундт). Позже более подробно он изложил свои взгляды в книге «Введение в этническую психологию», первая часть которой вышла из печати в 1927 г. В этой работе Шпет провел подробный методологический анализ концепций Лацаруса – Штейнталья и Вундта. С точки зрения Г.Г. Шпета, этническая психология является не объяснительной (как утверждал Вундт), но описательной наукой. Г.Г. Шпетом было впервые введено понятие «типические коллективные переживания». Именно они, согласно теории русского ученого, являются предметом данной области знаний. Согласно концепции Г.Г. Шпета, этническая психология должна выявлять типические коллективные переживания на основе анализа продуктов культуры²².

Первая часть книги Шпета представляет собой философское обоснование этнической психологии. В ней нет примеров типических коллективных переживаний какого-либо народа. К сожалению, программные установки Г.Г. Шпета так и не были конкретизированы. В начале 30-х гг. он был репрессирован и в 1940 г. погиб в сталинских лагерях.

Однако, по мнению специалистов, идеи Шпета, изложенные во «Введении в этническую психологию», актуальны и сегодня. Введенное в научный аппарат Г.Г. Шпетом понятие коллективных переживаний «по сути, соответствует современному понятию ментальность, если понимать ее не просто как социальные представления, а как эмоциональ-

²¹ См.: Вундт, Введение в философию. М.: ЧеРо: ТОО «Добросвет», 1998. С. 226.

²² См.: Г.Г. Шпет. Сочинения. М.: Правда, 1989. С. 475.

но окрашенную систему миропонимания присущую той или иной общности людей».²³ Г.Г. Шпет предлагает изучать не продукты культуры как таковые, а именно переживания людей по их поводу, подчеркивая, что «может быть, нигде так ярко не сказывается психология народа, как в его отношениях к им же «созданным» духовным ценностям».²⁴

Хотя идеи Лацаруса и Штейнтала, Кавелина, Вундта, Шпета в основном остались на уровне голых объяснительных схем, а их концептуальные модели не были реализованы в конкретных психологических исследованиях, «непреодолимая ценность психологии народов XIX – начала XX века состоит в том, что ее творцы попытались соотнести мир личности не с миром природы, а с миром культуры»²⁵.

Психология народов была отброшена (наряду с другими первыми социально-психологическими теориями) получившей развитие в XX веке социальной психологией. Но идеи первых этнопсихологов (прежде всего, В. Вундта) были подхвачены другой наукой – культурной антропологией. Ее родоначальником стал Ф. Боас, опиравшийся на идеи В. Вундта. Однако в трудах его учеников от идей Вундта очень скоро осталось только стремление выявить связи между внутренним миром человека и культурой. Но именно они обратили особое внимание на классический психоанализ З. Фрейда, идеи К. Юнга, Э. Фромма, К. Хорни, А. Маслоу. В результате зародилась теория «Культура и личность», которая заняла нишу между культурной антропологией и психологией.

Начало разработки теории «Культура и личность» относится к концу 20-х – началу 30-х гг. XX в., и связано, прежде всего, с появлением в 1932 г. знаменитой статьи ученицы Ф. Боаса Р. Бенедикт (1887–1948) «Конфигурации культур». В этой работе была выдвинута новаторская идея о фундаментальных различиях между культурами, каждая из которых имеет свою культурную доминанту.

Р. Бенедикт – один из многих культурантропологов, перешедших на психологические позиции. Одно из направлений возглавил психоаналитик А. Кардинер (1891–1981), который организовал в Нью-Йоркском психоаналитическом институте семинар, сыгравший решающую роль в становлении теории «Культура и личность». В теории Кардинера подчеркивается наличие причинной связи между личностью и культурой, но не их идентичность.

В 1954 г. американский исследователь Дж. Хонигман попытался дать целостное представление о школе «Культура и личность», уже пережившей к тому времени пик своей популярности. Главную задачу исследователей этой школы он видел в выяснении того, как индивид действует, мыслит, чувствует в условиях данного культурного окружения.

В рамках школы «Культура и личность» работали многие всемирно известные исследователи: Р. Бенедикт, К. Дюбуа, А. Инкелес, Р. Линтон, М. Мид. Но в начале 50-х гг.

²³ Стефаненко Т.Г. 2004. Указ. соч. С. 174.

²⁴ Шпет Г. Г. Введение в этническую психологию // Психология социального бытия. М.: Институт практической психологии; Воронеж: МОДЭК, 1996. С. 341.

²⁵ Стефаненко Т.Г. 2004. Указ. соч. С. 185.

XX века школа утратила ведущие позиции в американской науке. В наши дни область культурантропологических исследований, имеющих психологический аспект, объединяется под названием психологической антропологии. С предложением переименовать этнологическую ветвь этнопсихологии в психологическую антропологию выступил американский исследователь китайского происхождения Ф. Хсю (Сюй Лангуан). Термин «психологическая антропология» показался ему менее громоздким и более логичным, чем «культура и личность». Хсю подчеркивал междисциплинарный характер психологической антропологии, обосновывая необходимость использования в этой научной дисциплине результатов психологических (в частности, психоаналитических) исследований, а также инструментария и данных философии и социологии.

При этом общая концепция психологической антропологии не многим отличается от теории «Культура и личность». Но круг проблем, затрагиваемых психологической антропологией, в наше время значительно расширился. Различными авторами выделяется до пятнадцати самых разных тем – от изучения национального характера до биологических аспектов поведения.²⁶ Наиболее полную классификацию направлений психологической антропологии предложил американский культурантрополог Ф. Бок²⁷.

Что касается психологической антропологии в узком смысле слова, то с 60-х гг. XX в. наметился общий кризис этого направления. Факт уникальности психологического склада каждого народа не вызывает сомнений. Однако в вопросах определения этой уникальности нет ясности. Даже сами этнологи давно отказались от исследования базовых и модальных личностей, а используемое ими понятие «национальный характер» до сих пор остается чем-то туманным и загадочным. С точки зрения психологов вся область психологической антропологии ставит больше вопросов, чем дает ответов, и только создание междисциплинарной, синтетической дисциплины может использовать на новом уровне достижения и сгладить недостатки, имеющиеся в двух ветвях этой науки²⁸. В 30-е годы XX в. из культурной антропологии выделилась особая антропологическая дисциплина – психологическая антропология, сделавшая предметом своего рассмотрения взаимодействие личности и культуры различных типов. Иначе говоря, в культурологии стал учитываться личностный фактор.

Для разрешения вопросов и проблем развития рассмотренного направления научных знаний, необходимо внести ясность в понятие «этнос», так или иначе лежащее в основе всех этих дисциплин. Значение же этого термина остается неоднозначным в среде

²⁶ См.: Стефаненко Т. Г. 2004. Указ. соч. С. 205.

²⁷ См.: Бок Ph.K.(Ed.). Culture Shock. A Reader in Modern Cultural Anthropology. N.Y., 1970).

²⁸ См.: Стефаненко Т.Г. 2004. Указ.соч.; Исследования «культура-и-личность» к психологической антропологии // Этнология в США и Канаде / Под ред. Е.А. Веселкина, В.А. Тишкова. М.: Наука, 1989; Токарев С.А. История зарубежной этнографии. М.: Высшая школа, 1978).

специалистов. В учебнике «Этнология» подчеркивается, что пока еще не сложилось общепризнанного понимания природы, характера и строения этноса²⁹

Необходимо также заметить, что всё культурно-антропологическое знание часто именуется этнологией. Этнология – это исследования различных культур в единстве общетеоретического и конкретно-эмпирического (этнографического) уровней анализа. Именно в таком значении употребляется данный термин в вышеупомянутом учебнике. За словом «этнографический» закрепилось значение первичного сбора информации о культурах (как экспериментального, так и полевого, полученного методом включенного наблюдения, а также посредством анкет и интервью-опросов).

Гораздо более определенно выглядят исследования, опирающиеся на учет национальных и культурных особенностей, в современной психиатрии.

Психиатрия является одной из немногих медицинских дисциплин, которые органически связаны с состоянием развития не только биологической науки, но и психологии, социологии, философии, антропологии, культурологии, истории, теологии соответствующей исторической эпохи. Вне исторического контекста психиатрия немыслима, так как она является частью культурной системы общества. В мировой психиатрии психические и поведенческие расстройства всегда рассматривались и изучались в социальном контексте, а сама психиатрия всегда была включена в контекст культуры. Следует отметить и то, что психиатрия как деятельность гораздо древнее теоретических наук (например, психологии, фактически родившейся в лаборатории Вундта в середине 19 века), ибо психически больных всегда лечили.

Рассмотрение развития психиатрии в историческом аспекте показывает, что она развивается не только как клиническая дисциплина, но и как общественный институт, отражающий изменение идеологии, культуры, экономики и права.

Роль личностных особенностей в формировании клинического своеобразия психических и поведенческих расстройств неоднократно обсуждалась психиатрами. Однако долгое время в «мейнстриме» теории акцент делался на изучении биологических и микро-социальных факторов (семейных, производственных, партнерских и прочих персональных отношениях), имеющих непосредственное отношение к конкретной личности. Культуральные и конкретно-исторические условия персоногенеза оставались преимущественно на периферии анализа. Так, в клинической психиатрии использовались классификации личностных особенностей, в которых не учитывалось историко-культуральное своеобразие эпохи – например, ставшие хрестоматийными типологии личности (интроверт-экстраверт) и характера (истерический, шизоидный, эпилептоидный, психастенический, астенический, паранойяльный).

Между тем, профессором Московского университета М.М. Троицким еще в 1882 г. была предпринята попытка соотнести психологию личности с конкретно-историческими

²⁹ См.: Этнология: Учебник для вузов. М., 1994.

условиями ее формирования. В своем труде «Наука о духе» М.М. Троицкий предложил описывать естественное и культурное развитие личности «как длительный ряд психологических превращений» на фоне социальных преобразований. «Изменения государственного характера – реформы и перевороты, – писал он, – способны произвести потрясение самих основ личности, изменяя коренным образом личные свойства людей». При описании исторического своеобразия личности М.М. Троицкий ввел понятие «общественно-историческая культура личности»³⁰.

Взаимосвязь исторических событий с психическими и поведенческими расстройствами интересовала многих специалистов в области человековедения. Наиболее актуальными эти проблемы становились в кризисные периоды истории. Особую актуальность проблема психологического эффекта исторических событий и их воздействия на личностную структуру человека приобрела в психиатрии в XX веке. В 1922 году психолог А.Ф. Лазурский сформулировал концепцию отношений, в которой процесс формирования черт характера рассматривался как процесс перехода социальных отношений во внутреннее. Лазурский показал, что характеристики исторической эпохи существенно влияют на формирование личностных особенностей человека. В дальнейшем эта теория была развита в 60–70-х гг. прошлого века В.Н. Мясищевым, Б.Г. Ананьевым и К.К. Платоновым³¹.

Но более всего изучение влияния культурно-исторических событий на формирование психических процессов человека связывается в отечественной науке с именами Льва Семеновича Выготского (1896–1934) и Александра Романовича Лурия (1902–1977). В основу своей культурно-исторической психологии Л.С. Выготский положил данные полевых исследований, проведенных А.Р. Лурия в 1930–1931 гг. в Киргизии и Узбекистане. Используя экспериментальные методы, он изучал познавательные процессы у местных жителей, за короткий промежуток времени переживших переход к новой исторической формации (неграмотных и овладевших новым пластом культуры, грамотных и получивших хотя бы начальное образование). В ходе исследований Л.С. Выготский пришел к выводу, что многочисленные «знаки» истории и культуры изменяют психику человека. Историки науки назвали Л.С. Выготского «Моцартом в психологии»³². Прожив всего 38 лет, Л.С. Выготский написал фундаментальный труд «Исторический смысл психологического кризиса» (1927 г.), в котором в рамках созданной им культурно-исторической теории изложил идею о знаковом характере психических изменений. К сожалению, книга увидела свет только через 56 лет – в 1982 году. Его идеи, получившие развитие в трудах его последователей и учеников А.Н. Леонтьева, А.Р. Лурия, В.П. Зинченко, А.Г. Асмолова, не нашли должного отражения в отечественной психиатрии советского периода. В то время как за рубежом культурно-исторический подход в психиатрии развивался поступательно.

³⁰ Троицкий М.М. Наука о духе: общие свойства и законы человеческого духа: В 2т. М., 1882. Т. 1. С. 86–294.

³¹ См.: Мясищев В.Н. Личность и неврозы. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1960; Ананьев Б.Г. О проблемах современного человековедения. М.: Наука? 1977.

³² См.: Юрьева Л.Н. Психические и поведенческие расстройства. Киев: Сфера, 2002. С. 37.

Впервые мысль о травматических последствиях социокультуральных изменений для современников и их потомков высказал З. Фрейд в работе «Моисей и монотеизм». Он усматривал в них корни массовых социальных движений (войн и революций). Именно Фрейдом впервые был сформулирован тезис о том, что, если неврозы становятся массовым явлением, то это означает, что в данном обществе появились социально-культуральные механизмы, которые их воспроизводят. Более того, он убедительно продемонстрировал, что эти культуральные механизмы определяют невротические состояния и содержательно. Конкретная социокультуральная ситуация порождает специфические невротические состояния, характерные именно для этого исторического времени и геополитического пространства. В современной исторической психологии эта точка зрения нашла свое отражение в концепции «исторического невроза». Его идеи также легли в основу исследований историко-психологических корней тоталитарных режимов.

Ученик З. Фрейда, всемирно известный американский психиатр, писатель и педагог, Франц Александер, анализировал влияние на психическое состояние человека историко-культурных изменений в обществе. Развив концепцию «культурного сдвига», выдвинутую социологом Уильямом Огберном, Ф. Александер пришел к выводу, что общественные позиции людей намного переживают породившие их общественные структуры, то есть, эмоциональные отношения имеют тенденцию отставать от историко-культурных изменений³³.

Карен Хорни (1885–1952), проанализировав этиологию и клинические проявления невротического поведения в различных культурных условиях, пришла к выводу о важнейшем влиянии социокультуральной среды на формирование личности и клиническое оформление неврозов. Она создала социокультуральную теорию личности, в которой отвергла ряд постулатов психоанализа. В своей книге «Невротическая личность нашего времени» К. Хорни сформулировала основные концепции и принципы социокультуральной теории, показав, что современная культура порождает в людях высокий уровень тревожности³⁴.

Эрик Гомбургер Эриксон (1902–1994) – американский психолог и психотерапевт, один из основателей эго-психологии, автор одной из первых психологических теорий жизненного цикла, создатель психоисторической модели социального познания. Созданная им теория опирается на связь индивидуального психологического развития с социокультурным влиянием и основывается на постулате социокультурной обусловленности психики человека. Им было разработано понятие психосоциальной идентичности как основного фактора психического здоровья. В условиях существенных социальных подвижек эта идентичность может быть нарушена, поэтому для ее восстановления необходимы осо-

³³ См.: Александер Ф., Селесник Ш. Человек и его душа: познание и врачевание от древности и до наших дней. М.: Прогресс – Культура; Изд-во агентства «Яхтсмен», 1995.

³⁴ См.: K.Horney. The Neurotic Personality of Our Time. N.Y.: W.W.Norton & Co, 1937 (М.: Прогресс-Универс, 1993).

бые психотерапевтические мероприятия. Эриксоном была разработана теория стадийного развития личности, предполагающая прохождение ребенком восьми стадий развития. На развитие личности решающее влияние оказывает социальная среда, и каждая новая стадия развития человека сопровождается психосоциальным кризисом, «который возникает как следствие достижения определенного уровня психологической зрелости и социальных требований, предъявляемых к индивидууму на этой стадии».³⁵ Эриксону удалось расширить и развить фрейдовскую концепцию психосексуальных стадий развития, связав развитие индивида с социальными нормами. Зрелая личность, по Эриксону, представляет собой продукт как внутриспсихических, так и общественных факторов. Становление личности не заканчивается в подростковом возрасте, но растягивается на весь жизненный цикл.

Эриксоном было выделено восемь стадий развития, которые он описал в терминах конфликтов, от разрешения которых на каждой стадии зависит успешность развития. Он свел эти стадии в одну таблицу, над которой работал в течение 20 лет. Эриксон опубликовал ее трижды (1959, 1963, 1968), в настоящее время эта таблица периодизации входит во все учебники по возрастной психологии. Книги Эриксона используются в вузах США не только на факультетах психологии и психиатрии. Почти каждый учебник, имеющий дело с развитием человека, описывает восемь стадий жизненного цикла человека.

Каждая из стадий развития сопровождается как позитивными, так и негативными последствиями. Если кризис преодолен, то личность обогащается новыми, положительными качествами и сильными сторонами, если не преодолен – возникают симптомы и проблемы, которые могут повлечь за собой развитие психических и поведенческих расстройств. Влияние культуры и истории на развитие личности на всех этапах ее жизни было убедительно продемонстрировано Э. Эриксоном в клинических наблюдениях, а также при анализе биографий исторических деятелей.

То новое, что Эриксон внес в психоанализ, наиболее ярко отражено в его психоисторических очерках, соединяющих глубину психологического анализа с широтой исторической перспективы. Опубликовав в 1950 году работу «Детство и общество», Эриксон приложил свою теорию жизненного цикла к биографиям выдающихся людей. Он написал несколько блестящих очерков о Максиме Горьком, Джордже Бернарде Шоу и Фрейде. В этих психологических портретах отразился также проницательный подход Эриксона к социальной и политической истории Европы и знание европейской литературы. В каждом очерке избранный деятель вырастает до размеров исторической фигуры, которая несет на себе отпечаток эпохи и накладывает на эпоху собственный отпечаток. Как и последующие монографии, эти очерки Эриксона выделяются из жанра психоаналитической биографии тем, что совмещают изучение индивидуальной личности с историческим анализом. Его психоисторические и психосоциальные работы «Лютер в молодости» (1958 г.) и «Правда

³⁵ Эриксон М. Мой голос останется с вами. СПб.: Петербург-XXI век, 1995. С. 37.

Ганди» (1969 г.) получили широкое признание (последняя была удостоена Пулицеровской Премии и Премии Национальной книги по отделу философии и религии).

Ведя речь об истории становления современных теорий, невозможно обойти работы немецкого психолога и философа, представителя гуманистического направления Эриха Фромма. На основе анализа социокультуральных условий существования человека и их влияния на формирование личности с конца Средневековья (конец XV века) до нашего времени Э. Фромм пришел к выводу, что социальные, политические, экономические и религиозные факторы играют существенную роль в формировании личности. Он доказал, что для каждого исторического периода характерны свои специфические личностные особенности. Например, неотъемлемыми чертами человеческого существования в современном буржуазном обществе, согласно Э. Фромму, являются одиночество, изоляция и отчужденность. Мысли, изложенные Э. Фроммом почти полстолетия тому назад, актуальны и сегодня.

Исследуя тоталитарные режимы (главным образом – на примере нацистской Германии), Фромм видит в них механизм бегства от свободы в виде подчинения человеком своей воли внешнему авторитету – партии, державе, «закону и порядку» как самоценности. Это в равной мере относится и к массам, и к вождям, — Гитлер считал себя орудием Судьбы, Нации и Природы; Сталин руководствовался интересами Государства. Характерологический тип, господствующий в этих обществах (социальный характер) Фромм называет авторитарным («садо-мазохистским»). В демократических режимах XX века Фромм также наблюдает бегство от свободы, но его механизм несколько иной. Здесь личность не подчиняет себя внешней силе, а полностью интегрируется в нее. Человек как бы облакает себя в красочную упаковку, чтобы выгоднее «продаваться» на «рынке личностей» – при устройстве на работу, завязывании деловых знакомств и т. п. Этот тип характера Фромм называл конформистским (в других работах — рыночным).

В целом Э. Фромм (1947) выделил пять социальных типов характера, типичных для современных обществ³⁶.

Рецептивный тип. Это люди с низкой самооценкой, зависимые, пассивные, доверчивые и сентиментальные. Для них характерна иждивенчески-потребительская позиция, они не рассчитывают на свои силы, возлагая надежды на родственников, друзей, государство. Они считают, что от них ничего или мало что зависит, и сценарий своей жизни связывают с внешними обстоятельствами. Такие люди плохо адаптируются к социально-политическим изменениям, болезненно на них реагируют, идеализируют прошлое, легко становятся жертвами финансовых афер. Стресс социальных изменений может повлечь для этой группы клинически оформленные психические и поведенческие расстройства.

Эксплуатирующий тип. Для этих людей характерны высокая самооценка, уверенность в себе, чувство собственного достоинства, импульсивность, агрессивность, эгоцен-

³⁶ См.: Э. Фромм. Бегство от свободы. М.: Прогресс, 1995.

тризм, склонность к обладанию чужими идеями, эмоциями, плодами труда. Стратегия их поведения в ситуации социально-политических перемен деструктивна, часто антисоциальна, ориентирована на присвоение чужих материальных ценностей и идей.

Накапливающий тип. Эти люди ригидны, упрямы, подозрительны, тяготеют к прошлому и сопротивляются социально-политическим изменениям. Вместе с тем, они предусмотрительны, сдержанны, лояльны, стремятся к обладанию материальными благами, властью, любовью и не приемлют никаких попользований на свои накопления.

Рыночный (конформистский) тип. Этот тип сформировался современной рыночной экономикой и характеризуется такими ключевыми чертами характера как оппортунизм, бесцельность, бестактность, опустошенность, неразборчивость в средствах, открытость, любознательность. Для этих лиц характерно убеждение, что личность оценивается как товар, который можно продать или обменять. Они знакомятся только с «нужными» людьми, с которыми они обходительны и готовы продемонстрировать нужную черту характера. «Я такой, каким вы хотите меня видеть» – вот их девиз.

Продуктивный характер. Это самодостаточные люди, с адекватной самооценкой, зрелой и целостной структурой характера. Они независимы, честны, спокойны, склонны к совершению социально-полезных поступков и творческому самовыражению. Их отличает забота обо всем живом на Земле, ответственность, уважение и компетентность.

Эти типы характера Э. Фромм далее разделил на две группы: продуктивные (здоровые) и непродуктивные (нездоровые) типы. К непродуктивным типам он отнес рецепторный, эксплуатирующий, накапливающий и рыночный типы характера. Однако, сам Фромм подчеркивал, что ни один из этих типов не существует в чистом виде, непродуктивные и продуктивные качества сочетаются у разных людей в разных пропорциях.

Опираясь на концепцию Э. Фромма, представители современной психологии и психиатрии предполагают большую значимость социальных типов характера в переломные периоды истории. Например, «в тоталитарном обществе, характерном для СССР, произошла социально обусловленная деформация характера, где на протяжении 70 лет доминировал субмиссивный тип воспитания детей в коллективных учреждениях и авторитарный стиль руководства, способствующий формированию тоталитарного сознания в популяции. Такой тип людей культивировался в течение четырех поколений. Они хорошо адаптировались, так как отвечали стандартам «психической нормы» этого общества: жить и думать, как все, не выделяться, не претендовать на более высокую социальную ступень, ждать милости от власти придержащих. В условиях открытого общества с формирующейся рыночной экономикой такой тип личности оказался дезадаптированным и не способным к самостоятельным действиям, требующим риска, долгосрочного прогнозирования и нестандартных решений»³⁷.

³⁷ Юрьева Л.Н. Психические и поведенческие расстройства. Киев: Сфера, 2002. С. 43.

Радикальные и стремительные преобразования исторического масштаба явились для населения СССР сильнейшим стрессовым фактором. Причем, одним из наиболее мощных психологических потрясений явилась неожиданно обретенная, недоступная раньше свобода от жестких социальных, политических, религиозных и экономических ограничений. Этот феномен был рассмотрен Э. Фроммом еще в 1941 году в книге «Бегство от свободы», где он писал, что у обезличенного человека с утраченным чувством «Я» неожиданно пришедшая свобода вызывает острое чувство беспомощности, одиночества, тревоги, неизвестности и глубокий внутриличностный конфликт. «Свободный человек неизбежно лишен безопасности, мыслящий человек неизбежно лишен уверенности»³⁸.

Конфликт между стремлением к свободе и стремлением к безопасности во многом обусловлен экзистенциальными потребностями человека. Согласно теории Э. Фромма, существует 5 основных экзистенциальных потребностей.

Потребность в установлении связей. Для преодоления чувства отчужденности и изоляции от общества человеку необходимо о ком-то заботиться, нести ответственность и любить. Если эта потребность не удовлетворена, человек не способен доверять другим, и отстаивает только свои эгоистические интересы.

Потребность в преодолении. Преодоление себя путем активной творческой деятельности позволяет достичь чувства свободы и собственной значимости, повысить самооценку. Невозможность удовлетворения этой потребности влечет за собой деструктивность (человек пытается преодолеть чувство неполноценности, уничтожая или покоряя других).

Потребность в корнях. На протяжении жизни человек испытывает потребность в родовых корнях и семейных традициях, в чувстве стабильности и прочности, что дает ощущения, сходные с чувством безопасности, которое давала связь с матерью в детстве.

Потребность в идентичности. Человек нуждается в отчетливом осознании своей индивидуальности, непохожести на других, в самоидентификации. При неудовлетворении этой потребности человек не достигает подлинного чувства самоидентификации, он копирует привычки, стиль жизни и личностную стратегию поведения других. Особенности конформистского сознания наиболее явно проявляются в периоды исторических перемен.

Потребность в системе взглядов и преданности. Для преодоления тревоги, изолированности от общества и обретения смысла жизни человеку необходима стабильная система убеждений и взглядов на природу, мораль и общество. Люди также нуждаются в объекте преданности и в возможности посвятить себя служению какой-либо идее, высшей цели или Богу.

Неудовлетворение основных экзистенциальных потребностей приводит личность к «экзистенциальному вакууму». В ситуации смены исторической эпохи такая личность

³⁸ Фромм Э. Бегство от свободы. М.: Прогресс, 1995. С. 217.

оказывается в группе риска по невротическим, связанным со стрессом, соматоформным, наркогенным и аффективным расстройствам. Эти лица склонны также к возникновению индуцированных психозов и фанатизма.

Идеи Э. Фромма и его предшественников нашли развитие в современной психиатрии, в частности, в таких ее новых, относительно молодых направлениях как культуральная и транскультуральная психиатрия.

Понятие «транскультуральная психиатрия» было введено в 1965 президентом Американского Психосоматического Общества E.D. Wittkower и является общепринятым как в публикациях, так и в деятельности профессиональных организаций. По E.D. Wittkower транскультуральная психиатрия представляет собой раздел социальной психиатрии, который занимается культуральными аспектами возникновения, в частности, форм и лечения психических расстройств в различных культурах. В этой области, помимо общепринятых обозначений симптомов и синдромов, широко используют и термины, отражающие этнические и иные особенности феноменологии психических расстройств. Приставка «транс» означает культурно обусловленную точку зрения, хотя, прежде всего, важно понять пациента и его картину заболевания исходя из собственной культуры. В английском языке используется в основном понятие «кросскультуральный», которое, по сути, является синонимом. Распространены также понятия «этнопсихиатрия», «культуральная психиатрия», «культурально-обусловленная или культурально-ориентированная психиатрия» и «антропологическая психиатрия».

Культуральная психиатрия основывается на принципиально иной научной парадигме, нежели классическая психиатрия, базирующаяся на биомедицинской модели. Культуральная психиатрия изучает влияние культуральных факторов на психическое здоровье населения и на клинические особенности психических и поведенческих расстройств, формирующихся под воздействием этих факторов, то есть основывается на антропологическом подходе к психическим феноменам. Кросс-культуральные исследования показали, что изменения в любом секторе культуры (например, экономическом или идеологическом) неминуемо влекут за собой изменения в состоянии психического здоровья популяции.

Наиболее общим и строгим определением следует, видимо, считать определение, употребляемое в Лексиконе психиатрии ВОЗ, согласно которому культуральной психиатрией является область психиатрии, занимающаяся отношением культуральных характеристик к психическим расстройствам и психиатрической помощи³⁹.

Тезис «Каждая эпоха имеет свою психиатрию» вполне приложим при анализе основных направлений современной психиатрии. Психиатрия «неотвратимо утверждает

³⁹ Лексикон терминов, относящихся к алкоголю и другим психоактивным средствам. Лексикон кросс-культуральных терминов, относящихся к психическому здоровью / Пер. с англ. под общ. ред. В.Б. Позняка. К.: Сфера, 2001.

свой экстрамуральный, внебольничный статус... Активно вторгаясь в смежные с ней немедицинские области»⁴⁰.

В последнее время все чаще прослеживается обращение научных исследований к проблемам транскультуральной (кросскультуральной, этнокультуральной) психиатрии с целью достижения наиболее полного понимания роли этно- и социокультуральных факторов в развитии нарушений психического здоровья. Исследования отечественных и зарубежных ученых свидетельствуют о наличии тесных взаимосвязей между различными этническими и социокультуральными характеристиками, клинической структурой и динамикой психических расстройств.

В отечественной психиатрии в течение жизни одного поколения психиатров произошел мировоззренческий переворот, «который можно сравнить со снятием цепей с психически больных Филиппом Пинеллем в год Великой французской революции. Снятие мировоззренческих цепей с профессионального сознания отечественных психиатров по времени тоже совпало с революционным социально-политическим сдвигом – началом перестройки»⁴¹. В постсоветских странах за короткий период претерпели существенные изменения ментальность, религиозная идеология и национальная мотивация, то есть произошел культуральный сдвиг, наложивший отпечаток на психологическое самочувствие населения и его психический статус. Именно в этот период в России активное развитие получили социодинамическая и социальная психиатрия, историческая и социальная психология, культурология, антропология, появились психоисторические исследования.

Влияние исторической ситуации на психическое здоровье населения в настоящее время признается всеми школами, ведущими историко-психологические и психиатрические исследования. Еще К. Ясперс (1913 г.) писал, что «нельзя понять человека без рассмотрения его сквозь призму его исторической изменчивости и обусловленности»⁴².

В разные периоды истории распространенность и заболеваемость психическими и поведенческими расстройствами имеет свою специфику. Следует отметить, что для изучения взаимосвязи исторических событий с состоянием психического здоровья социальные психологи ввели понятие «исторической ситуации».

Историческая ситуация – это такое состояние социальной системы, временные границы которого определены изменением социальных параметров, имеющих психологическую значимость для членов общества с точки зрения их самореализации. Статические характеристики исторической ситуации (социально-экономические, политические, культурные институты и отношения) рассматриваются как условия существования человека в обществе с точки зрения их значимости для его жизнедеятельности. Динамические харак-

⁴⁰ Семке В.Я. Превентивная психиатрия. Томск: Изд-во Томского университета, 1999. С. 71.

⁴¹ Юрьева Л.Н. 2002. Указ. соч. С. 55.

⁴² Ясперс К. Общая психопатология / Пер. с нем. М.: Практика, 1997. С. 858.

теристики исторической ситуации (социокультурные, экономические, политические и пр. изменения) оцениваются с точки зрения их психологического эффекта.

Для стран СНГ особо актуальны исследования, посвященные изучению формирования личности в периоды исторических преобразований, сопровождаемые социокультуральными изменениями, сменой ментальности и национальной мотивации, изменением религиозной идеологии. Изучение исторического персонотипа позволило обосновать тезис об историческом своеобразии личности.

Свойственные периодам исторических событий глубокие эмоциональные потрясения, аномия, экзистенциальный кризис, экономические трудности, переживаемые популяцией в целом, воздействуют на людей совершенно иначе, чем потрясения сугубо личного характера. Под их влиянием формируется историческое своеобразие личности – комплекс психологических свойств, характерный для личности определенной исторической эпохи и сформировавшийся под влиянием конкретно-исторических условий социализации.

Степень влияния исторических событий на развитие личности определяется также ее исторической чувствительностью – специфической чувствительностью личности к изменениям определенных характеристик исторической ситуации.

Культуральные факторы, влияющие на психическое здоровье, современная психиатрия условно подразделяет на две группы: социокультуральные и этнокультуральные. К социокультуральным факторам относят социально-политические, социально-экономические, культуральные и микросоциальные условия, в которых проживает население, то есть особенности исторической ситуации. К этнокультуральным факторам относят: особенности национальной ментальности, религиозных убеждений, традиций, обычаев, мифологии⁴³. Влияние этих факторов прослеживается на индивидуально-личностном и на популяционном уровне. При этом популяции могут быть как этнически однородными, так и этнически разнородными.

Современная психиатрия активно занимается исследованиями отдельных производственных и климатогеографических регионов, отдельных микросоциальных групп и контингентов.

В этой связи, например, представляет интерес дифференциально-аналитическая концепция Н. Пезешкиана, в которой он использовал транскультуральный подход при объяснении механизмов формирования личностных качеств, иерархии ценностей и потребностей. Проанализировав ментальность представителей восточной и западной культур, он описал приоритеты, характерные для них. Согласно данной концепции личностные ценности сосредоточены в четырех областях. На основе культивирования этих ценностей в популяции формируются определенные приоритеты, стремление к которым становится смыслом жизни, а их утрата приводит к личностному кризису. Ценности каждой из

⁴³ Положий Б.С. Культуральные аспекты психического здоровья населения России // Материалы XII съезда психиатров России. М., 1995. С. 102–103.

четырёх сфер передаются из поколения в поколение, закрепляются в процессе воспитания и обучения и, согласно концепции К. Юнга, находят отражение в коллективном бессознательном.

Н. Пезешкиан выделяет 4 области, в которых сосредоточены личностные ценности и приоритеты: тело-ощущения (физическое и психическое самочувствие, внешняя привлекательность, сексуальность, удовлетворенность процессом сна и принятия пищи); деятельность – работа (карьерные ценности, включающие престижность работы, отношение к труду, авторитет); контакты (любовь, терпение, доверие; фантазии – будущее (ценность религии, творчества, интуитивных способов жизни)).

Человек западной психологической культуры ориентирован на ценности, сосредоточенные в первых двух областях: здоровье, молодость, спортивность, сексуальная привлекательность, успех в бизнесе, карьеризм, ориентация на престиж и успех. Для него характерен индивидуализм, эгоцентризм, прагматизм. Цель жизни заключена в обладании этими ценностями. Для человека восточной психологической культуры приоритетны ценности третьей и четвертой области: необходимость в эмоциональных контактах с людьми, поиск смысла жизни, творческое самовыражение. Он просоциально направлен, склонен к коллективизму, группоцентричен. Следование традициям, которые выросли из опыта многих поколений, является одной из главных ценностей этой культуры, которая нивелирует проблему «отцов и детей», столь характерную для западной культуры.

В периоды исторических потрясений, когда выражены процессы культурной ассимиляции, происходит ломка культурального стереотипа и национальной мотивации, что может способствовать развитию «культурного» шока. Молодые люди, наоборот, склонны к ассимиляции не свойственных предыдущему поколению ценностей и приоритетов, что приводит к межпоколенческим конфликтам⁴⁴.

Профессор В.А. Абабков, анализируя работу отделения неврозов и психотерапии института им. В.М. Бехтерева за 40 лет (40–80-е гг. XX столетия), выявил и описал связь между видом невроза, исторической эпохой, невротическим синдромом и характером патоморфоза невроза. «Патоморфоз неврозов на уровне клинических форм определялся изменениями макросоциальных факторов (экономических и политических условий в нашей стране), которые опосредованно, через микросоциальные условия влияли на преобладание тех или иных типов невротических конфликтов, обусловивших в значительной мере формы неврозов»⁴⁵.

В настоящее время, когда российское общество переживает период глобальных исторических преобразований, подходы, ориентированные на изучение влияния социокуль-

⁴⁴ Пезешкиан Н. Психотерапия повседневной жизни. М.: 1995. С. 156.

⁴⁵ Абабков В.А. Клинический патоморфоз неврозов (по данным 40-летней работы отделения неврозов и психотерапии института им. В.М. Бехтерева) // Теория и практика медицинской психологии и психотерапии / Под ред. М.М. Кабанова. СПб., 1994. С. 110–113.

туральных факторов на развитие отдельной личности и людских общностей, приобретают все большую актуальность.

Общественно-экономическая ситуация, как показывают события последних десятилетий, под влиянием различных внешних и внутренних факторов оказывается нестабильной и подвержена непредсказуемым и неподконтрольным для большинства людей воздействиям, вызывая сложности не только экономического, но и психологического характера. Российские граждане имеют большой опыт столкновения с неконтролируемыми для них политическими, экономическими и социальными изменениями. Этот опыт, подкрепляемый новыми тревогами, актуализирует предрасположенность человека к возникновению беспомощности. Российское общество переживает период духовного неблагополучия. Ощущение безысходности, ненужности, потери смысла жизни, отсутствие веры в собственную значимость и возможность самостоятельно влиять на ход текущих событий – все эти явления имеют устойчивую тенденцию к росту.

Сложившуюся ситуацию уместно проиллюстрировать так называемой теорией выученной беспомощности, которая была разработана в конце 60-х психологами С. Майером и М. Селигманом. Суть теории заключается в том, что если обычный человек многократно сталкивается с тем фактом, что неприятность неизбежна, у него развивается непоколебимая установка, что пытаться предотвратить ее больше не стоит. Первые эксперименты, как и положено, проводились на собаках и происходили так: собаку закрывали в камере и подвергали ударам тока в различных точках помещения. После этого на второй фазе эксперимента собаку переводили в помещение, где от удара тока можно было убежать, перепрыгнув через незначительную преграду. Собака, которая не принимала участие в первой фазе эксперимента, использовала свою возможность убежать, чтобы избежать ударов тока, а собака, которая прошла первую фазу, просто ложилась на пол и не искала путей спасения, демонстрируя и при этом все признаки депрессии⁴⁶.

Государственные программы модернизации экономики и социальной сферы требуют не только финансовых инвестиций, но и психологической готовности людей к изменениям, включенности в инновационный процесс. Многообещающие проекты теряют эффективность по психологическим причинам. В реальности же, наиболее образованная часть общества пребывает в состоянии депрессии, видя единственный выход в том, чтобы «убежать, спрятаться», то есть эмигрировать.

Пессимистические ожидания людей относительно нововведений оказываются препятствием для развития в экономической, социальной, политической сферах, тогда как оптимизм является важнейшей психологической составляющей инновационной деятельности.

Личность, её особенности, история её становления являются ключевыми в понимании природы поведения человека.

⁴⁶ См.: Селигман М. Новая позитивная психология. София, 2006.

Общественное психологическое здоровье является важным показателем развития общества, поскольку оно – «это, прежде всего, оптимальное протекание всех процессов жизнедеятельности индивида в обществе, выражающееся через энергичное функционирование всей социальной системы и высокий тонус общественной жизни, через высокий уровень удовлетворенности человека различными аспектами своего бытия и социально-оптимистическое мировоззрение»⁴⁷.

Знание о психологических и психопатологических тенденциях развития личности в неблагоприятной исторической ситуации, а также знание закономерностей исторического персонотеза позволят прогнозировать стратегии поведения личности в условиях социально-экономического и духовного кризиса, а также разрабатывать профилактические и психокоррекционные программы, включающие методы психологической и социально-исторической коррекции.

Современная психология и психиатрия признает, что формирование надежной стрессоустойчивости – «задача не только медицинского плана. Требуются совместные усилия для плодотворного взаимодействия» различных научных коллективов⁴⁸.

Экономическая же теория все больше склоняется к выводу о том, что одной из важнейших особенностей анализа функционирования институтов современного российского общества является его подчеркнуто междисциплинарный характер. Дополнение традиционных подходов инструментарием современных направлений психологии и культуральной психиатрии призвано существенно способствовать повышению эффективности исследования институциональных проблем экономического развития.

⁴⁷ Кон И.С. Ребенок и общество: (Историко-этнографическая перспектива). М.: Наука, 1988. С. 58.

⁴⁸ Семке В.Я. Превентивная психиатрия. Томск: Изд-во Томского университета, 1999. С. 61.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА*

Введение

В настоящее время значение социального предпринимательства в мире усиливается с каждым годом. Рост численности публикаций по данному вопросу приводит к тому, что данная тематика оказывается столь же востребованной исследователями, как и вопросы технологической модернизации, и одной из причин этого является потребность в теоретическом осмыслении явления, популярность которого стремительно растет. Саму по себе модель социального предпринимательства вполне можно назвать либеральной и вполне согласующейся с общим направлением экономического развития, именуемым *мэйнстрим*, поскольку она предполагает поиск форм поддержки социально незащищенных категорий граждан, основываясь на принципах традиционного предпринимательства, но действует в рамках существующей парадигмы.

Под социальным предпринимателем обычно понимается лицо, которое создает условия, предоставляющие возможности для малообеспеченных или незащищенных категорий граждан повысить уровень своего благосостояния. Отличительными особенностями социального предпринимательства являются инновационность, масштабируемость и тиражируемость, что предполагает увеличение масштаба деятельности социального предприятия (на национальном и международном уровнях) и возможность распространения успешных бизнес-моделей в других регионах. Хотя согласно декларации компании «Ашокка», под социальным предпринимателем понимается человек, который изменяет социальную систему, правильнее было бы утверждать, что речь идет не об изменении системы, а об ее укреплении, если понимать под системой всю совокупность общественно-экономических взаимодействий, подчиненную определенным стандартам хозяйственной деятельности, т.е. того, что принято именовать парадигмой.

Основной задачей настоящей работы является выявление некоторых понятийных основ, которые бы позволили сделать границы социального предпринимательства как общественно-экономического явления более четкими, учитывая значительный плюрализм, который существует в экономической литературе по поводу его определения. Поскольку теория и практика развиваются параллельно, и практика, как правило, обогащает теорию, вносит в нее свои коррективы то, как нам кажется, существуют некоторые моменты в сфере социального предпринимательства, которые пока не охвачены теоретическими классификациями, и в настоящей работе будет предпринята попытка продвинуться вперед в восполнении этого пробела.

* Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (проект №10-06-00362-а).

Масштабы проявления социального предпринимательства

Как было отмечено, само понятие *социальное предпринимательство* до сих пор является дискуссионным, хотя по общему признанию, как явление оно существует уже, по меньшей мере, три столетия в США, появившись еще до периода колонизации. Основным моментом, вызывающим неоднозначность трактовок, является в первую очередь проблема выявления границ того, что можно называть социальным предпринимательством.

Согласно общепринятому определению, под социальным предпринимательством понимается предпринимательская деятельность, которая нацелена на смягчение или решение социальных проблем, характеризующаяся такими чертами, как: социальное воздействие; инновационность; самоокупаемость и финансовая устойчивость; масштабируемость и тиражируемость; предпринимательский подход;

Как мы видим, сами рамки данного определения являются настолько нечеткими, что позволяют включать в него, помимо имеющихся примеров собственно частных инициатив также и инициативы на государственном уровне. Так, например, К. Альтер¹ для того, чтобы представить широту поля социального предпринимательства, на примере истории развития конкретных компаний приводит обзор ряда разительно отличающихся друг от друга моделей социальных предприятий, возникших в разное время и сыгравших разную роль в развитии социального предпринимательства. В данное поле включаются кооперативы, организации гражданского общества, Соглашения о добросовестной торговле, Корпорации развития местных сообществ, социальные компании (так называемый «аффирмативный» бизнес – affirmative businesses), микропредприятия, правительственные программы для поддержки частных социальных инициатив, организации «Основы Пирамиды» (Base of the Pyramide, BoP), венчурная филантропия и «филантропренерство». Таким образом, любая из отмеченных категорий предпринимательской деятельности является выражением социального предпринимательства, так как предполагает реализацию некой социальной миссии, но путем применения предпринимательского подхода. Конечно же, называть социальным предпринимателем президента страны было бы не совсем верно, поскольку исполнение социальных обязательств является неотъемлемой частью его служебных обязанностей, но, тем не менее, если он создает некоторые условия для развития деловой активности в среде, которую составляют целевые группы социального предпринимательства, о нем можно было бы сказать, что он осуществляет функцию социального предпринимателя, поскольку, как показывает мировой опыт, большинство из них реализуют свою миссию именно таким способом: путем создания определенных инициатив по стимулированию деловой активности в среде развивающихся сообществ (далее РС), если рассмотреть некоторые примеры экспериментов обладателей грантов от компании «Ашока», основанной Биллом Дрейтоном для поддержки социальных предпринимателей во всем мире. В самой декларации компании «Ашока» образно говорится, что «социальным

¹ Alter S.K. Social Enterprise Typology. Virtue Ventures LLC. Nov. 27, 2007 (revised vers.).

предпринимателем считается тот индивид, который обнаруживает, что какой-то элемент общественной системы не функционирует, и он находит решение, позволяющее данному элементу включиться в работу системы»².

В этом смысле меры, предпринятые Б. Клинтоном для принуждения финансовых институтов к оказанию услуг по кредитованию малообеспеченных сообществ, также можно воспринимать как акт социального предпринимательства. В конце 90-х годов он ввел штрафные санкции для банков, отказывающихся кредитовать граждан с низким уровнем дохода и тем самым усилил действие Закона о реинвестировании местных сообществ (*Community Reinvestment Act*), согласно которому наименее обеспеченные клиенты банков могли требовать от них предоставления кредитов, которые представляли собой, по сути, реинвестирование депозитных средств «обратно» в повышение благосостояния данной социальной группы. В этом же смысле весьма показателен также и опыт депутата греческого парламента Елены Панаритис³, которая провозгласила себя социальным предпринимателем после проведенной ею реформы прав собственности в Перу, которая существенно улучшила положение трудовых мигрантов в этой стране. В силу того, что в этой стране в течение длительного времени доминировали традиции неформальных отношений собственности, усиливалось бедственное положение указанных категорий, поскольку они не имели даже возможности получить гарантии неприкосновенности своих жилых помещений в случае, если оставляли их на некоторое время. Все это накладывало свой отпечаток на характер их занятости и образ жизни, что фактически превращало их в маргинальную часть общества. Е. Панаритис, действуя в качестве эксперта Мирового банка, в сотрудничестве с правительством Перу осуществила реформу, устранившую «бреешь неформальности» в отношениях собственности, что существенно облегчило положение вышеуказанных категорий и позволило им успешно заниматься предпринимательской деятельностью. Мероприятия, осуществленные Б. Клинтоном и Е. Панаритис, можно охарактеризовать как проведение институциональных преобразований в общегосударственном масштабе. Рассмотренные примеры позволяют нам выявить основные контуры концептуальной модели социального предпринимательства.

Концептуальная модель социального предпринимательства

Учитывая все вышеизложенное, было бы целесообразно выделить два уровня измерения масштаба реализации социального предпринимательства: макроуровень и микроуровень (см. рис. 1). Для первого из них характерны модели взаимодействия социальных предпринимателей с государством и, как показывает практика, в этом аспекте могут потребоваться изменения существующего законодательства. Помимо тех примеров социального предпринимательства на макроуровне, которые были приведены в предыдущем па-

² Ashoka: Innovators for the Public. «What is a social entrepreneur» 2000, Ashoka Web page: http://www.ashoka.org/fellows/social_entrepreneur.cfm.

³ Panaritis E. Prosperity Unbound. Building Property Markets with Trust New York, Palgrave Macmillan, 2007.

раграфе, к этой категории можно было бы отнести и создание специализированных институтов развития местных сообществ (Community Development Financial Institutions), которые получили весьма значительное развитие в США. Для микроуровня характерны модели реализации социального предпринимательства на уровне конкретных сообществ (*communities*), если пользоваться зарубежной терминологией, которые не требуют, как правило, изменения действующего законодательства. Если для макроуровня характерны такие примеры, как политическое вмешательство в действующую законодательную систему, которые могут проходить под лозунгом социального предпринимательства, то для микроуровня характерны, наоборот, случаи локального характера, которые носят характер частных проектов, но имеют одну ярко выраженную направленность: адаптацию определенной целевой группы к условиям рыночного механизма экономической деятельности. Под целевой группой будем понимать, в первую очередь, социально уязвимые слои населения, а также лиц, живущих в развивающихся странах или в развитых, но относящихся к группе развивающихся сообществ (далее РС). Социальное предпринимательство, которое ориентировано на содействие РС, может выражаться, в частности, в форме реализации таких задач, как улучшение инвестиционного климата посредством введения различных механизмов стимулирования сбережений в данной среде и оказание финансовой поддержки местным инноваторам. Применительно к другим категориям социальное предпринимательство может выражаться в таких формах, как открытие курсов подготовки и переподготовки кадров в связи с изменяющимися потребностями рынка труда и создании рабочих мест для незащищенных слоев населения.

Сферы реализации социального предпринимательства

• Макроуровень



• Микроуровень

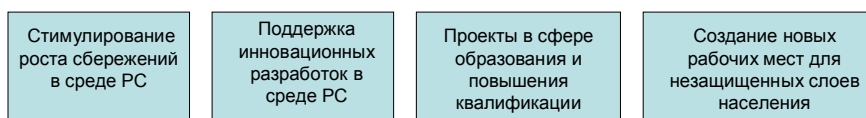


Рис. 1. Сферы реализации социального предпринимательства на различных уровнях

Существует точка зрения, согласно которой отличительной особенностью социального предпринимательства, по сравнению с НКО, считается стремление к получению прибыли⁴. Таким образом, за социальным предприятием закрепляется некий штамп, пусть и с некоторыми оговорками, но все же стремящегося к прибыли, а значит, *коммерческого* предприятия, что ставит его в один ряд с обычными предприятиями, и единственным критерием, по которому мы называем его социальным, является либо факт того, что либо оно оказывает определенные социальные услуги, либо является способом реализации модели занятости для определенной целевой группы (инвалидов, пенсионеров, многодетных матерей и т.д.). Подобный подход, на наш взгляд, не совсем верен, так как он искажает саму суть социального предпринимательства. Как нам представляется, основная задача данного направления состоит не в том, чтобы превратить предприятие в традиционное, а создать условия для самореализации для тех целевых групп, на которые оно ориентировано. Не случайно, механизмы финансовой поддержки, которые используются в зарубежной практике социальных предприятий, включают в себя массу финансовых инструментов, которые отличаются достаточно «щадящими» условиями применения, в частности, терпеливый капитал. Степень коммерциализации услуг социального предприятия, если она достигает 100 %-ной отметки, фактически говорит о том, что данное предприятие является уже достаточно зрелым для того, чтобы действовать в условиях конкуренции на равных правах с остальными участниками рынка, и таким образом, его особый статус уже вызывает недоумение. Хотя в долгосрочной перспективе такой вариант действительно возможен, и в действительности имеются примеры социальных предприятий, достигших полной коммерциализации, но они пока что составляют меньшинство среди рассматриваемых категорий. На начальном этапе, так или иначе, деятельность всех социальных предприятий частично субсидируется. Ведь, насколько показывают исследования⁵, большинство нынешних социальных предприятий в США представляют собой бывшие НКО, которые стали активно заниматься предпринимательской деятельностью.

Заключение

Таким образом, исследование проблем теоретической базы социального предпринимательства показывает, что существует ряд примеров, которые нуждаются в классификации. Разграничение сфер проявления социального предпринимательства на микроуровень и макроуровень позволяет выстроить определенную иерархию в системе социального предпринимательства по масштабу его проявления. Данная классификация позволит в дальнейшем подойти к более основательному определению данного явления и формированию соответствующих моделей его реализации на различных уровнях.

⁴ Баталина М., Московская А., Тарадина Л. Обзор опыта и концепций социального предпринимательства с учетом возможностей его применения в современной России. Препринт WP1/2008/02, Серия WP1 /http://www.hse.ru/data/2010/10/19/1238716640/WP1_2008_02.pdf.

⁵ Там же. С. 14.

SOCIETY OF DEVELOPING COMPREHENSIVE CONSCIOUS ACTIVITY: ESSENCE AND ISSUES

The human being has developed since his/her inception through nowadays. Despite certain deviations, decrease of development intensiveness conditioned by some internal and external conditions, or even temporary regress, development has factually been continual with an averagely growing conformity. The main results of development *inter alia*, are: creation and development of human society (HS), the growth of the HS scientific stock and its expansion in scope, globalization and integration trends, steadily increasing theoretical substantiation in decision making, valuation of inter-human relations, recognition and prioritization of human rights, widening opportunities of applying the results of scientific inventions in life, and many other achievements. Proceeding from the historically proven fact of conformity, which can also be considered as theoretical law of the HS continual development, one could conclude that it will continue in the future as well¹.

The continual development phenomenon of human being and HS, the revelation of factors contributing to augmenting its intensiveness, elaboration and implementation of application methods have acquired great importance for mankind. Already for a long time they are an important function for mankind, especially its intellectual sector and the governing body, as well as a practical issue of utmost importance for the future survival and development of HS. It is highly probable that they will maintain their importance in the coming time periods that would ensue the survival period of the HS. Moreover, along with development, their importance will gradually increase, therefore realization of those functions and attainment of highly substantiated solutions to the existing problems will require greater attention on part of the governing bodies. The ongoing versatile processes of globalization and integration in HS that relate to almost all the spheres and components of human activity and conditions of life, by their essence can be considered as directions for human and HS development, guided by the new, current level. Therefore, the mankind, and more specifically, the governing bodies that deal with HS, should keep these problems in the center of attention. The ways of their expression, causes, bases, consequences, possible impact on human development should be revealed, examined and evaluated. Such information will help to reveal the possibilities of solution to that problem, approaches, technological means and other comprehensive knowledge. They could serve as a basis in some directions of globalization and integration, to reveal and elaborate measures which would contribute

¹ The reality of conformity can be hindered by external or even certain internal unpredictable and unpreventable reasons. However, taking into consideration the past historical experience, the large scale of such reasons and therefore, the low probability of their fatal impact, as well as intensive scientific research aimed at predicting and preventing the to-be caused damage, at diminishing the impact scale, and the expected achievements, the hindering possibilities of the observed conformity have not been considered in this work.

to developing the human being and the HS, or will diminish the possibility of undesirable impact. This means that globalization and integration, from the point of view of unequivocal explanation of their essence, the distinguishing of characteristics, classification by impacts, level of technology, introduction to life and expansion possibilities, should be viewed as specialized directions, and therefore **specialization**, for the change in the essence of HS, the creation, investigation and management of knowledge, clarification of other spheres, that serves it. It, in turn, prompts the expediency of distinguishing those research works carried out in the sphere of science, as scientific direction, by establishing respective departments in the country, specialized in the implementation of those functions.

Given the current intensive development of globalization and integration processes and intended continuity, as well as professional orientation, wide expansion and significant impact on the human conscious activity in almost all spheres, the formation of the mentioned specialized sphere will not be restricted only to the development of that direction, deepening of related knowledge and its dissemination. Urgent solution should be given to the issue of training high class specialists in globalization and integration, as an important factor HS development. In its turn, the formation of the new theory of HS, as a branch of science, will become very timely. The same holds true for including it in the curricula for the higher educational institutions, distinguishing a respective branch for granting scientific degrees, formulating a list of existing problems, forming a register of issues that require urgent solution, organizing targeted and programmic research. All this will help to get the required solutions and make decisions on putting them into life. It should be noted that the terms of globalization and integration have not been unequivocally defined yet, though their importance has been fully recognized and research is being continuously carried out in this sphere. This circumstance also prioritizes the search for targeted solutions to the issues that relate to HS essence and development, and inclusion of their results in curricula, preparation of specialists in those directions, narrow specialization and solution of those issues that should become a subject of special research. The results can find widespread application in evading the negative impact and risks on HS development.

Clarification of the general characteristics of those objects' essence is of primary importance from the point of view of determining the direction of influence of HS, its components (including the directions of influence) on the human being, his/her development and other factors and the level of their expediency. It is necessary to explain in a unequivocal manner and to formulate definitions not only for HS and its elements, but also many other related concepts, **such as human community, human capital, group of people, team, cooperation, mutual agreement between actions, definition of proportions and provision, etc.** Each of them could be viewed as a system, therefore has been broken down to its components, which, at every level of hierarchic system, being an inferior system for its superior (macro) level, are being broken down to their components. Such a structuring-breaking down of systems is necessary and important, since the overall picture of the system is formulated by the combination of components, hence their re-

search, with the consideration of their specifics, their role and place in the formulation of the whole, is equally important as the evaluation of the whole.

Revelation of links and interrelations among those components, evaluation and determination of the role and place of each component in the whole is also very important. These characteristics are important not only for hierarchic systems but also for distinguishing network units at each level, which will allow defining the scope of mutual impacts at a given level. Only thanks to ***systemic structuring and evaluation***, it would be possible to define the place and role of separate components in the whole, as well as to distinguish the theoretically substantiated directions for increasing the efficiency and development of the comprehensive system. Consequently, the structuring of HS and research of components, as a means for thorough examination of the elaboration of methodical provision for its realization should be recognized as an important direction, therefore should be researched comprehensively and used widely.

The necessity for the component (module) research of the phenomena demonstrates the importance of that question, specifically, which of the components included in the whole system or which group encompassing those components should be given primacy to, in order to initiate the formation and research of that system. Since diverse components are included in the network level of hierarchy, and since general issues of a given level are valid for each of them, it is clear that they become issues for each component, but in a generalized form, adjusted to the activity and survival specifics for each component. Hence they factually acquire the form that corresponds to their specifics but does not contradict the essence and application of the main components of that level. Thus, they factually acquire a form which corresponds to their specifics but do not contradict the essence and application of general issues of a given level. This approach is the principle for the formation of horizontal (network) issues, which is transferred to each next (inferior) level of the system. As a result, each of those components that are transferred from an upper level with issues adjusted to its specifics and proportions that align with other components, splits into its components. To each of them, it transfers its issues -though transformed but transferred from the upper level.

Consequently, the latter become issues for the action of the lower levels as well, in a form adjusted to their specifics, this time already with the consideration of the specifics of network units. These actions will continue at all levels of hierarchy, up to the lowest level, therefore, it would be assumed, that the highest level and the comprehensive issues formed in it, acquire primary importance in the hierarchic system of issues, since at any inferior level they are adjusted or adapted to the specifics of that level by forming issues that do not contradict the issues of the upper level that have the same direction.

The application of the above presented approach allows forming such a comprehensive system of issues that would be adjusted to the specifics of the activity at any level. The issues included in that system would not contradict the universal issues of the system. ***The use of this fundamental principle should be considered very important in any system of activity, therefore***

the same holds true for the formulation of substantiated comprehensive issues that are applicable for the entire system in the upper (macro level) as well, and then their transfer to the elements of the lower level. However, it should be noted, that this approach does not exclude the possibilities of cases when certain issues formulated at the lower levels could be included in the lists of issues of higher levels too, by generalizing them.

The perceptions presented above allow assuring that the *essence and content of HS could and should be formulated as a community of people, the members of which are driven by similar universal issues, form and conduct such a lifestyle that ensures secure survival and continuous development for them and the entire society.* It proceeds from this explanation that the HS includes various organizational units not only for people but also for their lifestyle, no matter to which sphere of life they belong. Moreover, any entity of HS, as a member of united society, should bear responsibility for the flawless implementation of society's universal issues.

The society is interested in having a system of universal issues, with scientifically correct approaches and concrete, unequivocally perceived formulations. That will allow avoiding mistakes and the dangers embedded in them, i.e. will serve as a basis to be exempt of their negative impact on the development of society and satisfaction of demands of its member entities. To make the correct selection of those issues it would be necessary to take into consideration the historical experience of mankind's survival and development, the theoretical laws and principles formulated through scientific research, evaluation results of the societies' types and other factors. Their research has also brought to a conviction that while formulating HS principles and choosing an appropriate name for them, it would be necessary to take into account in the first place *the main abilities granted by nature to a human being, as the most important entity and the factors securing their development. They are, in our opinion – the congenital ability of a man to think and perform work. The unity of these two valuable abilities condition main characteristics of a human being – the possibility of conducting conscious activity and having continuous development.*

By realizing those opportunities, human community and its separate sectors have managed to improve significantly the level of satisfaction of their demands, to develop and formulate a high quality society. The search for the basis for its future development, expedient ways and effective means is still going on. Realization of such research with theoretical and practical orientation, receipt of knowledge-based results, the processing of technological means of results and their introduction as a very important factor for development should be in the center of society's attention and respectively a subject of their support.

The actions aimed at their realization should be guided and most probably, be supported at all levels of society, by creating professional organizations for that purpose and providing required conditions for effective acting. High quality specialists should be involved in their staff, therefore effective measures towards continuous training, retraining and effective use of their potential should be taken on a regular basis.

The above presented perceptions regarding the congenital capabilities of a human being and general characteristics of human society can help formulate a title adequate to human society. Such a title, in our opinion, can be considered «***Society of developing comprehensive conscious activity***». It is applicable for any human society, therefore it would be expedient to be recognized as an official title and be widely used for HS in its totality. Such approach does not contradict the currently used titles based on the characteristics of HS that emphasize the certain concrete characteristics, such as regional distribution, direction of activity, the condition of knowledge-based or targeted and other characteristics. However, to avoid misunderstanding, it should be necessarily mentioned which sector of HS is underscored.

Proceeding from the term-title that describes the essence of any phenomenon, given the requirement that it should correspond to the main content of the phenomenon, we think, it would be expedient to use also the term of ***degree of adequacy***. It would be necessary to elaborate methods and calculation approaches for its evaluation in different cases, taking into consideration also the possibilities of calculation. Proceeding from the specifics and requirements of concrete cases, it would be possible to define normative of the lower threshold of such adequacy.

We believe that as mentioned quantitative indicator of adequacy can be taken the proportion of the entire number of spheres (functions) that are included in the composition of a given phenomenon and affect the receipt of its activity, and the number of spheres out of those that were taken into consideration in the estimate of the degree of adequacy, by defining the scope of influence of each in the whole through weighting coefficients.

With the same logic, we think that it would be expedient to introduce the terms of ***degrees of consciousness and comprehensiveness*** to engage different inclusions of activity, as well as to formulate acceptable indicators for their evaluation and normative values.

CHINA AND INDIA: MAJOR DIFFERENCES OF DOING BUSINESS

1. Introduction

Before presenting an analysis of some macro- and ‘doing business’ aspects, I have to mention that I have mixed impressions after our visit what relates to the current stage of economic development both in China and in India.

China and India have made great achievements in developing their economies, reforming socio-political system within relatively short period, but at the same time the results are still not reflected on the living conditions of millions of people.

The majority of their population still struggling to earn for the basic needs: food, water, clothing. Not to talk about sanitation, education and healthcare. Just one fact: there will be local elections in Bangalore. And one of the priorities in the candidates’ political program is promises to solve the problem of sanitation and garbage collection in the city. There is no garbage collection from 50% of the territory of Bangalore. At the same time Bangalore is probably the most important IT and ITES center of the world. I have only positive impressions what relates to the great cultures of China and India, and people that I met: were they highly educated university faculty and students, successful business people or hard working poor people in the streets.

In line with economic success seen in some emerging countries over the last decade or so, there is a growing interest among Western businesses (not only MNCs, but also medium and small size enterprises) to consider the countries, particularly China and India, for Foreign Direct Investment (FDI). Below are some considerations of doing business in China and India from a perspective of European manager what relates to the FDI country specifics.

2. China and India’s Evolving Investment Climate

One of the striking features of FDI flows to Asia during the past few years has been the steadily growing importance of China and India as host economies. With its inflows surging to a historic high (\$108 billion) in 2008, China became the third largest FDI recipient country (after the United States and France) in the world. India ranked 10 places behind, but was catching up. And these two largest emerging economies ranked numbers one and three, respectively, as the most preferred FDI locations in UNCTAD’s World Investment Prospects Survey 2009–2011. Their strong performance, even during the current global crisis, has reshaped the landscape of FDI flows to the region as well as to the world at large¹.

Future prospects for international investment flows are also positive for China and India. According to the 2010 A.T. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index (a regular assessment of senior executive sentiment at the world’s largest companies) China remains the top-

¹ UNCTAD World Investment Report 2009. Available at http://www.unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf

ranked destination by foreign investors, a title it has held since 2002. Overall, developed economies rose in the Index as investors looked for safety. At the same time, the placement of China, India and Brazil in the top five shows a strong vote of confidence for the strength of these economies. Investors also expressed the most optimism about the future outlook for China, India and Brazil².

2.1 China – the ‘factory of the world’. The past few years have seen an increasing number of European companies of all sizes and in almost every industry successfully investing in China. The manufacturing is no longer the only sector which attracts numerous investors while considering China.

As we have seen during our VEMBA Residency in China, Chinese companies are moving up the value chain in sectors such as e.g. software outsourcing, becoming internationally renowned companies within a short time frame. Multinational companies are now already investing in their China R&D centers. China is like a constantly developing organism: its legislation, regulations and institutions are in regular transition process.

For many years now China is an attractive location for manufacturing due to building and developing a relatively low cost but well developed manufacturing zone with well-established system of suppliers that support the manufacturing sector, though less so now for low-end products. Currently the inland regions are also improving, having benefited from the government’s «Go West» policy.

China's investment climate has changed dramatically since reforms began in 1979. One of the key elements of China’s economic reform process has been the encouragement of FDI. Since the early 1990s, China has allowed foreign investors to manufacture and sell a wide range of goods on the domestic market, and authorized the establishment of wholly foreign-owned enterprises, now the preferred form of FDI.

Major remaining barriers to foreign investment include not clear and inconsistently enforced laws and regulations and the lack of a rules-based legal infrastructure. One of the major problems in China in its relations with international business is issue of protecting Intellectual Property Rights.

China has been the world largest FDI recipient among developing countries since early 1990s. In recent years, FDI to China accounts for 1/4 to 1/3 of total FDI inflow to developing countries. Foreign investment has become an important source for China’s investment in fixed assets. In spite of the global economic crisis that started in 2007, EU-China trade continued to maintain a double-digit growth rate during the last years. The EU is now China’s biggest trading partner and China is the EU’s second biggest trading partner, only surpassed by the US.

2.2. India – the ‘world’s back office’. Less than fifteen years ago the outlook of India becoming one of the major drivers of the world economic growth seemed a dream. Currently the

² The 2010 A.T. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index. Available at <http://www.atkearney.com/index.php/Publications/foreign-direct-investment-confidence-index.html>

largest democracy – India is the fourth largest economy³ (GDP in terms of PPP) after the US, China and Japan. With its growth performance and abundant high-skilled manpower, India provides enormous opportunities for investment, both domestic and foreign.

India continues to move forward with market-oriented economic reforms that began in 1991 (much later than in China). Reforms include increasingly liberal foreign investment and exchange regimes, industrial decontrol, reductions in tariffs and other trade barriers, opening and modernization of the financial sector, significant adjustments in government monetary and fiscal policies, and more safeguards for intellectual property rights.

The rapidly growing software sector is boosting service exports and modernizing India's economy. India is capitalizing on its large numbers of well-educated people skilled in the English language to become a major exporter of software services and software workers.

Economic growth is constrained by poor infrastructure, a bulky bureaucracy, corruption, labor market rigidities, regulatory and foreign investment controls, the «reservation» of key products for small-scale industries, and high fiscal deficits. The tax structure seems complex, with compounding effects of various taxes.

India's relatively liberal and transparent foreign investment policies among the emerging economies allow up to 100% FDI through automatic route in all sectors of economy, except a few strategic industries of security concern such as e.g. manufacture of electronic aerospace and defense equipments. EU is an important source of FDI for India. EU accounts for about 20% of total India's FDI inflows. In 2007, EU's investment in India rose by about 267% from 2006. EU invested \$ 13.9 billion in 2007. Whereas, EU's total investment in China was only \$2.56 billion in 2007. Top five sectors attracting FDI inflows in India from EU are Services sector, Computer software & hardware, automobile industry, chemicals (other than fertilizers) and electronics⁴.

3. Foreign Direct Investment: Major Differences in China and India

There are differences between China and India when we compare two countries in terms of doing business and making foreign investments. Let us look in detail on what are the major economic, political and cultural aspects that a European manager shall understand when doing business in China and India. I present it in a comparison matrix form to provide a more structured approach for highlighting country differences. In spite of many differences of historical, economic and cultural nature, there are some similarities between China and India what relates to their economic development. In both countries the economic success is based on implementation of large-scale process of reforms which are constantly under review by government. Both countries use a five-year plan as a framework of economic policy and designing of reforms. Both China and India employ economic instruments, e.g. attraction of FDI through fiscal incentive, to increase country competitiveness. Both countries created free trade zones to accommodate for-

³ Source: The World Bank homepage at www.worldbank.org.

⁴ Report for the 12th EU-India Round Table on India-EU Trade and Investment. FEDERATION OF INDIAN CHAMBERS OF COMMERCE & INDUSTRY. Available at www.eesc.europa.eu/.../india/.../12/MITRA%20Trade%20and%20investment.doc

foreign investments: Special Economic Zones in China and Export Processing Zones in India. Willingness of both countries governments to tackle the regional development problem and issues related to provide sustainable economic growth.

Table

The major differences between China and India

Country	China	India
Political and social differences	Autocracy. Unitary state Leading role of one party Strong role of state ideology Mostly homogenous society Social class equality Relative success in fast poverty reduction	Federal democracy Multiparty system Pluralism Variety of languages, religions and cultures Caste system Absolute poverty country. Disparity increases
Economic /policy	Reforms began in 1979 Faster pace. Leader in FDI attractiveness Follows classical development route: Agriculture => Manufacturing => Services Export oriented manufacturing model Low cost manufacturing strategy Strong use of Diaspora capital Continuous flow of policies to build infrastructure, improve business climate Policies well planned and implemented Flexible labor laws. Merit-based system introduced Large size of SEZs Efficient tax holidays, export promotion, tax exemption on imported machinery, liberal entry and exit policies	Reforms began in 1991 Slower pace. Laggard in investor confidence Different to classical development route: Agriculture => Services (skipped the Manufacturing sector) Import substituting manufacturing model The skill intensive and services sector growth strategy Poor use of Diaspora capital Inconsistent policy in developing infrastructure No clear policy guidelines Rigid labor law Small size of SEZs Case by case basis in treating of foreign investors. More place for corruption
Cultural aspects	Poor knowledge of English Relation-oriented managers	Good English language skills Project-oriented managers

In spite of many differences of historical, economic and cultural nature, there are some similarities between China and India what relates to their economic development. In both countries the economic success is based on implementation of large-scale process of reforms which are constantly under review by government. Both countries use a five-year plan as a framework of economic policy and designing of reforms. Both China and India employ economic instruments, e.g. attraction of FDI through fiscal incentive, to increase country competitiveness. Both countries created free trade zones to accommodate foreign investments: Special Economic Zones in China and Export Processing Zones in India. Willingness of both countries governments to tackle the regional development problem and issues related to provide sustainable economic growth.

Now China and India look at each other and in a way there is a competition between two countries. One of the current distinctions between China as the ‘factory of the world’ and India

as the «world's back office» in international trade may be changing in the coming decade, since China is aiming to develop its service sectors, whereas India hopes to move towards skill-neutral mass manufacturing.

4. Conclusion: some recommendations to a European Manager considering emerging markets

Nowadays Chinese and Indian economies are much more integrated into the international economy than they were e.g. 10–15 years ago, meaning that they can reflect all risks of international investment environment. At the same time, even now during these difficult times for the world financial markets, China and India represent the greatest profit opportunity of a lifetime for investor. Of course, each country has strengths and weaknesses that should be evaluated before making an investment decision. It is important for a business leader to understand that there is no single strategy for emerging markets. Effective managers must differentiate even between the countries in the same region.

Another thing I want to stress on, which is very important for a European manager or investor considering doing business with Chinese and Indian partners is the understanding of local cultural aspects. In my opinion, any promising and most profitable business can be ruined in a moment if people do not know and follow certain rules related to culture, social and business ethics in these countries.

For example, there are some fundamental and practically important aspects of Chinese culture (coming even from the philosophy of Confucianism) expressed by the words Mianzi (in English «face» in the sense of «saving face») and Guanxi (means a connection or a special personal relationship between two people where trust exists, such that the partners are willing to accept arrangements or terms that they would not from a stranger). But these cultural aspects are topics for a separate discussion.

To summarize I would like to point out that both China and India have made great achievements in reforming their economies. At the same time both countries still have a long way to go to improve the living conditions for the major part of their people. Both China and India are still poor countries with large disparities in incomes across each country.

Chinese and Indian cultures are already influencing the Western world. In order to sustain the remarkable economic achievement in future it's vital for China and India to fully utilize their potential and expertise.

MINIMIZING WORKING CAPITAL

1. Introduction

Since the early days of developing economy, companies have been looking into ways of reducing costs and increasing revenues. In order to find ways of reducing costs, companies would first turn to their balance sheets and look at what they own (i.e. their assets), what they owe (i.e. their liabilities), how they operate, and try to identify whether all their assets are indeed essential in maintaining their operations (i.e. operating efficiencies), or whether there are opportunities to reduce costs.

The current assets that can be applied to the operations of a company are defined as its working capital. In other words, working capital is the difference between the current assets and current liabilities. So by identifying cost reduction opportunities in the moneys required for maintaining *efficient* operations of the company, companies are trying to identify ways of making their working capital more efficient, which would mean minimizing it.

This paper will discuss what is meant by «minimizing working capital», what the trends have been in the recent years, how working capital can be minimized, and how much it can or should be minimized.

2. The Meaning of «Minimizing Working Capital»

Prior to discussing whether it is advantageous for companies to minimize working capital, it is important to identify what is meant by «minimizing working capital». As has been already defined, working capital is the amount of money required for maintaining the operations of the company. To be more specific, the working capital refers to the amount of cash that is tied up in the receivables, payables, and the inventory. So by minimizing working capital, a company is trying to «free up» the possible amount of this «tied up» cash and thus maximize its cash flow. And why would companies want to do that? Because «the freed cash can be reinvested in the business, thereby enhancing [companies'] prospects for growth» (Fink, 2001).

3. The Trends of «Minimizing Working Capital»

With such a compelling «promise», it is no surprise that the number of companies working towards minimizing their working capital has been steadily increasing. Based on the data compiled for *CFO Magazine* by Hackett-REL, The Total Working Capital Practice of The Hackett Group, «days working capital (DWC) for the average company shrank by 5.6 percent last year [2005], following a 3.6 percent decline in 2004. Excluding the auto industry (which can skew results because of the huge lending arms the major players operate), the average decline last year [2005] was 4.0 percent, versus 2.5 percent in 2004» (Myers, 2006).

Based on the observations of Hackett-REL president Stephen Payne, the trend will continue «for at least the next few years» and this continuation is also backed by the fact, that, in Payne's words,» an increasing number of companies [are] adding a cash-flow-based component to the variable compensation of executives, which will ensure that the focus continues» (Myers, 2006).

4. Ways of Minimizing Working Capital

Having defined the meaning of «Minimizing Working Capital» and what the trends have been in the recent years, it is time to discuss how the working capital can be minimized.

Working capital or operating capital reduction can be achieved by improving collections, better credit management, optimizing inventory and supply chain, reducing (or consolidating) number of suppliers, and increasing buying efficiencies, according to Stephen Payne, president, Hackett-REL.

Improving collections would provide companies with more cash, thus eliminating the need to borrow. Establishing stringent credit policies will help with establishing a better-paying customer base. Optimizing inventory will eliminate waste and optimizing supply chain will allow for less number of suppliers, which can lead to developing strategic relationships, operating under mutually beneficial terms, and more.

5. How Low Can We Go?

Based on what has been discussed thus far, minimizing working capital is good, it is efficient, it helps free up more cash, thus provides funding for growth. But how low can companies go? Looking once again at the definition of working capital, it is the difference between current assets and current liabilities. So if the current assets drop below current liabilities, what effect would that have on companies? On the one hand, the answer can be «bankruptcy»; on the other hand, however, this can mean a highly successful, smart company, operating on «negative» working capital.

There are companies, where products are delivered and sold to customers before the company pays for these products. Some of the companies that would come to mind would be Dell or Amazon.com (in the tech industry) or McDonald's (in restaurant industry). Based on an About.com report, McDonald's had a negative working capital of \$698.5 million between 1999 and 2000.

So how does this happen? In the case of computer manufacturer Dell Inc., the company, instead of building large warehouses and loading them with supplies and manufactured products that can get outdated rather quickly considering how fast the technology world is growing and changing, builds computers only after it has received the payment for the order placed by the customer, and doesn't pay its own suppliers for a certain agreed-upon period of time thereafter.

This results in negative working capital for Dell, where its growth is financed not through debt, but by its suppliers.

6. Conclusion

Working capital management is extremely important for any company that is willing to not only continue its existence, but more importantly for a company willing to grow. While many organizations might appear profitable on paper, quite often they find themselves in a position where they are unable to pay their short-term debts as they come due, and, as a result, they are forced into bankruptcy.

In order for companies to be efficient they need to strive towards minimizing their working capital, and if possible (depending on the industry and type of business) move towards negative working capital. However, there is a fine line between negative working capital resulting from highly efficient operations and negative working capital leading to bankruptcy. A part of minimizing working capital is determining the «minimum» that «fits» the company and increases its efficiencies.

References

Fink, Ronald (2001, July, 1). Forget the Float? The 2001 Working Capital Survey. *CFO Magazine*, Retrieved May 28, 2008, from http://www.cfo.com/article.cfm/2997693/c_9459232

Myers, Randy (2006, September, 1). How Low Can It Go?. *CFO Magazine*, Retrieved May 28, 2008, from http://www.cfo.com/article.cfm/7851845/c_9459232?f=insidecfo

Staff, (2006, December, 1). Top U.S. companies find benefit in reducing working capital. *Manufacturing Business Technology*, Retrieved May 28, 2008, from <http://www.allbusiness.com/company-activities-management/financial/6257817-1.html>

Negative Working Capital. *About.com*, Retrieved May 28, 2008, from <http://beginnersinvest.about.com/cs/investinglessons/l/blles3negwrk.htm>

(2006, April) 11 Ways Companies May Improve Their Working Capital Position. *Bank of America Business Capital*, Retrieved May 29, 2009, from http://corp.bankofamerica.com/public/public.portal?_pd_page_label=products/abf/capeyes/archive_index&dcCapEyes=indCE&id=318

РАЗДЕЛ 2

ПРИКЛАДНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПРАКТИКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РОССИИ

А.А. Никонова

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ВЫБОРА ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ*

Введение

Формирование обоснованной инвестиционной стратегии промышленного предприятия рассматривается как скорейший путь модернизации его устаревшей материально-технической базы и активизации технологических инноваций. Развитие инфраструктуры, институциональной и инновационной среды, способствующих возрождению российской промышленности и решению задач ее прогрессивного развития, представляется важнейшим условием преодоления современных проблем устойчивого роста экономики. На этом пути требуется: 1) получить достоверную картину современного состояния и динамики отраслей обрабатывающего сектора российской экономики и выявить ключевые проблемы конкурентоспособного развития на макро, мезо- и микроуровне; 2) выполнить анализ инвестиционной среды, в частности, идентифицировать факторы, определяющие инвестиционную активность предприятий и динамику их развития; 3) определить роль и функции государства в сбалансированном инвестиционном, научно-технологическом и социально-экономическом развитии, включая транспортную и информационную инфраструктуру, инновационную и конкурентную среду, прямую и косвенную поддержку новых технологий и инвесторов, их законодательную защиту – т.е. создание инвестиционного климата, благоприятствующего прогрессивному и конкурентоспособному развитию.

Выбор стратегических решений базируется на методологических принципах общей теории систем (Берталанфи, 1969; Блауберг и др., 1969), согласно которым экономический объект – предприятие, производственный комплекс – исследуется как целостность (в единстве внутренних подсистем) и как элемент целостности более высокого порядка (социально-экономической системы во множестве связей и взаимодействий с другими её элементами, непрерывно меняющимися вместе с изменением целостной системы).

Развиваемый нами подход предполагает в основе инвестиционной стратегии – реалистичное представление о ситуации выбора инвестиционных решений: внешних и внутренних барьеров инвестиционной деятельности. Обоснованность стратегии во многом за-

* Работа в рамках исследований научной школы НШ-65557.2010.6 «Теория эффективности социально-экономического развития в динамике взаимодействия технологических укладов и общественных институтов» и проекта 2010-1.1-302-018-067 (госконтракт № 02.740.11.0589) по ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 гг.

висит от реалистичной оценки условий и факторов, определяющих внешние возможности развития предприятия и его внутренний потенциал. Для этого используются положения и выводы институциональной теории, исследованные и развитые применительно к стратегическому управлению (Дементьев; 2004, 2007; Ерзнкян, 2008, 2009; Клейнер, 2004; 2008а; Тамбовцев, 2000; 2005; 2006). Стратегия формируется в рамках построения комплексной стратегии предприятия, в которой инвестиционная стратегия выступает в роли частной, обеспечивающей воспроизводство фондов и технологическое совершенствование предприятия, его конкурентоспособное функционирование. Требуется определить условия и факторы долгосрочного устойчивого и прогрессивного развития предприятий и обосновать инвестиционную стратегию на макро-, мезо- и микроуровне.

С этой целью выявлены ключевые факторные и результативные признаки развития современных предприятий и на основе официальных статистических данных выполнен анализ значений и тенденций их изменения (Никонова, 2008а, 2009б, 2010а; Никонова, Ерзнкян, 2009). Установлено, что особенности современной институциональной среды заметно определяют направления и интенсивность капитальных вложений. Для анализа нестационарной российской экономики не пригодны многие зарубежные модели оптимизации инвестиционных проектов (Лившиц В., Лившиц С., 2010). Специфика условий инвестиционной деятельности накладывает существенные ограничения – как на правила выбора стратегических решений, так и на содержание инвестиционной стратегии: объекты вложений и финансовые источники инвестиций.

Важность активизации инвестиционных процессов, особенно, в высокотехнологичном секторе – ядре российской промышленности, связана с критически кризисным состоянием экономики (до и во время рецессии), значительно ухудшившей позиции всех предприятий с точки зрения их внутреннего потенциала, конкурентоспособности и условий деятельности. Оживление обрабатывающих производств в 2000–2007 гг. (свыше 10% в год в 2000–2003 гг.; 5,7% в год в 2004–2007 гг.), наряду с общим подъемом экономики (7% в год), в основном, было обусловлено повышением инвестиционного (и, одновременно, потребительского) спроса в условиях дешевых ресурсов: ежегодный рост капиталовложений составлял, в среднем, около 13%¹. При этом реальные результаты темпов промышленного роста едва обеспечили уровень дореформенной российской экономики. К тому же источником покрытия спроса были доходы от растущей в цене нефти.

События 2008–2009 гг. показали полную зависимость страны от зарубежных сырьевых рынков и эфемерность надежд на сохранение импульса развития технологичных производств: кратковременное оживление никак не могло выдержать удар кризиса в российских условиях дефектов системы распределения, перекосов структурной политики, наполовину изношенных фондов, коррупции и отсутствия мотиваций к модернизации и крупномасштабным нововведениям на всех уровнях иерархии. Абсолютное снижение ин-

¹ Здесь и далее в работе использованы официальные данные Росстата (Госкомстата).

вестиционного спроса (на 1/5 за I пол. 2009 г.) усугубилось небывалым массивным оттоком капитала: около 190 млрд долл. за 7 мес. в период IV кв. 2008 г. – I кв. 2009 г.

Вместе с этим, достаточные конкурентные преимущества России – человеческий капитал, люди, высокий научно-образовательный потенциал, относительно низкий уровень притязаний, дешевый труд, а также разнообразие природных богатств – позволяют на современном этапе выхода из кризиса не отказываться от попыток возрождения промышленности и структурной модернизации экономики на новейшей технологической основе. Ввиду неустойчивости сырьевой конъюнктуры, важно найти альтернативные источники наращивания потенциала – резервы, максимальная производительность, реализация принципиально новых технологических идей и способов организации производства. В связи с этим инновационная стратегия рассматривается в качестве ведущей частной стратегии высокотехнологического предприятия; в рамках общей комплексной стратегии она напрямую связана с выбором инвестиционных решений.

Решения о направлениях инвестирования обусловлены выбором генеральной концепции перспективного развития предприятия с учетом его миссии, долгосрочных ориентиров и возможностей, а также интересов и стратегий поведения контрагентов и ключевых инвесторов (Станьер, 2009). Когнитивные модели влияния факторов помогают построить и исследовать сценарии инвестирования, выявить конкурентные преимущества и действенные рычаги управления для формирования лучшего варианта инвестиционной стратегии и определения комплекса условий её реализации с целью мобилизации резервов интенсивного роста, повышения производительности и конкурентоспособности.

Инвестиционная стратегия в структуре комплексной стратегии предприятия

Определение конкурентоспособной стратегии (Никонова, 2008б) обозначает систему стратегических решений о способах и перспективных направлениях развития предприятия и принципах их реализации, которая в условиях динамичной изменяющейся среды обеспечивает реализацию его миссии и завоевание конкретных позиций с наибольшей предпринимательской выгодой или другим социально-экономическим эффектом. В основе стратегии предприятия – устойчивые конкурентные преимущества, стратегические возможности и компетенции, а также результаты анализа факторных воздействий и условий среды его функционирования. К их оценке применен комплексный подход (Никонова, 2009а, 2009в) на базе синтеза известных концепций стратегического управления: ресурсной (Барни, 2009; Прахалад, Хэмел, 2001; 2003; Роуз, Даелленбах, 2003), отношенческой (Дайер, Синх, 2009; Уильямсон, 2003; Williamson, 2000), позиционной (Аакер, 2006; Портер, 2000; Porter, 1980; 1985), концепции динамических способностей и компетенций (Тис и др., 2003; Тис, 2009). Для выбора инвестиционных решений особое значение имеют адекватные *оценки инвестиционного климата*, характеризующие уровень благоприятности условий и факторов – экономических, политических, правовых, финансовых, культурных,

социальных и географических, влияющих на активность вложений средств. Такие оценки используются для выбора направлений стратегии предприятия, сценария инвестирования.

Инвестиционная стратегия рассматривается как одна из ключевых частных стратегий предприятия, ориентированная на конкретную предметную область его функционирования; она представляет собой единство долгосрочных ориентиров вложений и способов их реализации в поле стратегических возможностей, динамических способностей и компетенций предприятия, связанных с инвестиционной деятельностью. Значительный масштаб вложений с отложенной отдачей требует тщательного обоснования инвестиционного сценария развития. В связи с этим для выбора вектора стратегии важно определить реальные перспективы, источники и ограничения инвестиций, выявить устойчивые конкурентные преимущества, исследовать условия и факторы вложений, в том числе, в инновации: новые продукты и технологии. В стратегическом управлении рыночная, инвестиционная, инновационная и финансовая стратегии высокотехнологичного предприятия тесно взаимосвязаны. Тесная взаимосвязь частных стратегий требует согласования по значительному кругу параметров в рамках выбора комплексной стратегии, а также – тщательного обоснования с точки зрения внешних и внутренних условий и факторов.

Стратегический процесс состоит из нескольких стадий и итераций: 1) стратегический анализ функциональной среды и оценка «потенциала ситуации»; 2) исследование вариантов развития и выбор концепции стратегии; 3) определение вариантов частных стратегий и параметров управления; 4) формирование конкурентоспособной стратегии как комплекса частных стратегий.

Важность стратегического анализа определяется сложностью многофакторного влияния неустойчивой среды и внутренних законов развития предприятия на состояние, способности и позиции в будущем. Цель анализа — выявить устойчивые конкурентные преимущества и компетенции, ключевые факторы и угрозы инвестиционной активности. На второй стадии условия и потенциальные возможности оцениваются исходя из более конкретного и узкого спектра действия внешних и внутренних факторов инвестиционной деятельности. Общая концепция стратегии задает вектор роста и/или развития предприятия, который на третьей стадии стратегического процесса определяет в конкретной предметной области функциональной среды варианты инвестиционной и других частных стратегий. Для их согласования применяются управляющие параметры, выявленные в результате стратегического анализа. При этом общая концепция комплексной стратегии рассматривается в качестве рамочных условий выбора частных стратегических решений. В результате их последовательных корректировок и согласования синтезируется вариант, сбалансированный с точки зрения целей стейкхолдеров и оценок «потенциала ситуации».

Формирование инвестиционной стратегии происходит в рамках выбора концепции комплексной стратегии предприятия на основе результатов *стратегического анализа* его функциональной среды – оценок воздействия ключевых внешних и внутренних факторов.

Такой анализ направлен, во-первых, на определение стратегических возможностей и тенденций; во-вторых, на снижение неопределенности и угроз, создаваемых обстоятельствами окружения и действием внешних сил: рыночных конкурентов, государства, социально-экономических и политических организаций; в-третьих, на получение синтетической оценки рыночной и внутренней среды, благоприятности инвестиционного климата. Предмет стратегического анализа – идентификация условий и факторов инвестиционной деятельности, наиболее существенных с точки зрения устойчивых конкурентных преимуществ и стратегических компетенций в основе стратегии, а также барьеров и ограничений прогрессивному развитию и росту предприятия в подвижной среде.

Целостное представление внутреннего пространства предприятия и его внешнего окружения определяет системные принципы стратегического анализа и соответствующую структуру условий и факторов, обуславливающих возможности и потенциал развития. При этом исследуется наличие уникальных материальных и нематериальных активов и других ресурсов, к которым относятся не только особые связи, отношения агентов, положение на рынке и в отрасли, но также и стадия жизненного цикла, опыт и история предприятия, организационная культура и внутрикорпоративная среда. Обобщенная оценка «потенциала ситуации» и тенденций изменения, полученная с позиций системного описания предприятия в динамичной среде позволяет полнее обосновать перспективы, концепцию стратегии и варианты частных стратегий.

Стратегическая неопределенность как основная концепция анализа турбулентной среды содержательно отражает непредсказуемость воздействия факторов долгосрочных решений: тенденций изменения окружения, технологических сдвигов, привлекательности рынка и отрасли, др. Это «информационно ненасыщенная область» (Акер, 2006, с. 181), требующая применения специальных способов исследования и оценки, таких как мониторинг, сценарный анализ, экспертные методы и другие средства, позволяющие предугадать направленность и силу влияния быстро изменяющейся среды (к примеру, вероятность единого стандарта программного обеспечения). Значительная сила угроз для наукоемких предприятий связана с интенсивностью инноваций. Адекватные оценки тенденций изменения внешней среды помогают снизить её неопределенность. Надежность оценок, то есть реалистичность представления потенциала и перспектив развития предприятия, существенно определяет качество стратегии. Важнейшие оценки: объем продаж, цены, курс валют, появление новых товаров и конкурентов, будущий спрос на данный товар. В механизме стратегического управления ряд признаков инвестиционной среды рассматривается в качестве экзогенных характеристик, другая часть используется в качестве экономических рычагов и стимулов для управления поведением исследуемых объектов и для целенаправленного изменения выявленных проблемных ситуаций.

Системные принципы принятия решений предусматривают применение соответствующих способов идентификации «потенциала ситуации» в поле возможностей и пред-

почтений экономических агентов. Инвестиционная стратегия строится с применением итеративных процедур к конкретной предметной области стратегического анализа – к выделенному ряду факторных характеристик инвестиционного климата и инвестиционной деятельности предприятия. В основе итеративной процедуры выбора стратегического направления и концепции стратегии – комплексный факторный анализ условий внешней и внутренней среды и синтез полученной информации в форме оценок потенциала предприятия, на базе которых строятся варианты сценариев его развития.

Основные принципы стратегического анализа функциональной среды

Стратегический анализ, первая стадия процесса, включает 3 этапа:

1. Выявление факторов, связей, взаимодействий предприятия с элементами среды, влияющих на способы распределения ресурсов, технико-технологические, организационные, социокультурные и другие условия производства и развития.
2. Идентификация устойчивых конкурентных преимуществ, стратегических возможностей и компетенций объекта, а также наиболее существенных факторов из множества внутренних и внешних воздействий; оценка характера и силы их влияния.
3. Выявление таких параметров управления инвестиционным процессом (из набора существенных факторов влияния), которые оказывают значимое воздействие на состояние предприятия и траекторию его развития, а также тех, которые в наибольшей степени подвержены колебаниям в современной неустойчивой кризисной ситуации.

Вариации значений факторов влияния определяют тенденции и возможные сценарии развития системы в динамике. Управляющие параметры служат для согласования частных стратегий и идентификации условий их реализации.

Внешние и внутренние факторы влияния

Спектр факторов, учитываемых в оценках потенциала развития предприятия, реализует синтез ведущих концепций стратегического управления: ресурсной (Барни, 2009; Прахалад, Хэмел, 2001, 2003), организационной (Дайер, Синх, 2009; Уильямсон, 1996, 2003; Williamson, 2000), позиционирования (Акер, 2006; Портер, 2000; Porter, 1980, 1985), ситуационной и динамических способностей (Тисс и др., 2003; Тисс, 2009). С этой целью исследуются 3 группы факторов, определяющих качественные и количественные признаки возможностей развития предприятия с точки зрения его технологических и структурных свойств, институциональных условий и ресурсной обеспеченности инвестиционных процессов – на корпоративном уровне и в экономике в целом².

Факторы внешней макросреды включают характеристики социально-политической, правовой, кредитно-финансовой сферы, государственной экономической политики. Наиболее значимые характеристики инвестиционного климата включают параметры экономической и институциональной среды: индексы инфляции и параметры: фис-

² В работе (Никонова, 2009в) приведена детальная классификация внешних и внутренних факторов влияния.

кальной системы, состояния фондового рынка, механизмов амортизации, использования амортизационных отчислений, защиты интересов инвесторов, антимонопольного регулирования, кредитования, привлечения внешних финансовых источников, регулирования иностранного участия в инвестициях, бюджетной поддержки, в том числе, прямого участия государства, государственных гарантий, страхования вложений. Инвестиционный климат России, как показано ниже, не благоприятен для привлечения средств; в то же время его состояние и тенденции существенного определяют вектор стратегических решений, структуру источников финансирования, качество инвестиций.

Факторы внешней микросреды – характеристики связей стейкхолдеров; рыночные факторы: объем, динамика и стадия развития рынка; рыночные барьеры; размер спроса и предложения; признаки конкурентной среды (конкуренты, их силы, слабости, стратегии).

Внутренние факторы включают характеристики технико-технологического уровня производства и его организации, кадрового и инновационного потенциала, корпоративной культуры, финансового состояния; характеристики выпускаемой продукции: ассортимент, объем реализации, цены, качество, торговая марка, издержки, комплектация, уровень сервиса, схемы послепродажного обслуживания и другие качественные и количественные признаки, определяющие преимущества и компетенции предприятия.

Оценки стратегического анализа среды

Процедуры стратегического анализа среды построены таким образом, что для каждого из трех групп факторов специальными методами количественно определяются значения его характеристик, включая направленность и силу его воздействия. С этой целью применяются экспертные методы или матрицы влияния (Котелкин, Мусин, 2002)³. На основе полученных оценок рассчитывается сводная оценка $S(X; Y; Z)$ макро- и микросреды⁴.

Координаты синтетической оценки S характеризуют внешние (X , Y) и внутренние условия (Z) функционирования предприятия в пространстве его потенциальных возможностей. Общая оценка внешней среды X показывает уровень благоприятности инвестиционного климата, Y – рыночное позиционирование предприятия и характер отношений со стейкхолдерами, Z – внутренние потенциальные возможности предприятия, силу его конкурентных преимуществ и компетенций. Синтетическая оценка $S(X; Y; Z)$ характеризует «*потенциал ситуации*», который в новой парадигме стратегии отражает позиции фирмы не только на рынке, но шире – в социуме, по отношению к партнерам, альянсам, государству (Виханский, Наумов, 2004, с. 120) и который служит основанием для выбора конкурентоспособной стратегии на следующей стадии стратегического процесса.

Для формирования вариантов инвестиционной стратегии применяется шкала ранжирования полученных значений оценок. К примеру, для трех групп оценок X ; Y ; Z , ха-

³ Этот способ методологически связан с концепцией школы власти (Минцберг и др., 2000).

⁴ Методы оценки приведены и апробированы в работе (Никонова, 2009в), там же апробирована модель стратегического анализа функциональной среды для оценки устойчивых конкурентных преимуществ и потенциала развития высокотехнологичного предприятия, выпускающего пищевые добавки.

рактизирующих, соответственно, 1) макроэкономическую среду и инвестиционный климат; 2) привлекательность отрасли; 3) внутренний потенциал объекта, в самой простой шкале можно выделить 3 ситуации, в зависимости от уровня благоприятности условий и факторов развития: благоприятная, средняя, неблагоприятная. Тогда значение каждого из трех групп признаков попадает в один из трех диапазонов оценок (табл.).

Таблица 1

Варианты значений оценок функциональной среды для трех групп факторов

Параметры среды	Внешние факторы макросреды (<i>инвестиционный климат, институциональная среда, экономическая обстановка</i>) X	Внешние факторы микросреды (<i>инвестиционная привлекательность отрасли</i>) Y	Внутренние факторы (<i>внутренний потенциал предприятия</i>) Z
Благоприятная	х	х	х
Средняя	х	х	х
Неблагоприятная	х	х	х

В результате экспериментального изменения значений параметров, управляющих состоянием и динамикой внутренней и внешней среды, в этой шкале можно получить, по крайней мере, 27 комбинаций значений оценок «потенциала ситуации» и на их основе сформировать множество вариантов сценариев инвестирования.

Выбор типа инвестиционной стратегии (инновационного развития; консервативного роста; поддержания производства; перепрофилирования; ухода с рынка и др.) определяется *сочетанием* воздействующих факторов и *тенденциями* их изменения. Поэтому попадание всех значений оценок трех рассмотренных групп факторов в диапазон благоприятных значений (строка 1, табл. 1) не есть обязательное условие для стратегии активного инвестирования. Сложность оценивания функциональной среды предприятия обусловлена множеством её возмущений и многообразием качественных признаков, связанных с инновационными изменениями, что не всегда поддается формализации.

Анализ инвестиционной среды современных российских предприятий

Результаты анализа состояния, тенденций и закономерностей изменения макро- и микросреды определяют стратегические возможности и перспективы предприятия. В связи с этим формирование инвестиционной стратегии базируется на результатах стратегического анализа в трех направлениях: 1) экономическая ситуация в целом и институциональные условия, определяющие инвестиционный климат; 2) отраслевые и региональные особенности; 3) микросреда предприятия. Особенности социально-экономической системы России объясняют многие черты стратегий на макро-, мезо- и микроуровне и также составляют предмет начального этапа стратегического анализа.

Особенности переходной российской экономики

Принципиально значимые с точки зрения инвестиционных решений особенности обусловлены: 1) незавершенностью трансформационных процессов; 2) негативными результатами непродуманных реформ; 3) двумя противодействующими тенденциями – гло-

бализацией мироэкономики и растущей индивидуализацией экономических объектов всех уровней иерархии. Главная особенность российской экономики переходного периода – её межсистемное, нестационарное и неравновесное состояние, проявляющееся на всех уровнях отношений, связей и институтов. Эти черты определяют специфику свойств и взаимодействий макро- и микроэлементов и влияют на выбор стратегии развития как отдельных предприятий, так и российской экономики, в целом.

Для стратегического анализа экономической обстановки и институциональной среды и получения адекватных оценок инвестиционного климата наиболее существенны:

- ❖ зависимость России от сырьевых рынков, что в условиях современного кризиса ещё глубже обострило структурные диспропорции и проблемы финансирования и интенсивного перевооружения;
- ❖ свойства «догоняющей экономики», техническое и технологическое отставание при наличии мощного научного потенциал России;
- ❖ высокая монополизация экономики и концентрация собственности, что вызывает конфликты и высокие агентские издержки, искажает область целеполагания в принятии управленческих решений и снижает устойчивость и результативность деятельности (Долгопятова и др., 2009; Ерзнкян и др., 2010);
- ❖ непрерывная изменчивость институциональной и экономической среды, что, с одной стороны, развивает институциональную среду и поддерживает устойчивость системы, а с другой стороны, повышает неопределенность ситуации выбора решений;
- ❖ многообразие переходных форм и отношений элементов системы – агентов и институтов, отчасти временных, что также повышает неопределенность среды;
- ❖ уродливые черты трансформации России и реструктуризации промышленности, которые, порождая коррупцию, не только повышают неустойчивость и неопределенность среды функционирования, но изменяют саму *систему* распределения в защиту интересов отдельных элит, вызывают неоправданный рост транзакционных издержек, снижение доверия и эффективности на всех уровнях (Гребенников и др., 2007);
- ❖ фактическая замена взвешенной структурной промышленной политики и сбалансированной государственной стратегии преодоления кризисной ситуации, принятием фрагментарных, «ситуационных» краткосрочных и несистемных решений, оказывающих деструктивное воздействие на состояние и динамику предприятий.

Цели инвестирования современных российских предприятий

Результаты взаимодействий многих внутренних и внешних факторов изменяющегося мира обуславливают сложность структуры целей капитальных вложений и разнообразие направлений инвестиционной стратегии. Существенное воздействие отсталой материально-технической базы и износа фондов определяет выбор главной цели инвестирования – замена изношенной техники и оборудования (67% производственных организаций в 2010г.), откладывая – в связи с недостатком средств – вложения в обновление производст-

ва (Никонова, 2010б). За 2000-2010гг. доля российских организаций, инвестировавших во введение новых технологий, упала на 9%.

На содержание инвестиционной стратегии и на её цели влияют: характер и динамика конкурентной среды; общеэкономическая ситуация и инвестиционный климат; вид и качество ресурсного обеспечения; тип, «история», миссия предприятия; интересы общества (Гурков, 2006; 2007, 2009); предпочтения ЛПР и участников стратегического процесса: собственников, стейкхолдеров, менеджеров; а также структура собственности (определяющая интересы менеджмента и корпоративные интересы). Агентские противоречия и способы разрешения конфликтов интересов существенно определяют вектор стратегии инвестиций (Долгопятова и др., 2009; Ерзнкян и др, 2010).

Факторы низкой деловой активности в российской экономике в 1997–2009 гг.

Оценки потенциала инвестиционной деятельности предприятий складываются под влиянием проблем их функционирования со стороны – как институциональных факторов, так и тенденций изменения общеэкономической ситуации в России. В динамике значимость факторов меняется в зависимости от внутренней социально-экономической обстановки, глобальных экономических и политических процессов, действий различных экономических сил и механизмов.

Сильнейший спад в начале реформ 1990-х гг., а затем дефолт и финансовый кризис 1998, 2002 гг. провалили индекс предпринимательской уверенности в область отрицательных значений: –10% в 1992 г.; –18% в 1996 г.; –8% в 1998 г.; –6% в 2002 г. Позитивные институциональные перемены, а также действия правительства по стабилизации экономического курса обеспечили значительные успехи России в 2004–2007гг. Они повысили доверие к власти. Снижение неопределенности экономической среды за 1999–2007 гг. увеличило активность $\frac{1}{4}$ организаций; в результате этот фактор стал самым незначительным: к 2007 г.: он сдерживал всего 16% организаций. Недосток финансовых средств, преобладающий в качестве главного препятствия деятельности для 78% организаций в 1997 г. и для 56% организаций в 2004 г., в 2007 г. перестал быть решающим фактором снижения активности (он ощущался только в 35% организаций).

Однако, несмотря на заметные сдвиги и рост устойчивости экономики в 2004–2007 гг., финансовое состояние предприятий в 2007г. было значительно хуже, чем в начале реформ, когда доля убыточных организаций составляла всего 15,3% (1992 г.); а в химии и нефтехимии – 2%, в машиностроении – около 5% (Россия в цифрах, 2003, с. 300).

Тенденция устойчивого падения внутреннего и внешнего спроса на российскую продукцию с 2005г. стала мощным фактором спада деловой активности. В отраслевом распределении оценок факторов характерно различие их влияния в добыче и в обработке: двукратное – внешнего спроса, трехкратное – внутреннего спроса и более, чем десятикратное – конкуренции импорта. Устойчиво высокий удельный вес промышленных предприятий (более $\frac{1}{2}$), продукция которых не находит спроса внутри страны, указывает на

наличие значительных структурных диспропорций в российской экономике. Это закономерно связано, во-первых, с высоким износом машин и оборудования (что вызывает приоритетную потребность *вложения средств в замену физически устаревших фондов*, но не в новые технологии); во-вторых, с существенными институциональными ограничениями инвестиционной активности.

Динамика и факторы инвестиционной активности российских предприятий

Факторы критического состояния материально-технической базы наряду с недостатками законодательной поддержки инвесторов сдерживают инвестиционную активность, препятствуют вложениям в рост и развитие производства на современной технологической основе, особенно в высокотехнологичном секторе, и вынуждают избирать выбытие и замену парков оборудования как ключевых направлений инвестиционной стратегии.

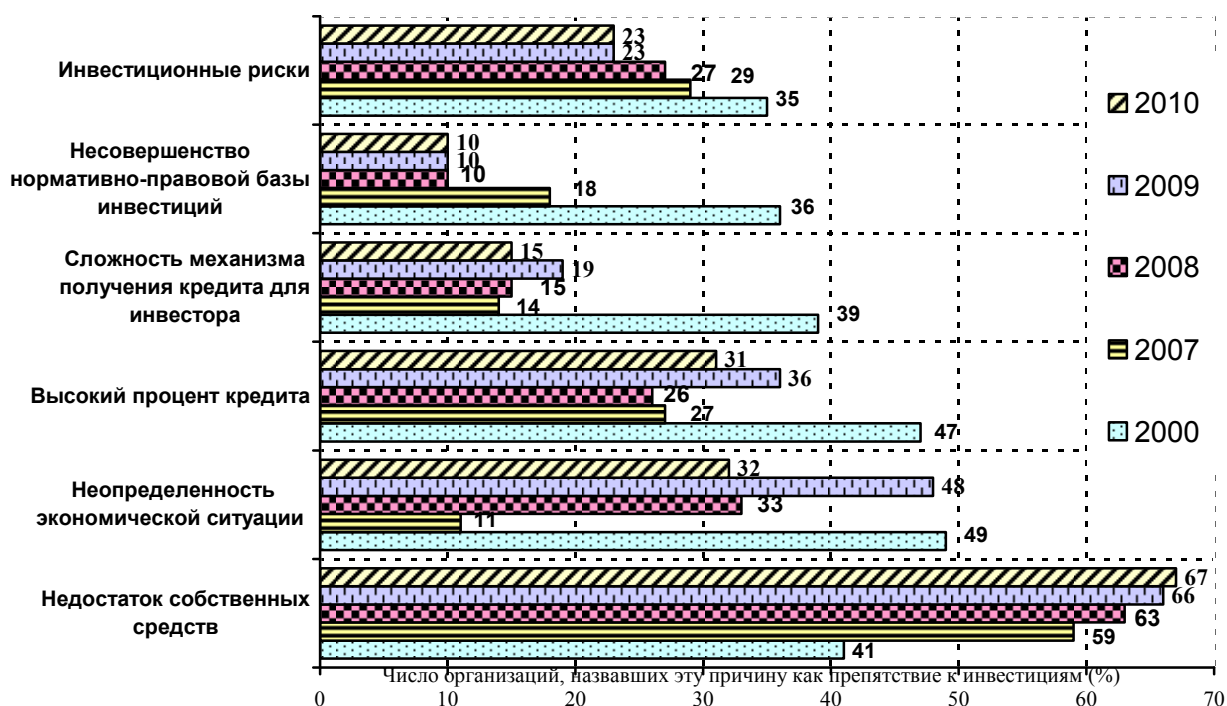
Исследование таких факторов направлено на идентификацию проблем и перспектив стратегического развития предприятий с учетом ограничений инвестиционной активности. Оценки ситуаций и тенденций изменения используются для выбора концепции инвестиционной стратегии и формирования импульсов к росту инвестиционной активности с помощью определенного в результате анализа набора рычагов управления.

Анализ показывает, что расширение инвестиционного и потребительского спроса в 2000–2005 гг. вызвало рост удельного веса организаций, инвестировавших в основной капитал, сохранявшийся до 2008 г.: в 2004–2007 гг. наблюдался заметный рост капитальных вложений – в высокотехнологичном секторе и в экономике в целом. В высокотехнологичном секторе этот рост был неустойчив, однако, к 2008 г. доля инвестиционно активных организаций здесь превысила средний уровень в экономике.

Результаты анализа проблем инвестиционной деятельности выявляют общее снижения негативного влияния институциональных факторов втрое за 2000–2007 гг.: 1) в результате правительственных мер по улучшению институциональной среды более чем втрое сократилось неблагоприятное воздействие несовершенства правовой базы инвестиций; 2) улучшились условия кредитования вложений; получение кредитов облегчено почти втрое; 3) главная проблема инвестиционной активности – критически сниженная финансовая обеспеченность инвестиционного процесса – ещё более обострилась за 2000–2010 гг.; 4) высокие инвестиционные риски и стоимость кредита сдерживают инвестиции, соответственно, 23 и 31% организаций реального сектора (рис. 1).

В высокотехнологичном секторе российской промышленности факторы роста негативного влияния низкого спроса и сложности привлечения заемных средств сдерживают капитальные вложения сильнее, чем в других секторах и в экономике в целом. Острая нехватка собственных средств снова стала главным препятствием к инвестициям, сдерживающим от 67 до 76% предприятий, а высокий кредитный процент стал вторым по значимости ограничением инвестиционной деятельности: от 25 до 43% высокотехнологичных предприятий в 2010 г. Сложность механизма получения кредита в экономике сни-

зилась за 2000–2010 гг. в 2,6 раза и в настоящее время сдерживает 15% организаций, однако в ряде технологичных отраслей (в электронной и химической промышленности) она сдерживает активность в 1,6 раз большего числа организаций.



Источник: составлено по данным Росстата

Рис. 1. Значимость факторов, ограничивших инвестиционную деятельность организаций в российской экономике в 2000–2010 гг.

Помимо отраслевых различий, значительная *территориальная дифференциация* и изменчивость экономической и институциональной среды в конкретном месте дислокации предприятия существенно влияют на выбор направлений и интенсивности инвестиционной деятельности, поскольку заметно определяют условия вложений и возможность привлечения финансовых средств⁵. Характеристики инвестиционного климата зависят от приоритетов региональной экономической политики, участия региона в разделении труда, качества и концентрации финансовых и трудовых ресурсов, стиля и методов управления местными органами власти (Агафонов, 2010). Качество институциональной среды повышает существенно привлекательность региона для внешних финансовых источников, особенно, для иностранного капитала, что также заметно влияет на инвестиционную активность.

В связи с различием характера воздействующих факторов в России география инвестиционных вложений крайне неравномерна и неустойчива; инвестиционная активность различается почти втрое. В 2008 г. недостатком собственных средств для инвестирования более других отличался Дальневосточный федеральный округ. Влияние стоимости креди-

⁵ Современные региональные особенности инвестиционного климата, обуславливающие размер и качество инвестиций подробнее исследованы в работах (Никонова, 2010а, 2011).

та в ряде округов в 1,5 раза превышало среднее по стране. Влияние сложности привлечения кредита по округам различалось в 1,6 раза; по регионам – более чем в 10 раз. Развитие институциональной среды повсеместно снизило негативное влияние несовершенных правовых норм регулирования инвестиций в 2000-е гг., однако и в этом аспекте различие по округам составило: 1,6 раза в 2007 г., 1,8 раза в 2008 г.; а по регионам – 31 раз по стране и 6–14 раз в пределах отдельных округов.

Таким образом, улучшение институциональной среды и условий привлечения финансирования обусловили рост инвестиционной активности в 2005–2007 гг. Тем не менее, Россия признана одной из самых неблагоприятных стран по условиям инвестиционного климата (World Bank, 2007, p. 116–118), что ещё более повышает важность системного подхода к анализу среды функционирования предприятий – как со стороны разработчиков стратегии, так и государства с целью выработки эффективных мер активизации вложений в технологическое обновление и формирования экономических и институциональных условий для реализации инвестиционных процессов (Никонова, Ерзнкян, 2009).

Факторы инвестиционной активности предприятий в период кризиса

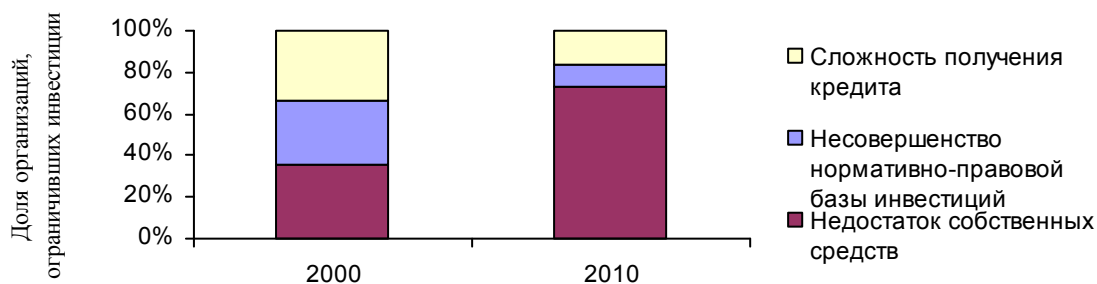
Значительное снижение инвестиционного спроса с 2007 г. и финансовый кризис с конца 2008 г. отодвинули возрождение промышленности и экономики в целом. Инвестиции в основной капитал в экономике упали на 17,5% за 2009 г. В высокотехнологичном секторе сокращение вложений было ещё заметнее. Неустойчивость общей экономической ситуации снова выросла и стала вторым по значимости фактором снижения инвестиций в экономике: за 2008 г. число организаций, сокративших по этой причине инвестиционную деятельность, выросло втрое. Индекс предпринимательской уверенности резко снизился к январю 2009 г.: до –20% (–15% в ноябре 2009 г.). При этом в высокотехнологичных отраслях (за исключением химического производства) в ноябре 2009 г. уверенности было меньше, чем в экономике в целом: от –18% (электротехника) до –24% (производство транспортных средств), что обусловило резкое снижение вложений в этих видах деятельности.

В период кризиса, начиная с 2008 г., недостаток финансовых средств усилился: в экономике в целом он сдерживал инвестиционную активность 67% организаций, по сравнению с 41% в 2000 г. Проблемы финансовой состоятельности и критической технологической отсталости обрабатывающих и, в особенности, высокотехнологичных предприятий, еще более обострились в кризисных условиях роста стоимости кредита, недостатка оборотных средств, неустойчивости валютного курса, что не позволяет обновить устаревшие парки оборудования и заменить изношенные фонды. Доля убыточных производств возросла с 1/4 в 2008 г. до 1/3 в 2009 г. На дне рецессии, в декабре 2008 г., 1/2 обрабатывающих предприятий отмечала 3 ключевых препятствия деловой активности: неопределенность среды, недостаток собственных средств и внутреннего спроса.

Влияние недостатка внутренних источников финансирования на спад инвестиционной деятельности в 2007–2008 гг. более всего росло в депрессивных регионах.

За 2007–2008 гг. влияние роста стоимости кредита выросло в 3,5 раза на Алтае и в Кабардино-Балкарии; зато снизилось на Сахалине – в 3,9, в Адыгее – в 7, а в Калмыкии – в 10,5 раз. Такой разброс тенденций показывает различие способностей и компетенций в использовании административных ресурсов для привлечения заемных средств.

За период 2000–2010 гг. на фоне обострения недостаточности собственных средств для финансирования инвестиций институциональное несовершенство среды инвестиционной деятельности существенно снизило свою значимость. Так, в 2000 г. сила влияния недостатков законодательной базы инвестиций была соизмерима с силой воздействия ограниченности внутренних ресурсов вложений: 36 и 41% организаций; в 2010 г. соотношение значимости этих факторов изменилось в пропорции: 10 и 67%, соответственно (рис. 2). То есть на первый план вышли проблемы финансовой обеспеченности инвестиционной деятельности.



Источник: построено по данным Росстата

Рис. 2. Изменение значимости институциональных факторов инвестиционной активности российских организаций за 2000–2010гг.

Перспективы российского высокотехнологического сектора

Наличие уникальных конкурентных преимуществ – человеческого потенциала конкурентоспособного развития: высокой образовательной подготовки кадров, дешевой рабочей силы, творческих способностей россиян, их навыков и профессионального мастерства – создает базис для выхода России из кризиса и экономического роста. Низкая производительность и неконкурентоспособность обусловлена внешними факторами: диспропорциями распределительной системы, неразвитостью конкурентной и правовой среды, многолетним отсутствием сбалансированной государственной стратегии, промышленной и технологической политики, во многом определяющими истоки слабой материальной базы, финансово-экономической неустойчивости предприятий, низкой склонности к инвестициям и деловой активности. Снижение доли высокотехнологичных производств в ВВП – результат диспропорций структурной политики. Для их стабильного развития требуется эффективная сбалансированная стратегия и подходящая среда.

Значимость инвестиционной стратегии для высокотехнологичного предприятия растет в связи с современными тенденциями глобального мира. Текущий кризис, по сути, *структурный*, требует усиленных инвестиций в такие виды деятельности, которые определяют переход к новому технологическому укладу. «В конечном счете, именно инвестиции должны стать источником нового уровня экономического развития» (Прогнозирование, 2010, с. 214). Однако, несмотря на рост расходов федерального бюджета в поддержку наукоемких высокотехнологичных производств за 2005–2010 гг. в 2,17 раза (в ценах 2005 г.), этих средств для модернизации недостаточно (Там же, с. 381).

Решающее условие конкурентоспособности и базис инновационного сценария развития – активный рост вложений в модернизацию технической базы предприятий, в реализацию структурной политики на базе системной поддержки потенциала высокотехнологичного сектора и инвестиционной деятельности предприятий (Никонова и др., 2009). Быстрая изменчивость условий деятельности обуславливает необходимость выбора подходящих управляющих воздействий и стимулов инвестирования, адаптирующих предприятия к прогрессивным переменам.

Рычаги регулирования в инвестиционной стратегии предприятия

Производительность, достигнутая за счет организационного и интеллектуального превосходства, должна стать ключевой задачей конкурентоспособной стратегии предприятия. Задачи новой экономики определяют комплекс базисных рычагов управления, правила принятия системных стратегических решений и критерии отбора вариантов, направленные на улучшение обоснованности и качества стратегии с позиций роста результативности, укрепления устойчивости и структурной сбалансированности производственно-хозяйственной деятельности в направлении развития технологического потенциала в не меньшей мере, чем человеческого капитала.

В результате анализа влияния факторов выявлены *внешние макроэкономические* управляющие параметры: фискальные, кредитно-финансовые и другие характеристики инвестиционного климата: инфляция; налоги; ставки процента за кредит; цены и тарифы естественных монополий; силы антимонопольного регулирования и экономико-правовой защиты; рычаги государственной политики в области поддержки науки, образования, оплаты труда, социальных программ; меры прямого бюджетного финансирования; др.

Для изучения влияния *рыночных факторов и привлекательности отрасли* применяются управляющие параметры: уровень и динамика цен; география и масштабы рынка; занимаемая рыночная ниша (доля рынка); стадия, емкость и динамика рынка; уровень удовлетворенности потребителей; величина платежеспособного спроса; характеристики конкурентной среды (количество конкурентов; вид и сила конкуренции; количество товаров-заменителей и уровень их цен; высота барьеров); параметры рынка труда; зависимость и силы влияния стейкхолдеров (поставщиков, потребителей, власти).

В качестве *внутренних воздействий* можно использовать ряд параметров: уровень материально-технической базы, степень износа фондов; квалификация персонала; цена труда; показатели использования оборотных средств; структура капитала; уровень производительности; соотношение издержек со среднеотраслевыми значениями; доступ к источникам сырья и каналам распределения; обеспеченность ресурсами; сила торговой марки; качество продукции и соответствие спросу; уровень сервиса; новизна технологий; доля новой продукции в выпуске; уровень организации НИОКР и др.

Число управляющих факторов и их набор, используемый для согласования стратегических решений, зависят от целей анализа и наличия достоверной информации.

Институциональные основы формирования источников инвестиций

Наряду с выбором структуры вложений в задаче определения направлений инвестирования, ключевым вопросом инвестиционной стратегии является качество финансового обеспечения инвестиционного процесса, непосредственно связанное с выбором рациональной структуры источников инвестиций. Такой выбор существенно зависит от состояния инвестиционной среды, включая силу правовой поддержки, мощность и разнообразие институтов финансирования вложений, а также развитость институтов страхования инвестиций и рыночной среды. Способы выбора источников опираются на результаты финансового анализа деятельности предприятия и значения оценок инвестиционного климата и воздействующих факторов, полученных эмпирическим путем и/или с помощью регрессионных и других методов⁶.

Низкая конкурентоспособность российских высокотехнологичных производств во многом связана с недофинансированием: разрыв с реальной потребностью в финансовых ресурсах для перевооружения их отсталой материально-технологической базы растет; он оценивается на уровне 30% в 2010 г. и свыше 55–70% в 2011–2014 гг. (Прогнозирование, 2010, с. 380). Ориентация инвестиционной деятельности на внутренние источники обусловлена рядом особенностей наполнения инвестиционных процессов в России. Институциональные ***предпосылки ограниченности финансовых источников вложений***, сдерживающие приток и предложение капитала, включают следующие особенности:

- неразвитость и узость рынка капитала, недостаточного для обеспечения экономики;
- слабость финансового и банковского сектора; высокие процентные ставки;
- нехватка «длинных денег» как следствие дефектов распределительной системы, неустойчивости кризисной экономики и инфляции, сокращающей ликвидность;
- отсутствие ответственности и доверия, способствующее вывозу капитала из страны;
- бюрократизация общества, коррупция; широкое использование административных ресурсов для доступа к длинным деньгам;
- недостаточность государственной поддержки инвестиционной деятельности;

⁶ Вопросы оценки и моделирования финансовых источников инвестиционной деятельности российского предприятия рассмотрены в работе (Никонова, 2011).

- отсутствие надежных механизмов страхования инвестиций и защиты инвесторов;
- отсутствие системных мер по формированию лучшей институциональной среды и лучшего инвестиционного климата.

За период кризиса структура источников капиталовложений заметно ухудшилась: снизился удельный вес привлеченных средств, в том числе кредита. И институциональные факторы играют важнейшую роль в повышении доступности заемных средств и расширении возможности привлечения долгосрочных источников. К примеру, неразвитость и высокая волатильность российских финансовых и фондовых рынков затрудняют привлечение длинных денег для реализации масштабных проектов.

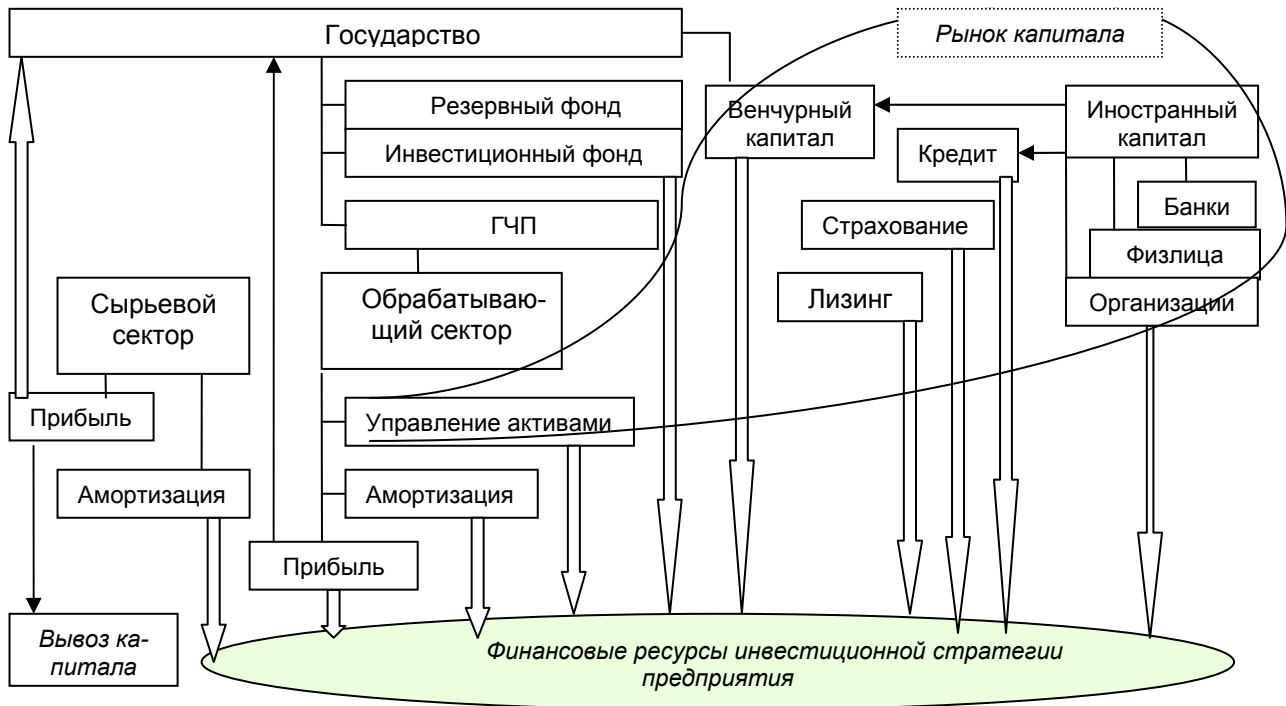
Институциональный подход включает изучение результатов взаимоотношений обобщенных групп агентов финансового рынка и реального сектора по поводу получения, распределения, перераспределения денежных средств с целью финансового обеспечения инвестиций (рис. 3): 1) банковский сектор, предоставляющий предприятию долгосрочный кредит; 2) лизинговые организации, предоставляющие машины и оборудование на кредитной основе с правом передачи в собственность после погашения долга; 3) государство, предоставляющее субсидии, режы, субвенции и/или участвующее в инвестиционной деятельности предприятия на правах долевой собственности; 4) венчурные фонды, инвестирующие средства на начальном этапе существования предприятия с целью выведения его на фондовый рынок и последующей продажи своей доли по цене, существенно превышающей первоначальные вложения; 5) частные инвесторы – российские или зарубежные физические лица, инвестирующие на основе венчура (бизнес-ангелы) или на других принципах финансирования; 6) прочие институциональные инвесторы – российские и зарубежные организации: страховые и пенсионные фонды; фонды прямых инвестиций, региональные фонды. 7) сами предприятия, расходующие собственные средства на инвестиции.

1. Слабость и неразвитость кредитно-финансового сектора связана с системными проблемами, сдерживающими развитие рынка кредитных ресурсов:

- ◆ Значительная концентрация, монополизация и практическое отсутствие конкуренции в банковском секторе: 3 государственных банка аккумулировали 41% всех активов; на 5 крупнейших государственных и частных банков приходится 46% активов; более 80% кредитов выдано 30-ю крупнейшими по активам банками (Эксперт, с. 142).
- ◆ Отсутствие реальной модернизации и новаций в финансовом секторе, сформированном в 1990-е гг.: все мероприятия по его реформированию сводятся к постановлениям и намерениям, не получившим законодательного развития за последние 7 лет, тем более, реализации⁷.
- ◆ Значительная дифференциация процентных ставок; высокая цена кредита, намного превышающая среднемировой уровень.
- ◆ Недостаточность ресурсной базы кредитного сектора: к примеру, доля населения в пассивах, в отличие от мировой практики, незначительна и нестабильна (45% от всех депозитов в декабре 2009г.; 49% – в сентябре 2010г.), в частности, в отсутствии законодательного удлинения пассивов с помощью безотзывных вкладов и эффективного использования страховых и пенсионных накоплений в целях инвестирования в реальный сектор экономики.

⁷ Начатые реформы: пенсионная реформа, ОСАГО и др. не завершены; их средства не используются в качестве коллективных инвестиций.

- ◆ Ограниченная доступность кредита для предприятий – не столько ресурсной базой банков, сколько слабостью залоговой базы ссудополучателей, высокой стоимостью кредита и строгостью требований для его получения (детальное обоснование запрашиваемой суммы, регулярность аудита финансовой отчетности; бизнес-план; позитивная кредитная история, информационная прозрачность и др.).



Объемными стрелками обозначены основные финансовые потоки инвестиционных ресурсов

Рис. 3. Институциональные основы формирования финансовых ресурсов инвестиционной деятельности российских предприятий

Одной из немногих прогрессивных тенденций развития банковского рынка стал рост отсутствующего прежде сегмента синдицированного кредитования (участие российских банков), который составил за 2 года, с I полугодия 2008г. по I полугодие 2010 г., от 1% до 3,6%. Другое перспективное направление – развитие рынка корпоративных облигаций – характеризуется ростом ликвидности, которая продолжает оставаться низкой.

2. Стремительный рост лизинга в России был прерван финансовым кризисом.

На выходе из рецессии его развитию препятствуют несколько обстоятельств:

- ☞ Неравномерность территориального и отраслевого распределения новых сделок.
- ☞ Рост удельного веса крупного бизнеса (64,4% в 2009 г.; 49,8% в 2008 г.) и сокращение удельного веса оборудования в пользу транспортной техники (Экспертиза, с. 168).
- ☞ Высокий процент коммерческого кредита.
- ☞ Несовершенство и неопределенность нормативно-правового регулирования лизинговой деятельности.
- ☞ Негативные правовые новшества в сочетании с точечными мерами государственной поддержки ряда производств на основе субвенций в части затрат на отдельные виды техники.
- ☞ Отсутствие законодательного регулирования важнейшего для высокотехнологичного сектора вида – *оперативного (операционного) лизинга*⁸ – сужает способы модернизации и инновационного развития.
- ☞ Изменчивость налогообложения в лизинговых сделках⁹.

⁸ В российском законодательстве определен исключительно финансовый лизинг (О лизинге: № 164-ФЗ).

⁹ К примеру, отмена ускоренной амортизации первой-третьей амортизационных групп оборудования уже вызвала негативные последствия, а планируемая Минфином отмена ускоренной амортизации остальных групп сократит рынок в разы и лишит возможности модернизировать до предела устаревшие фонды.

☛ Рост информационной непрозрачности деятельности лизингополучателей.

Вместе с этим преимущество *финансового лизинга* (при условии, что договор не прервется досрочно) состоит в его относительной доступности, особенно в случаях ограниченной возможности предприятия в получении долгосрочного кредита, что выступает мощным фактором его использования в стратегии модернизации:

- ☛ Большая лояльность лизинговых компаний, по сравнению с банками.
- ☛ Экономичность, связанная с льготным режимом налогообложения (которая, правда, все более становится проблематичной вследствие постепенного сокращения льгот – ускоренной амортизации арендуемого оборудования).
- ☛ Большая гибкость при определении параметров конкретной сделки (размер аванса, порядок учета имущества, процентная ставка, срок, порядок платежей, страхование, условия расторжения договора и его финансовые последствия для лизингополучателя, условия досрочного выкупа, размер дополнительного залога, величина реальной выкупной цены).
- ☛ Упрощенная организация поставки оборудования (закупка, предоплата, логистика).
- ☛ Фиксированные лизинговые платежи, закрепленные договором, и более длительный срок финансирования, чем при банковском кредитовании, что является средством страхования от инфляции (Миндич, 2009, с. 128–134; 33, с. 291–292).
- ☛ Расширение *государственного лизинга* содействует модернизации инфраструктуры и ускоренному обновлению парков оборудования и технологий низкорентабельных предприятий, так как за счет его невысокой стоимости (8%) позволяет реализовать сложные, длительные и/или социально значимые проекты (транспорт и др.).

3. Государственное участие в инвестиционной деятельности предприятий в период кризиса существенно поддержало многие компании; усилиями государства остановлена деградация авиастроения и других отраслей. Однако государственные средства расходуются не продуктивно и их недостаточно – нужны коллективные инвестиции с привлечением крупных институциональных инвесторов: пенсионных фондов, страховых компаний, фондов прямых инвестиций.

Способы государственной поддержки не ограничиваются правовым регулированием или прямым бюджетным финансированием, они реализуются в рамках ФЦП и в различных формах ГЧП на основе взаимодействия государства и бизнеса:

- Финансирование проектов из Инвестиционного фонда (в настоящее время ограничено).
- Привлечение инвестиций на основе концессионных соглашений (в настоящее время не распространено).
- Система государственного заказа, предназначенная для поддержки выпуска передовой научно-технической продукции для государственных нужд.
- Особые экономические зоны (ОЭЗ) с благоприятным режимом для бизнеса.
- Технопарки, где развиваются новейшие технологии, и бизнес-инкубаторы.
- Государственные корпорации, созданные: в целях поддержки стратегии развития nanoиндустрии («Роснотех»), повышения конкурентоспособности российского авиа- и судостроения (ОАК и ОСК), возрождения машиностроения («Ростехнологии») и др., однако, не проявляют высокой результативности и не реализуют свои инвестиционные возможности в полной мере, возможно, из-за организационного несовершенства.
- Банк развития – специализированный институт развития инноваций в форме государственной корпорации, однако его главная функция – финансирование инновационной деятельности – размыта во множестве прочих функций.
- Российский фонд технологического развития (РФТР) и система внебюджетных фондов финансирования науки и инноваций в последние годы функционируют неэффективно: число финансируемых ими организаций и налоговые льготы, предусмотренные этими фондами, незначительны; нормативная база деятельности фондов несовершенна, а принятые подзаконные акты во многом не соответствуют действующему законодательству РФ.

- Государственное поручительство по кредитам МП и государственные гарантийные фонды, действующие в 40 субъектах РФ, представляются самыми действенными формами стимулирования инвестиционной деятельности МСБ.
- Субвенции (субсидии на безвозмездной и безвозмездной основе), предоставляющиеся при условии долевого софинансирования за счет бюджета и собственных средств МП на конкурсной основе – на компенсацию некоторых видов затрат, в том числе, на создание стартапов (один из немногих способов привлечения внешних источников для новых производств) и молодым предпринимателям и молодежным коллективам на развитие приоритетных для Москвы видов малого бизнеса и на создание стартапов (Миндич, 2009).

4. Венчурные инвестиции основаны на принципах поэтапного финансирования новых высокотехнологичных и быстро растущих компаний, малых предприятий, акции которых ещё не котируются на бирже. При этом в России доля венчурного капитала, чаще всего, невысокая. Несмотря на законодательную неопределенность и отсутствие нормативно-правовой базы деятельности, регулирующей венчурное финансирование, в России много венчурных компаний, созданных, в том числе, при участии государства:

- ♦ ОАО «Российская венчурная компания (РВК)» и созданные с её участием 7 венчурных фондов ранней стадии.
- ♦ Региональные Венчурные Фонды (22), организованные на основе ГЧП на базе РВК при участии Минэкономразвития РФ.
- ♦ ООО «Фонд посевных инвестиций Российской венчурной компании» (ООО «ФПИ РВК»), созданный для инвестирования инновационных компаний ГЧП с высоким потенциалом роста, в которых доля частных вложений не менее 25%.
- ♦ Биофармацевтический кластерный фонд (БиоФонд РВК) и Фонд инфраструктурных инвестиций (ИнфраФонд РВК), созданные на базе РВК.
- ♦ RUSSIAN VENTURE CAPITAL I LP (Великобритания), дочерний специализированный фонд РВК.
- ♦ RUSSIAN VENTURE CAPITAL II LP, сформированный за счет капитала «ОАО РВК» с целью присоединения к ведущим международным фондам поздней стадии и сделкам, которые можно тиражировать в России, а также – для привлечения зарубежных инвестиций.
- ♦ ОАО «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий».
- ♦ Московское Агентство по развитию инновационного предпринимательства, которое субсидирует МП и доводит его от стартапа до IPO.
- ♦ Санкт-Петербургская организация бизнес-ангелов.
- ♦ Российская Ассоциация Прямого и Венчурного Инвестирования (РАВИ), содействующая становлению и развитию рынка прямых и венчурных инвестиций в России и формированию благоприятного политического и предпринимательского климата для инвестиционной деятельности (<http://www.rvca.ru>).

Бурно развивавшееся в 2004–2007 гг. венчурное финансирование заметно снизило темпы в кризисный период 2008–2009 гг. Стабилизирующую роль венчурного инвестирования в новые производства в период кризиса исполнили фонды, созданные в рамках ГЧП. Однако, несмотря на явное замедление динамики привлечения капитала в 2009 г., сокращение числа фондов (на 12 в 2009 г.; на 7 в 2008 г.), снижение общей суммы сделок втрое, до 507 млн долл., уменьшение объема рынка капитала приблизительно на 443 млн долл., перспективы развития российского рынка прямых и венчурных инвестиций связаны с планируемым выводом новых фондов (Экспертиза, 2010).

Отраслевое распределение венчурных инвестиций крайне неравномерно. Преимущественно вложения делаются в отрасли потребительского рынка, а также в ИКТ и финансовый сектор (где окупаемость выше): в целом, 80% вложений в 2009г. (Там же).

Привлечение российских источников в форме венчура затруднено, в динамике их структура неустойчива, но все-таки, с поправкой на нераскрытую информацию, преобла-

дает частный капитал, хотя в 2009г. бюджетные средства составили почти треть, а доля институциональных инвесторов, включая институты развития с поступлением государственных средств, составила 27% (Там же, с. 9).

Проблемы низкой венчурной активности на ранних стадиях связаны с ростом рисков в условиях законодательной неопределенности, отсутствия стимулов, неподготовленности менеджмента, в частности, обосновать стратегию и создание стартапов. Для облегчения выхода проинвестированных компаний на рынок существенное значение имеют условия институциональной среды. В настоящее время преобладает выкуп стратегическим инвестором; выкуп менеджментом не част; в 2008-2009гг. размещения IPO не были зафиксированы, однако изменение ситуации ожидается в связи с созданием нового биржевого сектора ММВБ «Рынок инноваций и инвестиций (РИИ)», открывающий достаточно широкие перспективы для МСБ.

Ключевая проблема развития венчурной индустрии в России состоит в «отсутствии механизма посевого инвестирования как способа, позволяющего подготовить инновационный проект к последующим фазам инвестирования» (Экспертиза, 2009, с. 48).

5. Размеры и качество иностранных инвестиций непосредственно связаны с институциональными особенностями и состоянием инвестиционного климата страны. Характер российского финансового рынка обусловил привлечение краткосрочного и торгово-посреднического капитала. В период кризиса поступление инвестиций, практически, от всех зарубежных инвесторов резко сократилось. Невысокий размер ПИИ и высокая доля прочих, в основном, краткосрочных торговых кредитов и посреднических вложений (79,5% в 2009г.), не позволяют отечественным предприятиям рассчитывать на полноценное участие иностранных инвесторов в капитальном строительстве в России.

Интересы иностранных инвесторов сконцентрированы, в основном в добывающих отраслях (12,6%), торговле и ремонте (23%), транспорте и связи (4,7%), недвижимости (9,7%), финансовой деятельности (4,8%). Удельный вес иностранных вложений в обработку отличается особой неустойчивостью, даже вне связи с современным кризисом: в 2003 г. он составлял 22%; в 2005 г. – 33,5%; в 2006 г. – 27,5%; в 2007 г. – 26,4%.

Привлекательность регионов РФ и их инвестиционный климат заметно влияет на неравномерность территориального распределения иностранных инвестиций, в котором на душу населения лидируют Москва, ЦФО, С.-Петербург. Распределение в пределах отдельных округов ещё более неравномерно, что определяется не только качеством инвестиционной среды и привлекательностью конкретных объектов вложений, но доступом к административным ресурсам.

Приток внешних инвестиций чрезвычайно важен для обновления производства. Вместе с этим, значительное иностранное участие повышает неопределенность среды и риски национальной финансовой системы: чувствительность этого вида финансового ис-

точника к инвестиционной среде ещё более дестабилизирует экономику, вызывая в кризисных условиях отток иностранного капитала и из реального сектора, и из страны.

б. Ограниченность внутреннего инвестиционного потенциала развития – собственных средств предприятий связана не только с современным кризисом: финансовое состояние большинства предприятий настолько слабо, что значительная их часть даже не вовлечена в финансовые рыночные отношения. Узость залоговой базы, высокий процент годовых, трудности обоснования займа, жесткость банковских требований и другие ограничения явились непреодолимым препятствием для многих несостоявшихся заемщиков. Собственных средств, в основном, хватает только для простого воспроизводства и возмещения выбытия физического износа. На практике собственные средства целиком расходуются на те объекты инвестирования, под которые нельзя заключить кредитные сделки.

Несовершенство налогового законодательства – одна из важнейших институциональных проблем инвестиций и модернизации: дифференциация ставок, к примеру, зависящая от стоимости имущества, не ориентирует предприятия на покупку дорогого оборудования: не секрет, что в том числе, и по этим причинам его часто покупают на вторичном рынке (по данным Росстата, 18% организаций в 2009 г.). Несоответствие налогового законодательства правовым основам кредитования инвестиционной и инновационной деятельности препятствует стратегическому планированию привлечения источников долгосрочных вложений, снижает стимулы к инновациям, ибо серьезно затрудняет получение льгот и сдерживает инвестиции в обновление производства и технологии, так как на начальной стадии сложно предоставить всю запрашиваемую информацию.

Влияние структурной деформации экономики на финансирование инвестиций обусловлено повышенными рисками в связи с формированием бюджета в зависимости от уровня цен и объема энергоэкспорта и с искаженной системой распределения и перераспределения энергетических доходов – не в пользу технологического возрождения: национальная рента не используется рационально на нужды модернизации, оседает в иностранных банках и поддерживает заокеанскую экономику. Дефицит бюджета, корпоративный и государственный долг (размер последнего запланирован до 4,4% от ВВП на 2010 г.; до 5,8% – на 2012 г.¹⁰) – все это усиливает финансовую нагрузку на экономику, снижает возможность консолидации средств для социального и технологического развития России.

Внутренние резервы финансирования инвестиций включают рациональное управление активами и другие способы перераспределения средств. В составе непрямых затрат хозяйствующих субъектов значительную часть составляют издержки, связанные с несовершенством институциональной и шире – общественной среды функционирования предприятий, что не располагает к модернизации и инновациям, прогрессивным долгосрочным решениям.

¹⁰ О федеральном бюджете на 2010г. и на плановый период 2011 и 2012 годов. [Электронный ресурс] Федеральный закон от 02.12.2009 №308-ФЗ. – Доступен: <http://www.minfin.ru>.

В связи с этим в механизмах формирования инвестиционной и инновационной стратегий предприятия следует в оценке стоимости привлекаемых источников инвестиций выделять и оценивать особый вид затрат – *адаптационные издержки к функциональной среде*, сопутствующие долгосрочным вложениям. Такие издержки в отличие от платы за риск, который предусмотрен в соответствующих ставках доходности и учитывается с помощью специальных расчетов (Виленский и др., 2008; Лившиц, Лившиц, 2010), нельзя рассматривать как затраты, связанные с неопределенностью ситуации, так как это не всегда так: напротив, чаще всего, барьерные ограничения вполне ожидаемы, и сумма затрат на их преодоление известна заранее (как в случае взятки). *Адаптационные издержки* включают расходы, потраченные на преодоление ограничений, связанное с адаптацией экономического объекта к таким условиям среды его функционирования, которые в отсутствие ряда необходимых норм и регламентов препятствуют прогрессивным новациям и характеризуются несовершенством институтов, несоответствием общественным ожиданиям и даже противоречиями законодательству, другими обстоятельствами, провоцирующими на дополнительные, сверхнормативные затраты. В зависимости от предмета затрат ими могут быть: организационные, экономические, технико-технологические и др.; при этом в форме затрат могут выступать деньги, время, силы, другие виды расходов. Все они должны быть учтены при выборе финансовых источников инвестиционной стратегии.

Таким образом, исследование финансовых источников инвестиций и прогнозные оценки потенциала экономики в финансовом обеспечении инвестиций, основанные на результатах анализа условий и закономерностей формирования инвестиционных ресурсов, в которых учтены тенденции изменения общественной среды, потенциальные возможности и внутренние резервы агентов, показывают несовершенство институтов привлечения долгосрочных средств, ограничивающих выбор инвестиционных стратегических решений.

Основные направления улучшения инвестиционной деятельности предприятий – системное преобразование общественной среды

Результаты эмпирического анализа выявили ключевые проблемы и ограничения стратегии предприятия. Для их преодоления и активизации инвестиционной деятельности представляется обоснованным системный комплекс мер по формированию благоприятной общественной среды, прежде всего, *по улучшению инвестиционного климата*:

1. *Институциональные преобразования* (Дементьев, 2007; Клейнер, 2004; Никонова, Ерзнкян, 2009; Львов, 2007; Тамбовцев, 2005; 2006): а) развитие рынков труда, интеллектуальной собственности, финансовых и фондовых рынков, венчурного бизнеса; б) усиление антимонопольного законодательства, демонополизация ряда рыночных секторов; формирование здоровой конкурентной среды; в) повышение сбалансированности правовых основ поддержки инвестиций, инноваций и их страхования, снижающей неопределенность условий принятия решений и инвестиционные риски, в том числе, законодательной поддержки оперативного лизинга и других новых институтов финансирования инве-

стиций; г) урегулирование налогов, транспортных и таможенных тарифов на приобретаемые машины и оборудование; д) налоговое стимулирование развития лизинговых отношений, в частности, с помощью амортизационных льгот и расширения государственного лизинга; е) системное развитие инфраструктуры инвестиционной деятельности, включая региональные институты развития; ж) исправление дефектов распределительной системы; з) расширение институтов развития на базе взаимодействия с ВУЗовской наукой; и) активизация деятельности системы внебюджетных фондов на базе РФТР; к) развитие этических норм ведения бизнеса и организационной культуры.

2. *Сочетание антиинфляционных и антикоррупционных мер*, направленных как на рост дешевой и долгосрочной ликвидности, так и на *повышение доверия* субъектов к местной администрации, к правительству, к власти (Дементьев, 2004).

3. *Модернизация кредитно-финансовой системы*: а) ускоренная амортизация; налоговые стимулы обновления оборудования и технологий; б) кредитные, таможенные, другие льготы в освоении и продвижении новых технологий; в) освобождение ряда инвестиционных расходов от НДС; отнесение расходов на НИОКР на статьи производственных затрат; списание ряда расходов по НИОКР; г) расширение доступности кредитных ресурсов, особенно для небольших, молодых, стремительно растущих инновационных компаний – драйверов прогресса; д) реформирование пенсионной системы, системы страхования и стимулирование эффективного использования средств крупных институциональных инвесторов на инвестиции в реальный сектор экономики; е) создание в Москве международного финансового центра на условиях развитого законодательного обеспечения всех видов привлечения крупных стратегических инвесторов; ж) формирование сильных экспортно-импортных институтов поддержки бизнеса; з) двухуровневая организация банковского сектора, способствующая созданию в кредитной сфере здоровой конкурентной среды и облегчающая внутренний межбанковский перелив капитала; и) стимулирование внутреннего рынка корпоративных облигаций; к) улучшение структуры депозитов населения в сторону увеличения доли долгосрочных депозитов к 2015г. до 20% и среднесрочных депозитов – до 80%; л) развитие секьюритизации активов и её законодательное регулирование, что обеспечит экономию и приток длинных денег.

4. *Усиление роли государства* – необходимый фактор регулирования инвестиционных процессов в связи с перекосами распределительной системы, несовершенством предпринимательской среды, неустойчивостью экономики, ненадежностью кредитно-финансовой системы и ограниченностью притока инвестиций, в том числе, иностранных, в высокотехнологичный сектор. Без его вмешательства невозможно сформировать механизм перераспределения инвестиций в пользу увеличения потенциала перерабатывающих и обрабатывающих отраслей (Прогнозирование, 2010, с. 14). Для реализации функций государства как ключевого стратегического инвестора в масштабных рискованных проектах требуется увеличить норму накопления вдвое (Аганбегян, 2007, с. 8; Дементьев, 2007,

с. 22) и *перестроить механизм стратегического управления на основе согласования структуры и взаимодействия всех подсистем экономики в направлениях* (Никонова, 2008а):

- Улучшение сбалансированности структурной промышленной политики и обоснования государственных стратегических приоритетов.
- Повышение эффективности управления внутренними и внешними резервами с целью улучшения структуры совокупного спроса и стимулирования инвестиций и нововведений.
- Модернизация высокотехнологичных производств на базе эффективного и подотчетного использования средств Резервного фонда, в частности, в качестве гарантий для привлечения частного капитала.
- Государственная бюджетная поддержка перевооружения, прежде всего, высокотехнологичных предприятий, а также масштабных и высокорисковых вложений в наукоемкие производства на основе развития институтов госзаказа, конкурсного финансирования¹¹ и в рамках государственно-частного партнерства (Прогнозирование, 2010, с. 352-353).
- Формирование сбалансированного и свободного от коррупции посреднического сектора, включая финансы, страхование, логистику, активизирующее инвестирование.
- Получение экстерналий от участия государства в передаче знаний.

Сбалансированная инвестиционная стратегия предприятия это способ преодоления отсталости затратной экономики России и роста производительности. При принятии инвестиционных решений следует учесть огромные размеры отставания в технологическом, институциональном и социальном развитии, требующем значительных бюджетных расходов и совершенствования законодательного обеспечения инвестиционных процессов.

Литература

- Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. СПб.: Питер, 2006.
- Аганбегян А.Г. Роль инвестиций в обеспечении экономического роста. // Финансы и бизнес. 2007. №3. С. 4–13.
- Барни Дж. Б. Может ли ресурсная концепция принести пользу исследованиям в области стратегического управления? – Да. // Российский журнал менеджмента. 2009. №2. С. 71–92.
- Берталанфи Л. Общая теория систем – критический обзор // Исследования по общей теории систем: Сборник переводов. /Общ. ред. и вст. ст. В.Н. Садовского и Э.Г. Юдина. М.: Прогресс, 1969. С. 23–82.
- Блауберг И.В., Садовский В.Н., Юдин Э.Г. Системные исследования. М.: Наука, 1969.
- Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика. 4-е издание. М.: Дело, 2008.
- Виханский О.С., Наумов А.И. «Другой» менеджмент: время перемен // РЭЖ. 2004. № 3. С. 105–126.
- Гончар К.Р., Кузнецов Б.В. (Ред.). Российская промышленность на этапе роста: факторы конкурентоспособности фирм. ГУ-ВШЭ. М.: Вершина, 2008.
- Гребенников В.Г., Дементьев В.Е., Львов Д.С., Пресняков В.Ф., Зотов В.В., Розенталь В.О. Концептуальные основы социально-экономической модернизации. //Россия в глобализирующемся мире: модернизация российской экономики. /Под ред. Д.С. Львова, Г.Б. Клейнера. М.: Наука, 2007. с. 47–76.
- Гурков И.Б. Стратегия и структура корпорации. М.: Дело, 2006.
- Гурков И.Б. Интегрированная метрика стратегического процесса – попытка теоретического синтеза и эмпирической апробации // РЭЖ. 2007. №2. С. 3–28.
- Гурков И.Б. Стратегический процесс российских компаний. //Экономическая наука современной России. 2009. №2. С.76–91.
- Дайер Дж. Х., Синх Х. Отношенческий подход: кооперативная стратегия и источники межорганизационных конкурентных преимуществ. //Российский журнал менеджмента. 2009. №3. С. 65–94.
- Дементьев В.Е. Доверие – фактор функционирования и развития современной рыночной экономики // РЭЖ. 2004. №8. С. 46–65.
- Дементьев В.Е. Инвестиционный климат страны и перспективы ее технологического лидерства // Теория и практика институциональных преобразований в России / Под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 8. М.: ЦЭМИ РАН, 2007. С. 18–29.

¹¹ Так, в работе (Гончар, Кузнецов, 2008) обоснован дифференцированный подход к предприятиям реального сектора с целью избирательной поддержки наиболее результативных производств российской экономики. При этом остается открытым вопрос обоснования критериев такой дифференциации.

- Долгопятова Т.Г., Ивасаки И., Яковлев А.А. (Ред.) Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития. ГУ-ВШЭ. М.: ЗАО «Юридический Дом Юстицинформ», 2009.
- Ерзнкян Б.А. Бизнес и государство в России: институциональные особенности их действия и взаимодействия. / Материалы 14-й научно-практической конференции ГУУ. М: ГУУ, 2009. С. 74–78
- Ерзнкян Б.А. Это разнородное государство, или метаморфозы экономической политики // Экономика и управление собственностью. 2008. Спец. выпуск. С. 56–63.
- Ерзнкян Б.А., Красильникова Е.В., Никонова А.А. Агентские противоречия в стратегии финансово-экономической устойчивости предприятия: проблемы, факторы, измерения. / Препринт # WP/2010/279 М.: ЦЭМИ РАН, 2010.
- Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.
- Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. М.: Дело, 2008.
- Котелкин А.И., Мусин М.М. Матрица влияния: основные понятия. М.: ИПТМ РАН, 2002.
- Львов Д.С. Вместо предисловия: приоритетные направления модернизации российской экономики. //Россия в глобализирующемся мире: модернизация российской экономики. /Под ред. Д.С. Львова, Г.Б. Клейнера. М.: Наука, 2007. С. 5–15.
- Миндич Д.А. Финансы растущего бизнеса – 2009. Вып. 2. М.: Эксперт РА, 2009. (Библиотека ЭКСПЕРТА).
- Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. СПб.: Питер, 2000.
- Никонова А.А. Государство, среда и рынок в инновационной концепции предприятия. //Теория и практика институциональных преобразований в России. / Под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 11 М.: ЦЭМИ РАН, 2008а. С. 109–131.
- Никонова А.А. К стратегии инвестирования: территориальный аспект анализа изменяющейся среды. //Стратегическое планирование и развитие предприятий. Материалы Одиннадцатого всероссийского симпозиума. Секция 4. / Под ред. Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2010а. С. 128–131.
- Никонова А.А. Методы идентификации конкурентных преимуществ предприятия. //Обзор прикладной и промышленной математики. 2009а. № 6. С. 1101–1102.
- Никонова А.А. Механизмы формирования конкурентоспособной стратегии развития предприятия. //Проблемы моделирования производственных систем. / Под ред. О.Б. Брагинского. М.: ЦЭМИ РАН, 2008б. С. 77–89.
- Никонова А.А. Основные детерминанты инвестиционной стратегии. / Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 4. Материалы Десятого всероссийского симпозиума. Москва, 14–15 апреля 2009 г. Под ред. чл.-корр. РАН. Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2009б. С. 128–130.
- Никонова А.А. Стратегический анализ условий и перспектив развития высокотехнологического предприятия: методологические принципы и опытные оценки. //Модели и методы инновационной экономики. /Под ред. Багриновского К.А., Хрусталева Е.Ю. М.: МАОН, 2009в. С. 118–143.
- Никонова А.А. Финансовые источники инвестиционной стратегии предприятия: анализ и моделирование. // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 1. С. 221–247.
- Никонова А.А. Цели в стратегии предприятия // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 3. Материалы XI всероссийского симпозиума. Москва, 13–14 апреля 2010 г.; под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2010б. С. 137–140.
- Никонова А.А., Ерзнкян Б.А. Стратегия активизации инновационного развития российской экономики. // Вестник университета (ГУУ), 2009. № 3. С. 108–118.
- О лизинге. Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ. – Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
- Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2000.
- Прахлад К.К., Хэмел Г. Ключевая компетенция корпорации. // Вестник С.-Петербургского ун-та Серия Менеджмент, 2003. №3. С. 18–44.
- Прахлад К.К., Хэмел Г. Стержневые компетенции корпорации. // Минцберг Г., Куинн Дж.Б., Гошал С. Стратегический процесс. СПб.: Питер, 2001.
- Прогнозирование перспектив технологической модернизации экономики России: Колл. монография. / Отв. ред. В.В. Ивантер, Н.И. Комков. М.: МАКС Пресс, 2010.
- Российский статистический ежегодник – 2010: статистический сборник. М.: Росстат. 2010.
- Россия в цифрах. 2003: Крат. стат. сб. М.: Госкомстат России, 2003.
- Россия в цифрах. 2010: Крат. стат. сб. М.: Росстат. 2010.
- Роуз М.Дж., Даелленбах У.С. Переосмысление методов исследований для развития ресурсной концепции: выявление источников устойчивых конкурентных преимуществ // РЭЖ. 2003. №1. С. 115–126.
- Станьер П. Инвестиционные стратегии. Руководство. Как понимать рынки, риски, вознаграждение и поведение инвесторов. М.: Олимп-Бизнес. 2009.
- Тамбовцев В.Л. Контрактная модель стратегии фирмы. М.: ТЕИС, 2000.
- Тамбовцев В.Л. Экономическая теория институциональных изменений. М.: ТЕИС, 2005.
- Тамбовцев В.Л. Новая институциональная экономическая теория и менеджмент // РЭЖ. 2006. №1. С. 123–130.

Тис Д. Дж. Выявление динамических способностей: природа и микрооснования (устойчивых) результатов компании // РЭЖ. 2009. № 4. С. 59–108.

Тис Д. Дж., Пизано Г., Шуен Э. Динамические способности фирмы и стратегическое управление. // Вестник С-Петербургского ун-та. Серия Менеджмент. 2003. № 4. С. 133–183.

Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996.

Уильямсон О.И. Исследования стратегий фирм: возможности концепции механизмов управления и концепции компетенций // РЭЖ. 2003. №2. С. 79–114.

Эксперт – 400. // Журнал. 4-10 октября 2010, №39 (723).

Экспертиза рынков: банки, лизинг, факторинг: Аналитический ежегодник. М.: Эксперт РА, 2010.

Официальный сайт Росстата: <http://www.gks.ru>.

Porter M.E. Competitive Strategy. N. Y. The Free Press, 1980.

Porter M.E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. N.Y: The Free Press, 1985.

Williamson O.E. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. //Journal of Economic Literature. 2000. Vol. XXXVIII (September). P. 595–613.

World Bank. Enhancing Russia's Competitiveness and Innovative Capacity. /Desai R., Goldberg I. (Eds) Washington, D.C., 2007.

ПРЕДПОСЫЛКИ ОРГАНИЗАЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА ТЕХНОПАРКА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДОЛОГИИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ*

Исследования социально-экономического развития России выявляют необходимость перехода к инновационному сценарию развития как единственной возможности сделать экономику конкурентоспособной и войти в мировое сообщество на равных. Инновационной трансформации способствует формирование институциональной среды – системы институтов развития, заметное место в которой призваны занять технопарки, обеспечивающие создание механизмов реализации основных звеньев инновационного цикла, т.е. выполнение функции структуры, соединяющей научные исследования, инновационную деятельность и рынок нововведений в научно-технической сфере.

В науке назрела потребность изучения, критического осмысления мирового опыта новых теоретических подходов к организации системы менеджмента технопарка, формирование которых должно базироваться на уже имеющихся концепциях и методологиях. В исследованиях технопарк может рассматриваться с мезо- и микроэкономической точки зрения: в первом случае выявляется роль структуры на региональном уровне и выявляется ее влияние на развитие субъекта федерации, во втором – технопарк анализируется как субъект экономики и права, обладающий всеми присущими ему системными свойствами.

Разработку методологии организации и функционирования технопарка с микропозиций предлагается проводить на концептуальных основах корпоративного управления – синтетического мультидисциплинарного направления, включающего как аспекты классического менеджмента, так и специфические правила и рекомендации, устанавливающие корпоративные стандарты взаимоотношений в различных сферах ее деятельности. Исследование понятия и сущности корпорации имеет глубокие исторические корни, термин «корпорация» происходит от позднелатинского «corporatio» – общество, союз, группа лиц, объединенная общностью профессиональных или сословных интересов [6].

Термин «корпорация» возник несколько веков назад и означал объединение людей одного звания, ремесла, впоследствии к этому добавились аспекты легитимности, т.е. юридического оформления этой общности. В современной интерпретации корпорация подразумевает добровольное, согласованное объединение юридических и физических лиц в целях эффективного управления коллективной собственностью в соответствии с особенностями законодательства. По мнению И.И. Мазура и В.Д. Шапиро, она – предпринимательская организация, обладающая: развитой организационной структурой; широким

* Исследование выполнено в рамках ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы по теме: «Разработка организационно-экономических механизмов формирования и эффективного функционирования управляющих компаний технопарков с применением методов проектного менеджмента для обеспечения генерации малых инновационных компаний в регионах».

диапазоном видов деятельности (стратегических зон хозяйствования) или при их ограниченном количестве занимающая существенное положение на соответствующем рынке; развитой системой хозяйственных связей; штатом профессиональных управляющих [5].

Технопарк как форма организации инновационного бизнеса рассматривается как корпоративная структура с присущими ей признаками; это добровольное объединение юридических лиц – резидентов и управляющей компании (УК), в рамках которого осуществляется эксплуатация имущественного комплекса с целью получения прибыли от коммерциализации инновационных проектов в различных сферах в соответствии со специализацией технопарка. Он обладает развитой системой хозяйственных связей, обеспечивающих взаимодействие резидентов в рамках созданного единого юридического, технологического и финансового пространства и с внешней средой посредством развитых каналов продвижения инновационной продукции и логистической системы поставки материальных ресурсов, а также за счет механизма привлечения инвестиций на стадии start-up.

Корпоратизм – совладение собственностью сообществом, в котором предпринимательство осуществляется через договорные отношения в целях взаимодействия в интересах участников [2]. Резиденты осуществляют деятельность на условиях договора с УК, что способствует соблюдению интересов и развитию предприятий через систему бизнес-услуг. Теоретико-методологическая основа корпоративного управления – системная парадигма, состоящая в анализе функционирования субъектов посредством процессов создания, взаимодействия, рекомбинации, эволюции и трансформации систем [4].

Корпорация – субъект с четко определенным правовым статусом и организационной структурой с функциональными и иерархическими связями. Такая бизнес-система, будучи взаимосвязанным структурированным множеством процессов, объединенных в направления; функционирует как производственный, имущественный и социально-организационный комплекс, который включает виды деятельности, совокупность контрагентов, отношения собственности, кадровую структуру и социальную политику, систему обучения и переподготовки персонала; представляет собой структурированный финансовый объект, аккумулирующий капитал и инвестиции на развитие бизнеса [5].

Технопарк отвечает основным требованиям системной трактовки корпораций. Как производственный и имущественный комплекс, он находится в ведении УК и включает элементы инфраструктуры, используемые резидентами, в том числе офисные, лабораторные и производственные помещения, переданные им в аренду, и площади, принадлежащие УК, предназначенные для реализации комплекса бизнес-услуг. УК интегрирует бизнес-направления резидентов с целью исключения дублирования вспомогательных бизнес-процессов, осуществляемые централизованно: поставка материальных ресурсов, привлечение инвесторов на этапе start-up, организация презентационной и выставочной деятельности, маркетинговый анализ и поиск рынков сбыта инновационной продукции и др.

Технопарк включает организационную и функциональную структуру УК и резидентной структуры. Спорным является вопрос о наличии нормативно-утвержденного статуса технопарка. Современное законодательство в сфере инновационной деятельности недостаточно развито, что обуславливает трактовку как субъекта права не самого технопарка, а УК, могущей быть организованной в форме акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью или государственного предприятия.

При системном стратегическом подходе к проблемам корпоративного управления следует рассматривать функционирование различных подсистем, связанных с компанией, которые определяются собственными системами управления. Для внутренней среды компании разрабатывается система корпоративного менеджмента, для внешней – система корпоративного маркетинга, для границы компании – система управления безопасностью и развитием [4]. В *широком* смысле корпоративный менеджмент – руководство деятельностью корпорации с целью получения прибыли путем рационального использования ресурсов, в *узком смысле* – воздействие одного лица или группы лиц на другие лица для побуждения их к действиям, соответствующим достижению целей, при принятии на себя менеджерами ответственности за результативность воздействия [5].

Объекты управления: *корпоративного* менеджмента – финансы, производство, кадры, ресурсы, снабжение, сбыт, маркетинг, инновации, проекты; *классического* – корпоративное право, корпоративная культура, кодекс поведения, структуры и методы контроля собственности, стандарты и правила отчетности.

Реализация в условиях технопарка функций классического менеджмента осуществляется резидентами самостоятельно при частичном участии УК, корпоративный менеджмент осуществляется самой УК и имеет целью создание бренда технопарка как ведущего регионального центра коммерциализации технологий и инновационного развития.

В современной науке выделяются следующие организационные корпоративные формы в соответствии со специфическими условиями деятельности:

холдинги – организации, владеющие контрольными пакетами акций или долей в капитале дочерних организаций для постоянного контроля/управления их деятельностью;

ассоциации – организационно правовая форма некоммерческих организаций, которые создают коммерческие организации в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов;

диверсифицированное объединение (конгломерат) – организационное образование, в котором под единым финансовым контролем сосредоточены предприятия (компании) технологически не связанных отраслей производства и торговли, страхового дела, научных исследований, проектирования и консультаций, издательского дела, киноиндустрии;

акционерные общества – коммерческая организация, уставный капитал которого разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества по отношению к нему [1];

государственные предприятия – предприятия, основные средства которых находятся в государственной собственности, а руководители назначаются или нанимаются по контракту государственными органами;

интегрированные бизнес-группы – объединения юридически самостоятельных предприятий с единым центром управления, со связями, обеспечивающими устойчивость группы за счет внутренней интеграции разного типа – имущественных, технологических и персональных, предполагающие наличие синергетического эффекта от объединения [3].

Наиболее близкими к технопарку корпоративными структурами являются интегрированные бизнес-группы, что обусловлено свойствами относительной самостоятельности при наличии взаимосвязанности и синергизма, которые присущи объединению резидентов и УК в технопарке. Изучение российских и зарубежных интегрированных бизнес-групп позволяет утверждать, что подобная структура является этапом развития экономики корпораций, в случае усиления взаимосвязей и получения большего синергетического эффекта интегрированная бизнес-группа может превратиться в классическую корпорацию, организованную в виде акционерного общества [3].

Технопарк, в отличие от классической интегрированной бизнес-группы, изначально предполагает существование отдельных коммерческих предприятий, объединенных в рамках одного производственного и имущественного комплекса, не имеющих целью полное или частичное слияние между собой, развитие бизнеса резидентов является стимулом для их самостоятельного – вне технопарка – функционирования вне. Технопарк может служить примером интегрированной технологически смешанной бизнес-группы, которой соответствует конгломеративная структура управления, включающая институт УК, имеющей кадостриальный характер и не ведущей хозяйственной деятельности.

Проведенный анализ выявил наличие предпосылок для рассмотрения технопарка на микроэкономическом уровне с позиций корпоративного управления, что позволяет сформулировать концептуальные основы деятельности УК технопарка на основе трансформации классических подходов к функционированию УК корпорации.

Литература

1. Об акционерных обществах: Федер. закон Рос. Федерации от 13 июня 1996 г. № 65-ФЗ: Принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 17 мая 1996 г.: Ввод. со дня опубликования // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1996. № 25. С. 2956. С. 6133.
2. Асаул А.Н., Павлов В.И., Бескиерь Ф.И., Мышко О.А. Менеджмент корпорации и корпоративное управление. СПб.: Гуманистика, 2006.
3. Евневич М.А. Совершенствование структур управления промышленными интегрированными бизнес-группами в современной России. Автореф. дис. канд. эк. наук. СПб., 2007.
4. Клейнер Г.Б. Развитие теории систем и ее применение в корпоративном и стратегическом управлении / Препринт. М.: ЦЭМИ РАН, 2010.
5. Корпоративный менеджмент: учеб. пособие для студентов / [Мазур И.И. и др.]; под общ. ред. И.И. Мазура и В.Д. Шапиро. М.: Омега-Л, 2008.
6. Могилевский С.Д., Самойлов И.А. Корпорации в России: правовой статус и основы деятельности: учеб. пособие. 2-е изд. М.: Дело, 2007.

ВЛИЯНИЕ КОНЦЕНТРАЦИИ И СТРУКТУРЫ СОБСТВЕННОСТИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМ В ЗАРУБЕЖНЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ*

Введение

Анализ воздействия типа и размера собственности на эффективность и финансово-экономическую устойчивость фирм обнаруживает заметное влияние страновых факторов. Различие типов собственников-акционеров, специфика целей и предпочтений обуславливает различие управленческих решений, определяющих траекторию поведения и результаты деятельности фирмы. В связи с этим большинство зарубежных исследований агентских проблем сфокусировано на вопросах оценки результатов решений с учетом особенностей структуры собственников, многообразия их интересов и способов выбора корпоративной стратегии, в частности, качественной и количественной оценки воздействия преобладающего типа акционера на стратегию компании и показатели ее результативности.

Исследуемые показатели. В качестве показателей, характеризующих деятельность фирмы в зависимости от структуры её собственности, используются такие индикаторы, близко характеризующие результаты решений контрагентов. В основном, это различные соотношения выгоды, отдачи и затрат. Ключевым показателем является рентабельность, характеризующая уровень эффективности компании. В развитых экономиках динамика курсовой стоимости акций также более или менее адекватно характеризует изменение её результативности. Однако этот показатель не всегда точно отражает инвестиционную и инновационную активность фирмы, так как на его значения во многом оказывают влияние внешние воздействия. Для оценки различных аспектов деятельности используются частные показатели эффективности: производительность труда, доходность акционерного капитала, рентабельность затрат отдельных видов ресурсов, др.

В отсутствие единого универсального показателя и общепринятой методики оценки российские и зарубежные исследователи используют всю доступную им информацию и выполняют всесторонний анализ на основе нескольких показателей:

- производительность материальных и нематериальных факторов производства;
- рентабельность активов (отношение прибыли после выплаты процентов и амортизации, но до налогообложения к балансовой стоимости активов);
- показатель Q-Тобина (отношение рыночной капитализации корпорации и балансовой стоимости заемного капитала к балансовой стоимости ее активов);
- доходность акционерного капитала;
- производительность труда (отношение объема реализации за вычетом налогов и акцизов к среднесписочной численности работников).

* Работа выполнена при поддержке РГНФ (научно-исследовательский проект № 11-02- 00227а).

В целях более сфокусированного анализа исследуются индикаторы финансово-экономического состояния и результаты операционной деятельности фирмы: отношения (1) прибыли к основным фондам; (2) прибыли к выручке; (3) выручки к основным фондам.

В развитых рыночных экономиках показатель Q-Тобина достаточно реалистично характеризует стоимость акций на фондовом рынке и оценивает стоимость компании с точки зрения интересов мелких акционеров. В России его применение ограничено недостатком, недостоверностью и несопоставимостью информации об уровнях котировки акций, неопределенностью воздействия внерыночных факторов, расхождением рыночной стоимости и бухгалтерских оценок из-за неразвитости фондового рынка.

В регрессионных моделях влияния структуры собственности в качестве независимых переменных исследуются следующие факторы: тип собственника; доли того или иного собственника в общем числе голосующих акций; индекс Герфиндаля (характеризующий уровень концентрации собственности как совокупную долю крупных держателей акций), а также численность работников; размер фирмы; объем продаж.

Роль типа и структуры собственности в деятельности зарубежных компаний

Институциональные акционеры. Роль институциональных собственников в компаниях зарубежных стран различна. Наибольшая доля институциональных инвесторов – в Великобритании: 50,1% в 2003г.; наименьшая – во Франции – 8%; в США – 44,5% (Pindado, Chabela, 2005, с. 86).

Результаты эмпирического анализа воздействия институциональных акционеров не однозначны. Ряд авторов обнаруживает положительное линейное влияние их контроля на стоимость компании (McConnell, Servaes, 1990; Chaganti, Damanpour, 1991; Ackert, Athanassakos, 2003). Некоторые исследователи считают, что концентрация таких акционеров ведет к отрицательным эффектам стоимости (Wiblin, Wood, 1999), а некоторые вовсе не находят существенной связи институционального типа собственности со стоимостью фирм (Cronqvist, Nilsson, 2003).

По результатам регрессионного анализа, установлено положительное влияние институциональных собственников в Германии, отрицательное – в Великобритании и незначительное – в Японии. Средний и предельный показатели Q-Тобина положительно связаны с пакетом акций институциональных инвесторов в США, при этом оба показателя стоимости фирмы отрицательно связаны с их долей акций, когда они владеют миноритарным пакетом. Значения предельного Q-Тобина и крупных институциональных инвесторов не превышали значение единицы. Для других стран не получено подтверждений, что институциональные собственники улучшают работу компании.

Государственная собственность. Размеры государственной собственности заметно различаются по странам (табл.). Преобладающая роль государства неоднозначно влияет на деятельность компании. С одной стороны, государство выполняет социальные функции, которые приводят к нерациональному использованию ресурсов и избыточной

занятости; управляющие таких фирм, как правило, недобросовестны, отличаются оппортунистическим поведением и склонностью к своекорыстному использованию ресурсов компаний в случае недостаточного мониторинга принятия решений; фиксированная форма заработной платы снижает стимулы к эффективной деятельности. Госкомпании, за исключением сильных монополистов в стратегически важных отраслях (металлургия, топливная энергетика, телекоммуникации, др.), недостаточно инвестируют в производство. С другой стороны, госкомпании более устойчивы в условиях кризиса за счет централизованной поддержки значимых отраслей, которые вносят существенный вклад в рост ВВП.

Таблица

Доля государственной собственности в мировой экономике

Страна	США	Австралия	Великобритания	Австрия	Франция	Германия	Испания	Россия
Доля крупнейшего акционера, %	21	25	17	62	49	53	41	50
Доля государства, %	11	10	35	57	40	45	22	23

Источник: построено автором по данным (Seifert et. al., 2005).

Деятельность частных компаний может носить краткосрочный спекулятивный характер. Госкомпании могут, напротив, подвергаться жесткому контролированию, и их деятельность будет ориентирована на долгосрочный результат, повышение эффективности и защиту интересов акционеров. К примеру, государство ограничивает экспроприацию дохода мелких акционеров крупными собственниками. Мониторинг менеджеров также осуществляется лучше государственным собственником, чем в условиях распыленной частной собственности. В целом, эмпирически наблюдается отрицательное влияние роста государственной собственности на производительность: при повышении доли акций государства на 1% она снижается, в среднем, от 23 до 45%. При этом в известных автору исследованиях однозначно не установлены ни характер, ни сила влияния государственной собственности на стоимость фирмы.

Внешние иностранные акционеры обеспечивают самый качественный мониторинг менеджеров, регулярно проводят реструктуризацию, привлекают новые прогрессивные технологии, следят за улучшением финансовых показателей компании. Наличие одного крупного иностранного акционера улучшает результаты деятельности компании, но наличие двух крупных акционеров, преследующих различные цели, может вызвать конфликт и неоднозначное изменение эффективности. В отличие от мировой экономики, в российских компаниях доминирование иностранных акционеров встречается редко из-за ограничений в приобретении крупных пакетов акций в стратегически важных отраслях.

Менеджерская собственность. Характеристика собственности менеджеров определяется общим количеством собственности директоров и управляющих (McConnell, Servaes, 1990) или общим количеством собственности директоров и их семейной собственности (Morck et al., 1988; Short, Keasey, 1999). Реже используется значение размера

собственности исполнительных директоров (CEO) (Agrawal, Knoeber, 1996), а также отношение собственности менеджеров к числу этих акционеров.

Исследование динамики собственности американских компаний с величиной активов более 5 млн долл. за период 1998–2005 гг. выявило тенденцию сокращения менеджерской собственности на 1% в год (Fahlenbrach, Stulz, 2009). Средняя доля акций менеджмента сократилась с 23,1% в 1988 г. до 19,1% в 2003 г. (Расчет показателя таков, что эта доля может снижаться, даже при увеличении абсолютного количества акций у менеджмента.) Средняя доля акций инсайдеров в 2000 г. составила в США 22% в Великобритании – 23%. Среднее значение стоимости фирмы, оцененной через Q-Тобина, составило в США 1,57; в Великобритании – 1,47. Больше изменение рыночной стоимости компании наблюдалось в США – 22%; в Великобритании – 13%. Среднее значение стоимости акций у инсайдеров составило в среднем 13 млн долл. в США, что ниже, чем в Великобритании – 31 млн долл. и в континентальной Европе – 106 млн долл. (Seifert et al., 2005).

На формирование менеджерской собственности влияет как внешняя, так и внутренняя среда компании, в частности, инвестиционные возможности, темпы роста, информационная асимметрия, бизнес-риски. Предполагается, что менеджерская собственность отражает расхождения между рыночными ожиданиями и инсайдерской информацией о будущей работе компании (Seyhun, 1998). В условиях низкого уровня менеджерской собственности и внешней дисциплины внутренние средства управления или стимулы будут доминировать над поведением (Fama, 1980; Jensen и Ruback, 1983). Экспериментальным путем выявлены соответствующие такому поведению зависимости между менеджерской собственностью и стоимостью компании (Morck et al., 1988; McConnell, Servaes, 1990; Hermlin, Weisbach, 1991). Однако есть предположение, что в действительности не рост собственности управляющих, а вознаграждения и компенсации типа фондовых опционов и ценных бумаг приводят к увеличению Q-Тобина.

Менеджерская собственность считается средством стимулирования менеджеров к участию в активном контроле. Собственность и контроль выравниваются через наличие ценных бумаг у стратегических директоров (Bhagat et al., 1999), но с этим увеличивается и риск (Demsetz, 1983). Когда менеджер оказывается перед выбором льгот и привилегий, в поиске компромисса, чтобы увеличить внешнее финансирование, управляющие должны найти способы убедить внешних инвесторов, что частные льготы будут ограничены. При наличии значительной собственности управляющих, менеджеры в большей степени ориентированы на интересы внешних держателей акций (Jensen, Meckling, 1976). Из-за угрозы увольнения менеджеры стремятся к повышению гарантий, в частности, своей доли, прежде всего, с целью снижения возможности недружественного поглощения.

Однако крупная менеджерская собственность и соответствующее снижение угроз для управляющих негативно сказывается и на их дисциплине, и на принятии решений в интересах компании. У менеджеров изменяется отношение к риску, так как они рискуют

уже своим капиталом, что чревато отклонением прибыльных, но рискованных проектов, что также ведет к снижению стоимости компании. Группы управляющих с большей собственностью приобретают большую власть в форме избирательных прав, и на этом уровне собственности менеджеры могут максимизировать личное богатство путем всё более увеличивающихся льгот и гарантий их занятости за счет стоимости компании.

Структура капитала европейских фирм сформирована, главным образом, за счет держателей акций при доминировании инсайдеров; в таких условиях цель менеджмента не всегда состоит в максимизации курсовой стоимости акций компании, и их вознаграждения не связаны с котировками.

Анализ воздействия менеджерской собственности на стоимость компании. В зарубежной литературе, в основном, рассмотрены противоречия интересов акционеров и управляющих: анализируется влияние менеджерской собственности на результаты деятельности фирмы, в частности, подтверждается гипотеза агентской теории о нелинейной взаимосвязи и Q-Тобина. Предполагается, что менеджеры в случае невысокой собственности не стремятся максимизировать богатство акционера, у них скорее будет стремление использовать льготы (Jensen, Meckling, 1976).

При разных долях собственности управляющих в акционерном капитале наблюдаются противоположные результаты. Если удельный вес собственности менеджмента не превышает 10% акционерного капитала, они заинтересованы в повышении эффективности компании, улучшении ее финансовых показателей, и Q-Тобина растет. При наличии менеджерской собственности в интервале от 10 до 25% показатели, отражающие финансовое состояние корпорации, снижаются. Такой эффект объясняется тем, что управляющие не боятся потерять работу, отлынивают от принятия оптимальных решений и используют ресурсы компании в личных интересах. Появляется эффект «окапываемости». Увеличение доли менеджерской собственности свыше 25% благоприятно влияет на деятельность фирмы, поскольку в этом случае цели менеджеров совпадают с интересами других акционеров. Такой эффект получил название «конвергенция интересов» (Jensen, Meckling, 1976); она возникает на средних уровнях менеджерской собственности. При наличии нескольких крупных собственников и средних по величине пакетов акций управляющих, крупные акционеры будут принимать существенное участие в управлении компанией и не допустят злоупотребления управляющих.

На уровне собственности ниже 50% менеджеры ещё не имеют полного контроля над фирмой. Возможно, что даже на этих уровнях собственности они все еще подвергаются воздействию и контролю со стороны внешних акционеров – блокхолдеров, как это наблюдается в Великобритании, где из-за сильных неофициальных связей между институтами, низких издержек на мониторинг и недостаточно сильной регулирующей среды активность институциональных акционеров выше, чем в США.

При наличии у менеджеров свыше 50% акций они обладают полным контролем над компанией, и акционеры не влияют на их деятельность. Менеджеры, будучи крупными собственниками, разделяют интересы прочих акционеров, однако в принятии решений они могут дискриминировать остальных собственников. Интересно, что по британскому законодательству, если управляющие не принимают решения в интересах акционеров, объединение блокхолдеров и миноритариев могут выразить менеджменту недовольство.

В случае повышения менеджерской собственности до очень высокого уровня, управление эффективно: в этом случае поведение управляющих максимизирует стоимость фирмы (Jensen, Meckling, 1976). По достижению свыше определенного уровня собственности, руководители корпорации сталкиваются с серьезными финансовыми штрафами за неудачную стратегию максимизации стоимости компании, по этим причинам управляющие вынуждены принимать решения, которые ее максимизируют, независимо от того, как это затрагивает их частные льготы или контроль (Davies et al, 2005, p. 645). В подтверждение этого в исследовании линейной регрессии менеджерской и инсайдерской собственности на основе данных 460 крупных компаний установлено, что на уровне собственности управляющих до 5% акционерного капитала стоимость фирмы, измеренная через Q-Тобина, растет; в интервале собственности от 5 до 25% она имеет тенденцию к снижению; в условиях свыше 25% – стоимость компании возрастает (Morck et al., 1988).

В оценке регрессионной зависимости Q-Тобина от размеров менеджерской собственности как собственности CEO (собственности исполнительных директоров) обнаружена положительная зависимость на уровнях собственности до 1% и от 5 до 20%; на отрезках от 1 до 5% и свыше 20% наблюдалось снижение стоимости фирмы (Hermalin, Weisbach, 1991). В работе (McConnell, Servaes 1990) подтвержден факт функциональной зависимости стоимости фирмы от структуры собственности и выводы работы (Morck et al., 1988) о том, что критическое значение уровня собственности менеджеров (на кривой роста стоимости фирмы) составило 50% акционерного капитала в 1976 г., 40% – в 1986 г.

Регрессионный анализ данных 802-х промышленных компаний, акции которых торгуются на Лондонской фондовой бирже, подтвердил гипотезу о наличии нелинейной циклической зависимости стоимости компании и менеджерской собственности, но при разных критических значениях (Davies et al., 2005). При этом собственность менеджеров, в среднем, определена на уровне 13,02%. Среднее значение Q-Тобина составило 1,96, что ниже, чем в США. Точки перелома роста Q-Тобина – 7% менеджерской собственности; снижения Q-Тобина – 26%, что совпадает с выводами исследований (Morck et al., 1988; Himmelberg et al., 1999), в которых установлены пороговые значения: 5 и 25%, соответственно, а также – работы (Cho, 1998), в которой найдены критические значения: 7 и 38%. Напротив, полученные результаты отличаются от выводов британских исследователей (Faccio, Lasfer, 1999), которые выявили другие пары пороговых значений: 12,99 и 41,99%; 19,68 и 54,12%.

Таким образом, установлена существенная нелинейная зависимость между пакетом обыкновенных акций, принадлежавших менеджерам, и Q-Тобина.

Г. Демсетц и К. Лех (Demsetz, 1983; Demsetz, Lehn, 1985) критиковали позиции исследователей этих взаимосвязей. Если стоимость фирмы, рассуждали они, может быть увеличена через изменения в собственности менеджмента, то почему фирмы уклоняются от оптимальной структуры капитала, оптимального уровня менеджерской собственности в случаях, если затраты для изменений в структуре собственности невелики? Маловероятно, что фирмы не оптимизируют свою структуру собственности. Предполагается, что особенности фирм определяют различия в значениях оптимума для уровней менеджерской собственности, *в зависимости от серьезности агентских проблем и конфликтов*.

Ряд исследователей не выявляют вовсе взаимосвязи; это объясняется тем, что изменения в структуре собственности управляющих, как правило, небольшие, и они не обязательно способны влиять на стоимость компании в текущем финансовом году.

Эмпирические оценки влияния собственности менеджмента на стоимость британских фирм с помощью отношения рыночной стоимости к балансовой стоимости собственного капитала, как критерия качества деятельности фирмы указывают (Q-Тобина) на увеличение этого показателя, если менеджерская собственность растет от 0% и от 12,99% акционерного капитала (Short, Keasey, 1999). При таком уровне собственности жесткий внешний контроль над деятельностью управляющих направляет их усилия, в первую очередь, на максимизацию стоимости фирмы. Q-Тобина уменьшается до достижения критического значения собственности 41,99%, а затем снова увеличивается. Снижение показателя происходит в силу того, что менеджеры менее подвержены внешнему контролю и не обладают достаточными стимулами к максимизации стоимости, используют ресурсы компании на собственные нужды, увеличивая свое влияние (эффект «окапывания»). Полученные пороговые значения для британских компаний выше, чем для американских, в силу влияния институциональных различий и особенностей в способах контроля.

На основе предположения о существовании зависимости стоимости фирмы от менеджерской собственности и предпосылок о регрессии изменений (динамики) Q-Тобина и собственности с учетом эффекта запаздывания (изменения в структуре собственности становятся известны только к концу финансового года) американские исследователи (Fahlenbrach, Stulz, 2009) установили, что значительное увеличение собственности управляющих вызывает повышение стоимости фирмы. Увеличение на 2,5% вызывает увеличение стоимости фирмы на 6,1%; среднее значение определено на уровне 5,2%. Среднее значение Q-Тобина для исследуемых фирм составило 1,18. Эмпирически не удалось доказать влияние *снижения собственности* на изменение Q-Тобина.

В работе (Cui, Mak, 2001) исследовано влияние собственности управляющих в промышленных компаниях с высокой долей научных разработок R&D (НИОКР) и акции которых торгуются на фондовых биржах NYSE, AMEX и NASDAQ. Такие компании от-

личаются высокими возможностями роста, информационной асимметрией, пестрой структурой собственности, различной структурой Советов директоров. Для решения агентских проблем скорее будет использоваться изменение структуры собственности, чем управленческие решения. Кроме того, высокий деловой риск и значительная доля нематериальных активов фирмы существенно меняют их норму прибыли, делая данные бухгалтерского учета менее информативными с точки зрения оценки работы менеджеров. В таких фирмах среднее значение собственности управляющих составило около 15% акционерного капитала, что выше, чем в американских компаниях (10,6% в 1990 г.). Тенденция к увеличению акций менеджеров свидетельствует о том, что фирмы с высокой долей нематериальных активов шире используют поощрения управляющих опционами для согласования их интересов с целями собственников. Собственность CEO составила 5,68%; средняя индивидуальная собственность менеджеров – 1,7% (что указывает на большую надежность использования в оценках значения индивидуальной менеджерской собственности, но не CEO). Значение Q-Тобина достаточно велико: 2,89 для 1147 исследованных фирм.

В противоположность результатам работ (Morck et al., 1988; Short, Keasey 1999), в работе (Cui, Mak, 2001) выявлено наличие W-образной кривой, показывающей зависимость Q-Тобина от собственности управляющих: стоимость фирмы снижается при увеличении пакетов акций у менеджмента до 10% акционерного капитала; в интервале от 10% до 30% она повышается; а затем снова снижается до достижения уровня 50%; далее при повышении уровня менеджерской собственности наблюдается увеличение стоимости компании. В исследовании (McConnell, Servaes, 1990) также обнаружены критические значения уровня собственности и вид W-образной кривой. Q-Тобина растет при более высоком уровне собственности управляющих, в интервале от 10 до 30%, и повышается снова после уровня собственности 50%.

Таким образом, для фирм с высокими НИОКР выравнивание интересов (эффект «конвергенции») происходит при более высокой доле собственности менеджмента, чем для мало инновационных фирм. Явление снижения Q-Тобина при доле управляющих от 30 до 50% коррелирует с приоритетным выбором их стратегии «окапывания» над выравниванием интересов. Более высокий критический уровень для технологичных фирм (50%) обусловлен преобладанием в таких фирмах институциональных акционеров, которые способны сдерживать «окапывания». Однако начальное снижение стоимости фирмы при повышении собственности менеджеров от 0 до 10% не очевидно, поскольку эффект «окапывания» на таком низком уровне собственности вряд ли произойдет, за исключением крупнейших фирм с самой разнообразной собственностью, так как в Совете директоров R&D-фирм обычно преобладают инсайдеры. Низкая собственность менеджеров (меньше чем 10%) недостаточна, чтобы выровнять интересы управляющих и акционеров в преодолении контроля инсайдерами. Фактически, рост собственности на низких уровнях обеспечивает больший контроль менеджерами. Другая причина состоит в том, что рост

собственности на низких уровнях происходит за счет наделения ценными бумагами и фондовыми опционами.

Для фирм США установлено более сильное отрицательное влияние изменений доли капитала менеджеров (вызывающее эффект «окапывания») и положительное (вызывающее эффект роста благосостояния), чем для других стран (Gugler et al, 2008). Так же сильный эффект «окапывания» менеджмента наблюдался в континентальной Европе.

Показатели воздействия менеджерской собственности на производительность. Производительность – один из важнейших индикаторов результативности фирмы. Для её оценки используется показатель общего фактора производительности (*total factor productivity*) TFP для фирмы i , отрасли j , времени t :

$$TFP_{ijt} = \frac{Y_{ijt}}{f(L_{ijt}, K_{ijt})},$$

где $f(L_{ijt}, K_{ijt})$ – функция Кобба-Дугласа; Y_{ijt} – объем выпуска или продаж i -й фирмы в j -й отрасли в t -м году, который рассматривается как функция от затрат на труд и капитал, также – от доли акций менеджмента в капитале (в предыдущем году).

Результаты анализа выявили, что изменения в собственности управляющих, в целом, положительно влияют на изменение производительности, причем, сильнее в фирмах, где происходит большее изменение собственности менеджмента в последующем году.

Анализ влияния менеджерской собственности на рентабельность. Собственность менеджеров незначительно влияет на доходность фирмы, определяемую как рентабельность активов (*return on assets, ROA*). Это связано с особенностями европейских компаний: более чем у половины промышленных компаний есть держатели акций, которые владеют 50% собственности или больше. Поскольку права контроля полностью не отделены от собственности, информационная асимметрия уменьшена, и инвесторы действуют в качестве противовеса для решений менеджеров в случаях различия интересов управляющих и заинтересованных лиц (стейкхолдеров).

Анализ влияния собственности управляющих на рентабельность собственного капитала по данным 500 британских компаний выявил наличие волнообразной кривой (Short, Keasey, 1999). С увеличением пакета акций менеджеров до 15,58%, значение показателя эффективности повышается; с ростом менеджерской собственности до 41,84% акционерного капитала, рентабельность собственного капитала снижается, а после этой критической точки снова возрастает.

Ряд исследователей определяет отрицательную связь рентабельности активов и собственности менеджеров, причем коэффициент регрессии между ROA и общей собственностью управляющих составляет $-0,21$; между ROA и индивидуальной собственностью $-0,03$.

Регрессионный анализ на примере азиатских фирм (Тайвань, Гонконг, Сингапур, Северная Корея) выявил тенденцию к повышению ROA при увеличении акций управля-

щих до 8% акционерного капитала, коэффициент регрессии составил 0,163. Рентабельность активов существенно снижается в интервале менеджерской собственности от 8 до 23%, коэффициент при переменной составил $-1,1018$. *ROA* возрастает после достижения уровня более 23% менеджерской собственности в капитале фирмы (Juichuan, 2006). В регрессионной модели в качестве независимых переменных рассматривались: структура Совета директоров (в частности, доля инсайдеров в нем, доля независимых директоров); доля институциональных акционеров; доля держателей блокирующего пакета акций; доля менеджерской собственности; дамми-переменная, указывающая, находится ли компания в семейной собственности. В качестве зависимых переменных: рентабельность собственного капитала (*ROE*), рентабельность активов (*ROA*), показатель роста (*Market to Book Ratio*), который рассчитывается как отношение цены за акцию на количество акций в обращении к балансовой стоимости собственного капитала. Срок (число лет), в течение которого акции компании торгуются на NYSE или NASDAQ; темп роста, вычисленный как среднее процентное изменение в совокупных активах в течение 2 лет; соотношение долгосрочных обязательств к общему капиталу фирмы – используются как контрольные переменные. Независимые переменные, связанные с составом Совета директоров, указывают, что инсайдеры доминируют в структуре акционерного капитала (среднее значение – 46,9%), значительно присутствие институциональных инвесторов (среднее значение – 31,67%). Менеджерская собственность также относительно высока (среднее значение – 16,8%). В компаниях с высоким уровнем собственности директоров-инсайдеров значительна доля менеджерской собственности. Установлена положительная взаимосвязь блокхолдеров и собственности управляющих: коэффициент корреляции составляет 0,71.

Таким образом, налицо неоднозначное влияние менеджерской собственности на финансовые показатели. Наличие акций менеджмента в диапазоне капитала, соответствующего увеличению стоимости компании, в целом, способствуют снижению агентских проблем. В финансовой стратегии выбора оптимальной структуры капитала следует рассматривать эмпирически определенные различные уровни собственности управляющих.

Эффекты концентрации собственности и её влияния на финансово-экономическую деятельность фирм

Концентрация собственности и её динамика определяется особенностями национальных экономик и спецификой фирм. Она значительно ниже в странах с развитым фондовым рынком и сильной защитой прав инвесторов. Концентрацию определяют как процент голосующих акций: она показывает меру непосредственного участия собственников в принятии решений. Концентрация собственности может быть оценена как процент голосующих акций: 1) у самого крупного акционера; 2) у трех крупнейших акционеров; 3) у всех крупнейших собственников. В качестве таковых рассматриваются собственники с долей не менее 10% голосующих акций, поскольку согласно российскому законодательст-

ву и ряда других стран, именно такие акционеры могут существенно воздействовать на принятие решений в корпорации, созывать внеочередное собрание акционеров, др.

Другой способ определения концентрации предполагает использование индекса Герфиндаля H , вычисленного как сумма квадратов долей собственности акционеров:

$$H = \sum_{i=1}^N P_i^2,$$

где P_i – удельный вес акций i -го акционера, %.

Он равен 0,15, что намного выше, чем значение 0,057, полученное в работе (Renneboog, Trojanowski, 2002) для компаний в Великобритании.

Структура собственности рассматривается как значимый фактор, определяющий выбор способов управления. Корпорации могут сконцентрировать собственность между активными владельцами или рассеивать собственность через внутренние и внешние рынки. В США и Великобритании распространены фирмы с более рассеянной структурой собственности, чем во многих других странах. Для российских компаний характерна высокая концентрация собственности, т.е. несколько крупных акционеров при распылении оставшейся собственности среди множества держателей мелких пакетов акций. Причем, концентрация собственности растет: в 2000 г. доля крупнейшего акционера составила примерно 40–50%; в 2003 г. собственник, контролирующий предприятие, существовал не менее чем у 2/3 открытых АО (Долгопятова, Уварова, 2007). 22 крупнейшие бизнес-группы контролировали около 40% промышленности – больше, чем все остальные частные собственники, вместе взятые (Долгопятова, 2004). Характерно наличие не только одного крупного собственника, которому принадлежат свыше 50% акций акционерного капитала, но также присутствие второго крупного собственника. Согласно опросу ГУ-ВШЭ, доминирование одного собственника приемлемо и оптимально с точки зрения корпоративного контроля и защиты интересов акционеров (Российская корпорация, 2009).

В мировой экономике концентрация собственности существенно дифференцирована. В странах Европы самый крупный пакет акций составляет около 50%; в США и в Великобритании он не превышает 20% и доля акций не меняется. Количество крупных собственников в Европе составляет менее 3 блокхолдеров, доля акций у последующих держателей – снижается. В Германии крупнейший пакет голосующих акций составляет 49,6%, второй – всего 2,9%. Доля крупнейших акционеров, владеющих свыше 10% акционерного капитала, составила: в Германии – 36,8%; в Испании – 33,3%; во Франции – 36,5%; в США и в Японии заметно ниже – 24,5 и 25,1%, соответственно. Среднее значение индекса Герфиндаля в Испании составило 0,15, что намного выше, чем в Великобритании: 0,057 в 2002 г. (Krivogorsky, 2006, p. 180).

Пакеты голосующих акций крупнейших акционеров в континентальной Европе и Великобритании различны. В Великобритании наибольший акционер обладает, в среднем, голосующим пакетом в размере около 18,3% акционерного капитала; в других странах

Европы средние значения составляют от 37,9% в Испании до 52 % во Франции (Qu, 2004, p. 237). Во Франции и Италии, больше чем в половине корпораций один акционер владеет контрольным пакетом акций. В Германии, Италии и Испании есть корпорации, которые выпускают акции без права голоса. Некоторым акционерам принадлежат все права голосования. В связи с этим максимальная доля в этих странах может превышать 100%.

В каждой стране имеется ряд корпораций с распыленной структурой собственности при отсутствии акционеров, держащих свыше 5% голосов. Для некоторых корпораций доля наибольшего акционера не превышает первый порог 5% (ещё меньше в Италии и Великобритании). Однако есть различия среди компаний с широко рассеянной структурой собственности. Отсутствует акционер, держащий свыше 5% прав голосования: в Испании – в 1,9% компаний; во Франции – в 2,5%, в Бельгии – в 2,8%; в Германии – в 2,9%; в Италии – почти в 4,7% компаний. Таковой имеется в 6,4% британских компаний.

Ряд ученых полагает, что концентрация собственности фирмы является эндогенным параметром, который зависит от размера компании и неустойчивости ставок доходности (Demsetz, Lehn, 1985). Эти исследователи предполагают, что структура корпоративной собственности изменяется систематически, в связи с максимизацией стоимости. В работе (Qu, 2004) предлагается другое объяснение эндогенности концентрации корпоративной собственности. Модель основана на положениях теории агентских отношений и построена с целью изучения «туннелирования» (*tunneling*), определенного как передача активов и прибыли из фирмы в пользу держателей ее контрольного пакета акций. Автор утверждает, что концентрация собственности распределена сообразно стараниям инвесторов максимизировать ожидаемую стоимость фирмы, минимизируя уровень «туннелирования».

Концентрация собственности вызывает два эффекта:

1. Интересы держателей крупных пакетов акций ориентированы на максимизацию стоимости компании, что сближает их цели с остальными инвесторами. Такое совпадение интересов приводит к снижению агентских проблем.

2. Эффект уклонения от риска. Держатели контрольного пакета не могут диверсифицировать свой портфель акций, в отличие от других собственников, поэтому их риск, связанный с фирмой, более высок, и это делает их более не склонными к рискованным решениям. В силу этого, они могут участвовать в «туннелировании», пытаясь получить только страховую премию за риск. Ввиду такой перспективы концентрация собственности предоставляется как стимул к «туннелю» от миноритарных акционеров, что отделяет интересы блокхолдеров от целей других инвесторов.

Связь концентрации собственности с эффективностью деятельности исследована в работе (Santerre, Neun, 1986) на примере 81 состояния 500 фирм. Установлено изменение прибыли фирмы – она уменьшается, когда пакет акций у крупнейшего акционера ниже 20%, увеличивается с ростом концентрации собственности от 20% приблизительно до 50% и снова уменьшается, когда концентрация превышает 50%.

В 1930-е гг. наблюдалась линейная зависимость нормы прибыли от доли пяти наибольших акционеров (Berle, Means, 1932).

Для зарубежных компаний установлено: положительная связь показателей доходности и уровня концентрации; отрицательная корреляция между размером фирмы и концентрацией собственности. С повышением неустойчивости ставки дохода фирмы (прибыльности), предельный эффект уклонения от риска превышает предельный эффект выравнивания интересов; в результате уменьшается благоприятный эффект от концентрации собственности.

Корпоративная концентрация собственности относительно низка в отраслях промышленности со специальными регулирующими правилами. Например, в условиях регулируемой полезности в финансовых отраслях промышленности США концентрация собственности сохраняет тенденцию быть низкой (Demsetz, Lehn, 1985). Учитывая отрицательную связь между концентрацией собственности и эффективностью законов и защиты прав инвесторов, развитие этих институций рассматривается как альтернативный способ уменьшить агентские проблемы. В связи с этим в экономиках с хорошо развитым национальным фондовым рынком будет низкая концентрация собственности.

Выпуск привилегированных акций инвесторами как альтернатива обычным акциям расширяет владение собственностью в большей степени, чем это делает выпуск обыкновенных акций, которые позволяют обеспечивать больший контроль над фирмой. В связи с этим, если привилегированные акции – существенный источник капитала фирмы, концентрация собственности будет высокой.

Чем выше концентрация собственности, тем активнее обновляется система управления: за счет смены высшего исполнительного руководителя общества, изменения состава Совета директоров. С помощью концентрированной собственности можно контролировать деятельность менеджеров, преодолеть их оппортунистическое поведение и, тем самым, повысить прибыль фирмы. То есть собственники с большими пакетами акций способны сильнее влиять на принимаемые решения в корпорации и вместе с этим – ограничивать и уменьшать права мелких акционеров на получение их остаточного дохода.

Выявляется несколько эффектов концентрации: 1) ограничение миноритариев в получении их доходов, ущемление их прав; 2) наибольшее влияние мажоритариев на принятие решений; 3) навязывание интересов крупных собственников менеджерам при принятии решений, даже в случае ориентации последних на максимизацию стоимости; 4) снижение ликвидности акций компании на фондовом рынке; 5) ограниченная возможность для инвесторов диверсификации вложений, что затрудняет привлечение капитала.

Концентрация собственности по-разному влияет на корпоративные конфликты, которые приводят к неустойчивости финансово-экономического состояния компании. При наличии одного доминирующего акционера снижаются корпоративные конфликты. При наличии нескольких крупных акционеров такие конфликты усиливаются. Рост concentra-

ции собственности ведет к уменьшению ликвидности акций корпорации на фондовом рынке (что снижает стоимость фирмы) и сокращению привлечения инвестиций.

Оценки влияния концентрации собственности на стоимость компании. Концентрация позволяет акционерам непосредственно контролировать соблюдение своих интересов, но она может по-разному влиять на стоимость фирмы. С одной стороны, она является положительным фактором в случае роста собственности инвесторов, которые при этом больше заинтересованы в наблюдении за выбором рациональных управленческих решений. С другой стороны, она может быть отрицательным фактором, поскольку высокий уровень концентрации, во-первых, связан с неразвитостью рынков капитала; во-вторых, позволяет пренебрегать интересами мелких акционеров, усиливая корпоративные конфликты, что снижает стоимость компании.

Исследование испанских компаний выявило следующие связи (Minguez-Vera, Martin-Ugedo, 2007, p. 98):

1. Сумма первых пяти крупнейших акционеров положительно связана со значением Q-Тобина, характеризующим стоимость фирмы. Коэффициент при независимой переменной концентрации составляет 1,53.
2. Связь показателя концентрации – индекса Герфиндаля – и стоимости фирмы определена коэффициентом регрессии, равным 0,691.
3. Суммарная доля акционеров, владеющих свыше 5% акционерного капитала, отрицательно связана с Q-Тобина, что свидетельствует о негативном воздействии определенного порога концентрации на деятельность фирмы и её стоимость.

Неоднозначное влияние концентрации собственности на показатели эффективности компании связано с уровнем концентрации: такая зависимость описывается U-образной кривой. Крупные акционеры положительно влияют на показатель соотношения цены акции к прибыли на одну акцию.

Также возможно обратное влияние – стоимости фирмы на структуру собственности. Для такого анализа используется метод инструментальных переменных. Рассматривая Q-Тобина как зависимую переменную, выявляют её положительную связь с собственностью крупного акционера. Концентрация пакета акций главного собственника способствует выравниванию интересов между менеджерами и акционерами. Без использования инструментальных переменных взаимосвязь не существенна. Значительная концентрация собственности обуславливает более высокую стоимость фирмы, однако обратная зависимость отсутствует. То есть, стоимость воздействует не на любую концентрацию собственности. Такой вывод противоречит результатам исследования (Demsetz, Villalonga, 2001), которые выявили отрицательное влияние стоимости фирмы на концентрацию собственности. При этом обратное влияние не было обнаружено. Результаты объясняются следствием стремления к контролю над менеджерами в условиях рынка корпоративного контроля, не столь развитого в Европе, как в США.

Анализ влияния концентрации собственности на рентабельность компании.

Рентабельность рассматривается как один из ключевых показателей эффективности деятельности, определяющих уровень отдачи от затрат. Рентабельность активов характеризует продуктивность их использования и рассчитывается как соотношение прибыли после выплат процентов, но до налогообложения к балансовой стоимости активов. Установлена U-образная зависимость рентабельность компании от концентрации собственности с критическим значением уровня концентрации собственности 57,7%, т.е. при увеличении концентрации собственности до 57,7% акционерного капитала рентабельность снижается, при концентрации свыше порогового значения она растет. Такие результаты объясняются наличием стимулов крупных акционеров к ущемлению мелких в распределении прибыли. Критический уровень 50% соответствует появлению полного контроля над компанией со стороны крупных акционеров. Отмечают негативное воздействие концентрации собственности частных акционеров на рентабельность при условии отсутствия контрольного пакета акций у государства: частные акционеры стремятся к извлечению собственных выгод из контроля над компанией, государство при этом исполняет роль некоторого ограничителя.

Эффективным уровнем концентрации собственности считают владение крупным собственником 50% акций, который проводит реструктуризацию, сменяет менеджеров на более успешно управляющих компанией, вводит новые технологии и усовершенствует старые способы производства и управления.

Таким образом, при определении оптимальной, с точки зрения эффективности деятельности компании, структуры акционерного капитала большинство зарубежных исследователей учитывают национальные экономические и институциональные особенности. В целом установлены нелинейные зависимости влияния концентрации и размеров различных типов собственности на стоимость компании и показатели рентабельности. Вид зависимостей определяется спецификой страновых факторов.

Литература

1. Долгопятова Т.Г. Собственность и корпоративный контроль в российских компаниях в условиях активизации интеграционных процессов // Российский журнал менеджмента, 2004, Т. 2, № 2, с. 3–26.
2. Долгопятова Т.Г., Уварова О.М. Эмпирический анализ организации корпоративного контроля в российских компаниях. Препринт WP1/2007/03. – М.: Издательский дом ГУ – ВШЭ, 2007, 57 с.
3. Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития. /Под ред. Т.Г. Долгопятовой, И. Ивасаки, А.А. Яковлева. 2-е изд. ГУ-ВШЭ. – М.: ЗАО «Юридический Дом Юстицинформ», 2009.
4. Askert L.F. and Athanassakos G. [A Simultaneous Equations Analysis of Analysts' Forecast Bias, Analyst Following, and Institutional Ownership](#) //Journal of Business Finance and Accounting, 2003, September, N 30(7-8), P. 1017 – 1042.
5. Agrawal, A. and Knoeber C.R. Firm performance and mechanisms to control agency problems between managers and shareholders. //Journal of Financial and Quantitative Analysis, 1996, No 31, P. 377-397.
6. Baozhi Qu. What determines corporate ownership concentration around the world. //Corporate Governance Advances in Financial Economics, 2004. Vol. 9, P. 221–246.
7. Berle A., Means G. The Modern Corporation and Private Property. – N.-Y.: 1932.
8. Bhagat S., Carey D.C. & Elson Ch. M. Director Ownership, Corporate Performance, and Management Turnover. //Business Lawyer, 1999, No 54, P. 885-919.

9. Chaganti R., Damanpour F. Institutional ownership, capital structure and firm performance. //Strategic Management Journal, 1991, No 12, P. 479–490.
10. Cho M.H. Ownership structure, investment, and the corporate value: An empirical analysis. //Journal of Financial Economics, Vol. 47, Issue 1, January 1998, P. 103-121.
11. Cronqvist H. and Nilsson M. Agency Costs of Controlling Minority Shareholders. //Journal of Financial and Quantitative Analysis, 2003, Vol. 38, P. 695-719.
12. Cui H., Mak Y.T. The relationship between managerial ownership and firm performance in high R&D firms. //Journal of Corporate Finance, 2002. No 8 (4). P. 313–336.
13. Davies J.R., Hillier D., McColgan P. Ownership structure, managerial behavior and corporate value. // Journal of Corporate Finance . – 2005. No 11. P. 645– 660.
14. Demsetz H. The Neglect of the Entrepreneur. /In Entrepreneurship, ed. J.Ronen. – Lexington, Massachusetts: D. C. Heath and Co. 1983, Pp. 271-280.
15. Demsetz H. and Lehn K. The Structure of Corporate Ownership: Causes and Consequences. //Journal of Political Economy. 1985, No 93(6), P. 1155-1177.
16. Demsetz H., Villalonga B. Ownership Structure and Corporate Performance. //Journal of Corporate Finance. 2001. Vol. 7. No. 3. P. 209-233.
17. Fahlenbrach R., Stulz R. Managerial ownership dynamics and firm value. //Journal of Financial Economics. 2009. p. 1- 20.
18. Fama E.F. Agency Problems and the Theory of the Firm. //Journal of Political Economy. 1980. Vol. 88, No. 2: April, pp 288-307. Reprinted in The Modern Theory of Corporate Finance, Michael C. Jensen and Clifford W. Smith, Jr., Editors, New York: McGraw-Hill, Inc., 1984.
19. Faccio M., Lasfer M., Managerial ownership, board structure and firm value: The U.K. evidence. //City University Working Paper. 1999.
20. Gugler K, D. Mueller, B. Yurtoglu. Insider ownership, ownership concentration and investment performance: An international comparison. //Journal of Corporate Finance. Sept. 2008. No 14, P. 688–705.
21. Hermalin, B. E. and M. S. Weibach. The effects of board composition and direct incentives on firm performance. //Financial Management (Winter), 1991, P. 101-119.
22. Himmelberg C., Hubbard R., Palia D. Understanding the determinants of managerial ownership and the link between ownership and performance. //Journal of Financial Economics. 1999. No 53, P. 353 – 384.
23. Jensen M., Meckling W. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. //Journal of Financial Economics. 1976. Vol. 3. P. 305-360.
24. Jensen M., Ruback R. The Market for Corporate Control: the Scientific Evidence. //Journal of Financial Economics, 1983 (April), P. 5-50.
25. Juichuan C. Ownership structure, Diversification strategy and performance: implications for Asian emerging market multinational enterprises. // International Finance Review. 2006. Vol. 7, P. 125–148.
26. Krivogorsky V. Ownership, board structure, and performance in continental Europe. //The International Journal of Accounting . 2006. No 41, Issue 2, P. 176–197.
27. McConell J.J. and Servaes H. Additional Evidence on Equity Ownership and Corporate Value. // Journal of Financial Economics. Vol. 27, Issue 2, October 1990, P. 595-612.
28. Miñiguez-Vera, Martí n-Ugedo A. Does ownership structure affect value? A panel data analysis for the Spanish market. //International Review of Financial Analysis. 2007. No 16, P. 81– 98.
29. Morck R., Shleifer A., Vishny R. Management Ownership and Market Valuation. //Journal of Financial Economics. 1988. Vol. 51. P. 293-315.
30. Pindado J., Chabela de la Torre. Ownership structure and performance: a comparison of different corporate governance systems. //Corporate Ownership & Control, 2005. Vol. 2, Issue 4.
31. Renneboog L., Trojanowski G. CEO Compensation, turnover, and the governance role of shareholder control structures in the UK. //Working Paper, Tilburg University, 2002.
32. Santerre R.E & Neun St. P. Stock Dispersion and Executive Compensation. //The Review of Economics and Statistics, MIT Press, 1986, November, Vol. 68(4), P. 685-87/
33. Seifert B., Gonenc H, Wright J. The international evidence on performance and equity ownership by insiders, blockholders, and institutions. //Journal of Multinational Financial Management. 2005. No 15. P. 171–191.
34. Seyhun H. N. Investment Intelligence from Insider Trading, MIT Press, Cambridge, MA, 1998, 2000. Presented at University of Michigan, Istanbul Stock Exchange, and Turkish Capital Markets Board (SPK), Turkey.
35. Short H. and K. Keasey Managerial Ownership and the Performance of Firm: Evidence from the UK. //Journal of Corporate Finance, 1999, No 5, P. 10-79.
36. Qu Baozhi. What determines corporate ownership concentration around the world. //Corporate Governance Advances in Financial Economics, 2004. Vol. 9, P. 221–246.
37. Wiblin M. Wood L.A. Are all agency resolution mechanisms performance enhancing? 6th Multinational Finance Society Congress, Toronto.1999.

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ*

Природные ресурсы после отделения функций хозяйствования от управления являются наиболее устойчивым и специфическим объектом управления. В отличие от имущества, активно меняющего форму собственности, природно-ресурсный блок, независимо от конъюнктуры экономики и политической ситуации, нуждается в постоянном и авторитетном органе централизованного управления. В России они являются в подавляющей степени государственной собственностью, а их роль в экономике – во многом определяющей. Отсюда необходимость единства и координации управления этим блоком.

В последние годы государственное управление природопользованием в России осуществлялось разрозненно, по множественному ведомственно-отраслевому принципу, что далеко не всегда позволяло реализовать комплексный подход к использованию природно-ресурсного потенциала конкретных территорий и относиться к природным ресурсам как к элементам единой окружающей среды. Одновременно это затрудняло переход на унифицированные экономические методы управления природными ресурсами, вызывало постоянные противоречия между ведомствами, территориями и природопользователями при изъятии (добыче), потреблении и охране отдельных видов природных ресурсов.

Разрешение накопившихся противоречий и реформирование системы руководящих органов может осуществляться путем: 1) упорядочения иерархической структуры управления; 2) формирования и законодательного закрепления системы управления природными ресурсами на основе четкого разделения функций управленческих структур различных уровней (федерального, регионального и местного), в том числе путем решения проблем собственности на природные ресурсы; 3) повышения роли и ответственности органов исполнительной власти и субъекта Российской Федерации и органов самоуправления в решении вопросов рационального природопользования, охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности; 4) уточнения и разграничения полномочий, прав и обязанностей федеральных и региональных органов власти в области природопользования при строгой координации их деятельности; 5) создания адекватных форм и методов управления природными ресурсами с учетом интересов субъектов хозяйственной деятельности и населения, гибкого организационного реагирования на изменение этой ситуации.

При этом должны быть учтены особые социально-экономические и политические интересы приграничных областей, потребности коренных малочисленных народов Севера и Дальнего Востока, ряда иных регионов по видам традиционного природопользования.

* Исследование проведено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 10-02-00172а).

Основами такого подхода являются: 1) разработка и реализация дополнительных федеральных законов, региональных правовых актов и иных нормативных документов, регулирующих хозяйственные отношения в природопользовании; 2) обоснованное распределение доходов от платы за пользование природными ресурсами; 3) достаточное финансирование деятельности по управлению воспроизводством и охраной природных ресурсов; 4) жесткий контроль за целевым использованием полученных бюджетных и небюджетных средств, а также другие факторы.

Главная цель региональной политики состоит в максимально эффективном использовании природно-ресурсного потенциала субъектов РФ с учетом обеспечения подпадающего реальному прогнозу устойчивого развития страны. Для этого на окружном, территориальном и региональном (бассейновом) уровнях необходима разработка концепций воспроизводства, использования и охраны природных ресурсов с соблюдением приоритетов развития территории и их реализацией на основе целевых планов, прогнозов и программ.

Сочетая интересы страны, субъектов Федерации и округов, а также конкретных населенных пунктов и селитебных территорий (включая закрытые административно-территориальные образования), система государственного управления природопользованием должна обеспечивать: 1) надежное и эффективное удовлетворение запросов экономики России в природных ресурсах, отвечающих задачам развития страны в настоящее время и на длительную перспективу; 2) необходимые темпы и объемы работ по воспроизводству, использованию и охране всех видов природных ресурсов, потребляемых в экономике страны; 3) прогнозирование и предупреждение природных и техногенных катастроф, в том числе связанных с природопользованием; 4) непрерывный мониторинг природных ресурсов и государственный контроль за их охраной и использованием.

Формирование государственной системы управления природно-ресурсным потенциалом России требует совершенствования программно-целевого метода регулирования, в том числе научно-технического обеспечения мероприятий. Рациональное использование природных ресурсов, как и эффективность управления на уровне страны, зависит от законодательно установленной системы прав собственности и владения на природные ресурсы.

Российское законодательство предусматривает следующие пути определения правового статуса природных ресурсов: 1) на основании Конституции и действующих федеральных и иных законов (нормативный принцип) и 2) на основании «взаимной договоренности» (договорное регулирование) между Федерацией и ее субъектами в соответствии со ст.72 Конституции РФ. В настоящее время, по законодательству республик все их природные ресурсы являются республиканской собственностью, в тоже время режим собственности на территории областей, краев, автономных округов остается фактически неопределенным.

Эти документы не формируют механизм разграничения собственности, не содержат четких обоснованных критериев, принципов разделения прав собственности и полно-

мочий по управлению, подготовленные, в основном, силами и в интересах ресурсных ведомств, осуществляющих наибольший объем функций по распоряжению природными ресурсами. Эти законодательные акты делают упор на описание распорядительных функций госорганов, стараясь при этом обеспечить (обосновать) существование соответствующих структур, по возможности, в сложившейся «редакции» (то есть отнесение собственности к федеральному уровню основывается не столько на экономических критериях, сколько на необходимости воспроизводства указанных структур).

В то же время экономическая сторона вопроса остается крайне слабо проработанной, что объясняется как исторически, так и отсутствием у «ресурсных» ведомств общегосударственных интересов. Исправить это можно только за счет обеспечения участия в решении вопросов собственности (наделения функциями эколого-экономического характера, в том числе по установлению платежей) ведомств, отражающих общегосударственные экономические и экологические интересы: Минприроды РФ, Минэкономики РФ, Минфин РФ, Госкомимущество РФ и Министерство по налогам и сборам РФ за счет реструктуризации системы регулирования природопользования с выделением спецоргана, осуществляющего функции собственника федеральных природных ресурсов и части функций собственника ресурсов, находящихся в совместной собственности Федерации и ее субъектов.

В законодательстве практически отсутствует правовое регулирование процедур, связанных с осуществлением владения. Новый Гражданский Кодекс частично закрывает этот пробел; при этом, однако, следует иметь в виду, что отношения, связанные с собственностью на природные ресурсы лишь в незначительной степени попадают под действие гражданского законодательства и регулируются самостоятельными правовыми актами.

Проблема прав собственности и владения природными ресурсами, ставшая актуальной с начала перехода от плановой экономики к рыночной в связи с процессами разгосударствления и приватизации, обещает быть длительной и болезненной не только в социальном, но и экологическом смысле. Однако она находится еще на стадии постановки, и ее исследование позволит дать научное обоснование предполагаемым в России системам прав собственности и владения. Таким образом, государственные органы и их функции должны быть перестроены так, чтобы реально осуществлять весь комплекс правомочий собственника, в том числе и взимание платы за пользование природными ресурсами на основе их экономической оценки. Ключевой проблемой в контексте сформулированной задачи является разграничение прав собственности на природные ресурсы и функций по управлению ею между федеральными и региональными органами власти, различными ветвями и структурными элементами системы управления, а также адекватная формулировка указанных функций, позволяющая закрепить все правомочия собственника.

Кроме того, должны быть сформулированы принципы выделения определенных частей (долей) различных видов природных ресурсов в муниципальную и частную собственность. Цель реформирования отношений собственности заключается не в обеспечении

многообразия форм собственности, а в создании условий для наиболее эффективного, с точки зрения общества, регулирования природопользования. Для этого природные объекты должны быть выделены, определены в качестве объектов собственности и переданы, согласно законодательно закрепленной процедуре, определенным субъектам собственности исходя из критериев эффективности (экономических, экологических и социально-политических). В то же время следует признать, что правительственные решения в области преобразования отношений собственности повлияли на экологическую обстановку в стране, вследствие изменения властно-хозяйственных отношений по поводу распоряжения и эксплуатации природных ресурсов, в худшую сторону. Правительство, считая приоритетной задачу выхода из экономического кризиса, не уделяет должного внимания экологическим проблемам, более того, согласно Указу Президента об основах приватизации государственных и муниципальных предприятий, появилась возможность приватизации важнейших элементов природоохранной инфраструктуры. На первый взгляд, преобразование госпредприятий в частные на руку природоохранных органам, получающим прямые рычаги воздействия на предприятия, наносящие экологический ущерб, но с другой стороны в стране нет правовых основ использования этих рычагов. Собственник предприятия, ссылаясь на соответствующие законодательные акты, чувствует себя вольготно и не реагирует на требования природоохранных органов. Правительство оказалось не готово или не желало способствовать решению экологических проблем, вызванных приватизацией, хотя были предложения поставить ее под контроль природоохранных органов путем введения обязательного экологического аудирования предприятий. Собственник приватизированного предприятия и природоохранные органы должны иметь между собой договор о выполнении сторонами некоторых экологических обязательств и придать ему юридический статус; проводить обязательную экологическую экспертизу наиболее важных из намеченных к приватизации объектов. Эти меры могли бы сыграть роль правового механизма. Ныне приватизация основных элементов природно-ресурсного потенциала запрещена, настойчивые попытки сторонников частнособственнической концепции на природные ресурсы пока не нашли поддержки. Вместе с тем, общеизвестно что, общественное лицо любой страны, ее политической системы определяет характер пользования природными ресурсами. Основой рыночной экономики является частная собственность на землю, которая, в свою очередь, является одной из главных причин проявления в обществе социального неравенства и несправедливости, так как собственник земли имеет неограниченное право присвоения того, что ему никогда не принадлежало, а является достоянием всего общества.

В переходный период в России основными направлениями вовлечения природных ресурсов в сферу хозяйственной деятельности является либо их передача в аренду, либо сдача в концессию, либо передача их государственному, т.е. не приватизированному, предприятию. Такая схема вовлечения природных ресурсов в хозяйственный оборот имеет

ряд существенных недостатков, во-первых, не ясно кто представляет интересы государства как собственника природных ресурсов и кто уполномочен передавать государственные ресурсы в пользование частным предпринимателям. В большинстве случаев такое право присвоили себе местные органы власти, что противоречит существующей конституции. Во-вторых, нет четко обозначенных прав государственных предприятий в вопросе распоряжения природными объектами, что позволяет им сдавать эти ресурсы или в субаренду, или вносить как долю российского участника в совместное предприятие, при этом интересы государства как собственника природных ресурсов не учитываются. Подобное состояние может привести к еще более резкому уменьшению поставок стратегических ресурсов на внутренний рынок при одновременно усиливающейся эксплуатации природно-ресурсного потенциала. Ввиду этого, главной задачей стоящей перед Россией должно стать восстановление института собственности, но не той призрачной, которая была в прежней командно-административной системе и основывалась на отчуждении имущественных прав граждан, а на принципиально иной основе, путь к которой лежит не через частную собственность. Россия должна идти по пути свободного перераспределения имущественных прав между различными субъектами хозяйственной деятельности, где они должны быть четко наделены определенными правами и иметь возможность свободно передавать их любому лицу.¹ При этом право каждого на частное владение землей, на которое не может посягнуть даже государство, необходимо юридически закрепить, а перераспределение имущественных прав между различными субъектами хозяйственной деятельности должно проходить на конкурсной основе. Пользователь земли, получивший ее в процессе открытого конкурса, может передавать это право другим, оставляя земельный надел по наследству и т.д., то есть должен обладать всеми атрибутами свободного рынка за исключением частной собственности. Титульным же собственником должно остаться государство, а владелец земли обязан платить за хозяйственное использование земли ежегодную ренту, конечно в этом случае, за государством, а значит и за обществом, должно быть конституционно-законодательно закреплено право главного владельца природных ресурсов. Парадоксально, но факт: права государства как собственника земли закреплены в Конституции РФ, но при этом не ясно кто представляет интересы государства как собственника природных ресурсов и кто уполномочен передавать их в пользование частным предпринимателям.

Одним из предложений, способным ответить на этот вопрос, является создание Федеральной комиссии по управлению и распределению стратегических природных ресурсов, находящихся в государственной собственности, возложить на эту комиссию право распоряжения государственной собственностью и выполнение следующих функций:

– подготовить положение о распределении прав распоряжения стратегическими ресурсами между республиканскими и федеральными уровнями. Такое распределение мо-

¹ Путь в XXI век М.: Экономика, 1999.

жет быть достигнуто путем установления системы договоров между федеральными органами государственной власти и соответствующими органами власти субъектов Российской Федерации по вопросам владения, пользования и распоряжения землей, недрами, водными и другими природными ресурсами, а также в области природопользования, охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности, особо охраняемых природных территорий. Такая система поможет определить долю доходов государства от осуществления указанной деятельности в субъектах Российской Федерации и долю затрат государства на обеспечение устойчивого и экологически безопасного развития производительных сил на всей территории России;

- подготовить положение об организации и проведении конкурсов между хозяйствующими субъектами на право владения природными ресурсами;

- определить единый порядок взимания рентных платежей с природных объектов, передаваемых во владение,

- подготовить перечень приоритетных сфер деятельности в области использования природных ресурсов.

В то же время на законодательном уровне необходимо принять ряд законов, закрепляющих собственность на природные ресурсы за государством, и ряд подзаконных актов, формализующих деятельность частных владельцев природных ресурсов.

Действующим законодательством, в частности статьей 15 Закона «Об охране окружающей природной среды», определены следующие задачи экономического механизма охраны окружающей природной среды:

- планирование и финансирование природоохранных мероприятий;

- установление лимитов использования природных ресурсов, выбросов и сбросов загрязняющих веществ в окружающую природную среду и размещение отходов;

- установление нормативов платы и размеров платежей за использование природных ресурсов, выбросы и сбросы загрязняющих веществ в окружающую природную среду, размещение отходов и другие виды вредного воздействия;

- предоставление предприятиям, учреждениям и организациям, а также гражданам налоговых, кредитных и иных льгот при внедрении ими малоотходных и ресурсосберегающих технологий и нетрадиционных видов энергии, осуществлении других эффективных мер по охране окружающей природной среды;

- возмещение вреда, причиненного окружающей природной среде и здоровью человека. Государственные природоохранные органы РФ совместно с органами государственной статистики и с природопользователями ведут количественный и качественный учет природных ресурсов и вторичного сырья, определяют их социально-экономическую оценку. На государственные природоохранные органы возлагается ведение государственного земельного, водного, лесного кадастров, государственных кадастров недр, животного мира, особо охраняемых природных территорий и объектов.

НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА АВТОТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

Необходимость государственного вмешательства в процесс формирования и функционирования рынка автотранспортных услуг происходит в следующих случаях: в организации рынков; снижении социальных издержек автотранспортной деятельности, при стимулировании конкуренции на рынке автотранспортных услуг, а также при инвестировании в развитие инфраструктуры. Основой системы госрегулирования являются нормативно-правовые, фискальные и лицензионные методы. С их помощью реализуется основная функция государства – организация рынка. Под этим понимается определение прав и ответственности субъектов рынка; формирование минимальных требований к уровню квалификации автотранспортных организаций и качеству оказываемых ими услуг. Организация транспортного рынка требует наличия определенной нормативно-правовой базы, а также контроль за выполнением правовых норм. Выполнение еще одной функции – контроль и снижение уровня социальных издержек автотранспортной деятельности осуществляется также нормативно-правовыми методами и фискальными методами.

Организация лицензирования автотранспортной деятельности создает механизм контроля над выполнением законодательства в области автомобильного транспорта, обеспечивает выполнение АТО установленных стандартов при осуществлении перевозочного процесса и технической эксплуатации транспортных средств. Государственная лицензионная политика является важнейшим административно-правовым средством обеспечения безопасности транспортного процесса, охраны окружающей среды, организации рынка автотранспортных услуг, защиты интересов предпринимателей и потребителей.

Государственные органы разрабатывают систему лицензионных требований, обеспечивающих профессионализм, компетентность, коммерческую добросовестность и финансовую состоятельность транспортных предприятий и предпринимателей, а также соответствие применяемых ими технических средств установленным требованиям: определяют ответственность за нарушения лицензионной дисциплины; осуществляют оперативную деятельность по выдаче разрешений на осуществление автотранспортных перевозок; контролируют выполнение транспортными предприятиями требований, налагаемых на них выданной лицензией, и применяют предусмотренные законодательством санкции в случае нарушения этих требований. Основную часть перечисленных выше функций выполняет Минтранс РФ и Госавтодорнадзор (УГАиДН) Федеральной службы надзора в сфере транспорта (Ространснадзора), а также органы ГИБДД МВД РФ.

Фискальные методы регулирования бывают двух видов: предоставление налоговых льгот или введение дополнительных налогов. Целью применения налоговых льгот является стимулирование предложения автотранспортных услуг в определенных сегментах рын-

ка. Введение дополнительных налогов применяется с целью аккумуляции средств для федеральных и региональных программ развития транспортной инфраструктуры, ограничения допуска на рынок АТО с показателями, не соответствующими политике, проводимой государством в организации данного сегмента рынка.

Налоговое регулирование автотранспортной деятельности должно согласовываться с экономической политикой правительства. Финансовые методы влияния на функционирование и развитие автотранспорта разделяются на: покрытие текущих убытков автотранспортных предприятий (дотации) с целью поддержки определенных видов перевозок; инвестирование средств в развитие транспортных систем. Далее идут тарифные методы регулирования. Важность тарифного регулирования обусловлена тем, что, как показывает опыт последних лет, рост транспортных тарифов является одним из наиболее активных факторов развития инфляционных процессов. Другой аспект – необходимость сохранения доступного для большинства населения уровня цен на услуги по перевозкам пассажиров. Из перечисленных методов регулирования самыми сложными и тонкими являются косвенные – налоговые и тарифные. Устанавливая ставку налога или уровень тарифов, следует тщательно просчитывать влияние этих мер на экономику АТО.

Государственным органам необходимо сосредоточиться на нормативно-правовых и лицензионных методах воздействия на рынок автотранспортных услуг, что означает законодательное обеспечение и отработку механизма контроля над его соблюдением. Следует учитывать, что в условиях кризиса, когда транспортный и товарный рынки России находятся в нестабильном состоянии, различные виды автотранспортной деятельности, а также однородные автотранспортные услуги, качественные показатели которых значительно разнятся, оказываются неравновыгодными. Без госрегулирования рынка могут пострадать отдельные сферы автотранспортных услуг и качество, стабильность обслуживания отдельных групп потребителей этих услуг. Система государственного регулирования транспортного рынка должна включать достаточно жесткие административные рычаги.

Без элементов муниципального регулирования хаотически развивающийся рынок транспортных услуг приведет в недалеком будущем к непоправимым последствиям и сделает его практически непригодным для нормальной жизни и трудовой деятельности. Увеличившийся парк грузовых автомобилей настолько ухудшит экологию, что воздействие окружающей среды на организм станет разрушающим. Интенсивные автомобильные потоки настолько снизят скорость передвижения, что наземные виды городского транспорта станут неэффективными для перемещения пассажиров и грузов, и, кроме того, реально возрастет угроза для жизни из-за дорожно-транспортных происшествий, аварий, нарушений правил дорожного движения. Однако в вопросе муниципального регулирования нельзя попасть в крайность полного администрирования; необходимо найти оптимальные пути регулирования, работающие в интересах города в целом, так и отдельных АТО и частных владельцев подвижного состава. При оценке эффективности муниципального регулирова-

ния необходимо иметь в виду, что потери казны за счет системы льгот и скидок восполняются количеством поступающих налогов за счет привлечения к перевозкам законопослушных перевозчиков.

Главные задачи УГАиДН: осуществление контроля над соблюдением транспортного законодательства, правил безопасности движения и экологических требований при эксплуатации автотранспорта, а также лицензирование перевозочной, транспортно-экспедиционной и другой деятельности, связанной с осуществлением транспортного процесса, ремонтом и техническим обслуживанием транспортных средств. УГАиДН, в соответствии с возложенными на нее задачами, обеспечивает при выдаче лицензий создание условий для нормального функционирования рынка автотранспортных транспортных и других услуг, связанных с работой транспорта, а также защиту интересов потребителей.

Оптимальная ситуация на рынке автотранспортных услуг предполагает защиту интересов как потребителей (обеспечение минимальных тарифов на перевозки и обеспечение предложения данных услуг на рынке на уровне, по крайней мере, не ниже спроса на них), так и производителей (создание наиболее выгодных для перевозчика условий работы на рынке). Последнее означает максимальное удовлетворение спроса на автотранспортные услуги с максимизацией прибыли от перевозок и сопутствующих им дополнительных услуг, а также обеспечение такой ситуации на рынке, при которой предложение транспортных услуг не превышает спрос на них. Таким образом, наиболее общей целью, в той или иной мере удовлетворяющей интересам обеих сторон, является создание такой ситуации на рынке, при которой спрос равен предложению. Но так как в реальности такой точности добиться невозможно, то цель лучше переформулировать как обеспечение оптимального соотношения спроса и предложения на рынке транспортных услуг.

Эта проблема тем более важна, что отсутствие такого баланса может повлечь значительные негативные последствия. В случае превышения спроса ими будут чрезмерные расходы потребителей из-за необоснованно высоких тарифов, потери от простоев из-за не доставленного или не вовремя доставленного груза. Также добавим слишком высокую привлекательность этого сегмента рынка для новых производителей данного вида услуг, что само по себе, будучи в данной ситуации положительным явлением, в перспективе может вызвать перенасыщение рынка, отрицательное действие которого, может быть, не так заметно, но не менее опасно. В случае избытка предложения негатив может быть вызван демпингом со стороны части производителей. Его суть в снижении цен ниже реального уровня, определяемого затратами, за счет исключения амортизации основных фондов из себестоимости производимых услуг, в результате чего производители постепенно обанкротятся, а часть перевозчиков, предлагавшая реальные цены, не выдержав конкуренции, вынуждена будет уйти из этого сегмента рынка. Таким образом, объем предложения упадет, и весь описанный процесс повторится снова.

Вопрос обязательного лицензирования автотранспортных услуг, а именно перевозок грузов и пассажиров в АТС менее 8 пассажирских мест стоит особенно остро. В соот-

ветствии с ФЗ от 8 августа 2001 года № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» и изменениями, внесенными ФЗ от 22.12.2008 № 272-ФЗ, обязательному лицензированию в органах государственной власти Российской Федерации подлежит только деятельность по перевозке пассажиров автомобильным транспортом, оборудованным для перевозок более восьми человек. Исключение: осуществление этой деятельности для обеспечения собственных нужд юридического лица или индивидуального предпринимателя. Все это означает отсутствие лицензирования остальных видов автотранспортных услуг. Исключение составляют международные автомобильные перевозки и перевозки негабаритных и опасных грузов, хотя и в этих случаях органы государственной власти имеют полномочия проводить только технический контроль международных договоров и соглашений в первом случае, и выдача разрешения, контроль за маршрутом движения автотранспортного средства, во втором случае соответственно.

Для поддержания оптимального соотношения спроса и предложения необходимо создание определенных экономических и юридических рычагов для случая выхода ситуации за пределы допустимых значений соотношения спроса и предложения в ту или другую сторону. В качестве таких рычагов может выступать изменение входных (или межотраслевых) барьеров, например, изменение условий получения лицензии на перевозки, введение обязательного лицензирования основных видов автотранспортных услуг. Его главная задача: создание здоровой конкуренции, что обеспечивает для добросовестного перевозчика нормальные условия в его производственно-хозяйственной деятельности и гарантирует высокую прибыль в течение продолжительного периода времени. Такая система лицензирования до сих пор находится в процессе разработки.

Фискальными методами регулирования автотранспортной деятельности являются:

- предоставление отдельных налоговых льгот и льготных кредитов (ссуд) для стимулирования развития отдельных видов перевозок и создания условий для конкуренции;
- предоставление государственных дотаций на осуществление неприбыльных, но социально значимых перевозок;
- система штрафных экономических санкций за нарушение условий функционирования субъекта (по обеспечению безопасности движения, выполнению экологических требований, условий, обязательного страхования грузов и пассажиров и пр.);
- система налоговых сборов, пошли и других обязательных платежей (к примеру, введенный сбор, согласно ППРФ от 24 декабря 2008 года № 1007 с 1 февраля 2009 года, для грузовых автотранспортных средств грузоподъемностью свыше 3,5 тонны).

Таким образом, госрегулирование может содействовать решению целого комплекса хозяйственных и социальных проблем: стабилизация экономической активности, стимулирование темпов роста, обеспечение структурных изменений рынка, ограничение роста цен и т.д. Но тем не менее, как видно, сейчас этих усилий недостаточно.

ЛИСТ АННОТАЦИЙ

Ерзнкян Б.А. Технологический прогресс и экономическое развитие: *marko-* и *technomata* как альтернативы ортодоксии // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 20. – М: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 6–14.

Дана критика ортодоксального подхода, не учитывающего неоднородность рынков и технологий. Рассмотрена альтернатив, базирующаяся на идее рыночных автоматов (*markomata*), и предложена ее модификация, учитывающая разнородность технологической структуры на основе идеи *technomata*.

Черной Л.С. Использование мер государственного регулирования для вывода экономики из кризиса: основные принципы антикризисной политики // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 20. – М: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 17–24.

Рассматриваются меры государственного регулирования, нацеленные на вывод национальной, российской в том числе, экономики из состояния кризиса, и приводятся основные принципы антикризисной государственной политики.

Малышев В.Л. Производитель versus продукт // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 20. – М: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 25–60.

Рассмотрены особенности поведения производителя в отношении произведенного им продукта с учетом взаимной выгоды совместной деятельности как его самого, так и потребителя этого продукта.

Арутюнов А.Л. Пространственно-временная составляющая эволюционных процессов в экономике с учетом познавательных ограничений экономических агентов // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 20. – М: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 61–69.

Исследуется эволюция макро-(микро-)процессов с учетом многогранности экономики в пространственно-временном континууме (в четырехмерном топологическом пространстве) на примере нерационального поведения экономических субъектов.

Колесникова М.В. Этнопсихология, культурная психиатрия и анализ институциональной составляющей формирования инновационной политики // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 20. – М: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 70–93.

Исследуется вопросы учета этнопсихологии, культурной психиатрии и институциональных факторов формирования инновационной политики в российской экономике.

Павлов Р.Н. Концептуальные основы социального предпринимательства // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 20. – М: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 94–98.

Делается попытка систематизации основ современных представлений о социальном предпринимательстве, предлагается концептуальная модель с разграничением его основных уровней.

Гюрджян А., Егиазарян Н., Ерзнкян Б. Общество развивающейся сознательной деятельности: сущность и вопросы // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 20. – М: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 99–103 (на англ.яз.).

Рассмотрены особенности построения общества, основанного на идее всепроникающей сознательной деятельности экономических агентов.

Варганян А. Китай и Индия: Основные различия в способах ведения бизнеса // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 20. – М: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 104–108 (на англ.яз.).

Представлены основные различия между способами ведения бизнеса в Китае и Индии, рассмотренные с точки зрения европейских менеджеров, заинтересованных в привлечении ППИ.

Гасснер Л. Минимизация оборотного капитала // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 20. – М: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 109–111 (на англ.яз.).

Рассмотрены вопросы, связанные с обоснованием необходимости минимизации рабочего (оборотного) капитала в США.

Никонова А.А. Институциональные факторы выбора инвестиционной стратегии современного предприятия // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 20. – М: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 112–137.

Показано, что основные моменты стратегического процесса сконцентрированы на обстоятельствах, определяющих конкурентоспособное развитие высокотехнологичного комплекса: условиях и факторах, препятствующих или, напротив, способствующих инвестиционной активности предприятий.

Мальцева А.А. Предпосылки организации менеджмента технопарка с использованием методологии корпоративного управления // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 20. – М: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 138–141.

Рассмотрены условия и предпосылки организации менеджмента в управляющей компании технопарка с использованием методологических приемов корпоративного управления.

Красильникова Е.В. Влияние концентрации и структуры собственности на эффективность деятельности фирм в зарубежных исследованиях // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 20. – М: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 142–157.

На материале зарубежных исследований исследуется влияние концентрации и структуры собственности на эффективность деятельности фирм.

Мудрецов А.Ф. Экономико-правовые проблемы обеспечения эколого-экономической безопасности // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 20. – М: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 158–163.

Дан детальный анализ экономико-правовых проблем обеспечения эколого-экономической безопасности в России.

Степанов А.А. Необходимость государственного регулирования рынка автотранспортных услуг // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 20. – М: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 164–167.

Дается обоснование необходимости регулирования рынка автотранспортных услуг в российской экономике, и обсуждаются связанные с этим вопросы.

ANNOTATION LIST

Yerznkyan B.H. Technological Progress and Economic Development: *Marko- & Technomata* as Alternatives to Orthodoxy // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 20. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2011. P. 6–16 (Rus.).

Orthodoxy approach to economy that ignores market non-homogeneity as well as such of technological arrangement is criticized. An alternative given by P.Mirowski on the base of *markomata* idea is considered and an author's refinement incorporated technological heterogeneity on the base of *technomata* idea is proposed.

Chernoy L.S. Using the State Regulation Measures for the Safe of an Economy: The Main Principles of Anti-Crisis Policy // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 20. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2011. P. 17–24 (Rus.).

Measures of state regulation aimed at the exiting the national, including Russian, economy from the crisis are considered, and the main principles of anti-crisis state policy are offered.

Malyshev V.L. Producer versus Product // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 20. – М: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 25–60 (Rus.).

Specificities of producer's intentions and behavior in connection to the product with account of the mutual gains of both producer and consumer are considered.

Arutyunov A.L. A Spatial-Temporal Component of Evolutionary Processes with Account of Cognitive Limitations of Economic Agents // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 20. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2011. P. 61–69 (Rus.).

Evolution of macro- and micro-processes with account of economy's heterogeneity in the spatial-temporal continuum (four-dimensional topological space) on the example of non-rational behavior of economic agents is studied.

Kolesnikova M.V. Ethno-Psychology, Cultural Psychiatry, and an Analysis of the Institutional Component of the Innovation Policy Formation // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 20. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2011. P. 70–93 (Rus.).

Issues of ethno-psychology, cultural psychiatry and institutional factors of innovative economy formation in the Russian economy are studied.

Pavlov R.N. Conceptual Fundamentals of Social Entrepreneurship // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 20. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2011. P. 94–98 (Rus.).

The attempt of systematization of fundamentals of the modern views concerning social entrepreneurship allowing for the world trends is presented in this paper. A conceptual model with a distinction of basic levels of expression of this phenomenon is provided.

Gyurjyan A., Yeghiazaryan N., Yerznkyan B. Society of Developing Comprehensive Conscious Activity: Essence and Issues // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 20. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2011. P. 99–103 (Eng.).

Issues of society construction based on the idea of comprehensive conscious activity of economic agents are considered.

Vardanyan A. China and India: Major Differences of Doing Business // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 20. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2011. P. 104–108 (Eng.)

The major differences between doing business in China and India regarded from the point of view of European managers interested in FDI are studied.

Gassner L. Minimizing Working Capital // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 20. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2011. P. 109–111 (Eng.)

Issues of essence and aims of minimizing working capital on the example of USA are offered.

Nikonova A.A. Institutional Factors of the Modern Enterprise Innovative Strategy Choice // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 20. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2011. P. 112–137 (Rus.)

It is shown that the main moments of a strategic process are concentrated on the circumstances determined competitive development of high-tech complex: conditions and factors that matter for investment activity of enterprises.

Maltseva A.A. Techno-Park Management Organization Preconditions with the Use of Corporate Governance Methodology // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 20. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2011. P. 138–141 (Rus.)

Conditions and preconditions of techno-park management organization with use of corporate governance methods are considered.

Krasilnikova E.V. Impact of Property Concentration and Structure on the Efficiency of Firms' Activity in the Foreign Investigations // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 20. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2011. P. 142–157 (Rus.)

On the basis of foreign investigations an impact of property concentration and structure on the efficiency of firms' activity is studied.

Mudretsov A.F. Economical-Legal Problems of Providing the Ecological-Economical Safety // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 20. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2011. P. 158–163 (Rus.)

A detailed analysis of the economical-legal problems of providing the ecological-economical safety in Russia is offered.

Stepanov A.A. Necessity of the State Regulation of the Auto-Transport Services Market // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 20. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2011. P. 164–167 (Rus.)

Necessity of the state regulation of the auto-transport services market in Russia is offered and connected issues are discussed.

ОБ АВТОРАХ

Арутюнов Арсен Леонович – аспирант ЦЭМИ РАН; научный сотрудник ИПУ им. В.А.Трапезниокова РАН, тел. (495) 334 -9339, e-mail: arsenrea@mail.ru, Москва

Ерзнкян Баграт Айкович – доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией ЦЭМИ РАН, тел. (499) 129-35-44, yerz@cemi.rssi.ru, Москва

Колесникова Марина Валерьевна – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник ЦЭМИ РАН, тел. (495) 718-17-55, mvel@mail.ru

Красильникова Елена Вадимовна – младший научный сотрудник ЦЭМИ РАН, тел. 8 910 462 83 31, bespechny_angel@list.ru, Москва

Мальцева Анна Андреевна – кандидат экономических наук, начальник ОНТИиОНР Юго-Западного государственного университета, e-mail: 80179@list.ru, Курск

Мальшев Валерий Львович – доктор экономических наук, старший научный сотрудник ЦЭМИ РАН, malyshev1@mail, Москва

Мудрецов Анатолий Филиппович – доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник Института проблем рынка РАН, тел. 125-62-41, maf@aknet.ruuyf, Москва

Павлов Руслан Николаевич – старший научный сотрудник ЦЭМИ РАН, тел. 724-25-37, pavlovru@mail.ru, Москва

Степанов Алексей Алексеевич – аспирант ГУУ, Москва

Gassner, Lily – Manager, Global Supply Chain Solutons, Hewlett-Packard Co., lily.gassner@hp.com, Roseville, Ca, USA

Gyurjyan, Ara – Dr of Science (Econ.), Prof., Presidency of the Republic of Armenia, Deputy Chief of Staff, tel. +(374 10) 52-38-87, ag@president.am, Yerevan, Armenia

Vardanyan, Arman – PhD (Econ.), Absolute Portfolio Management GmbH, Vienna, Austria

Yeghiazaryan, Nune – Ph.D. (Econ.), Country Director, The Armenian EyeCare Project, MPA, nune@cornet.am, Yerevan, Armenia

Yerznkyan, Bagrat (see Ерзнкян Баграт Айкович) – Dr of Science (Econ.), Prof., Head of Lab., Russian Academy of Sciences, Central Economics & Mathematics Institute, 7(499)129-35-44, yerz@cemi.rssi.ru, Moscow, Russia

ИЗДАНИЯ ЦЭМИ РАН

2011 г.

Препринты. Новая серия

1. **Герасимова И.А., Герасимова Е.В., Щетинкина А.Ю.** Динамика межрегионального неравенства денежных доходов населения России (1995–2007 гг.) / Препринт # WP/2011/280. – М.: ЦЭМИ РАН, 2011. – 87 с. (Рус.)
2. **Айвазян С.А., Афанасьев М.Ю.** Моделирование производственного потенциала компании с учетом ее интеллектуального капитала / Препринт # WP/2011/281. – ЦЭМИ РАН, 2011. – 77 с. (Рус.)
3. **Детнева Э.В., Терушкин А.Г.** ВРД-обеспеченность использования ВВП. Часть 1. Макроанализ / Препринт # WP/2011/282. – М.: ЦЭМИ РАН, 2011. – 73 с. (Рус.)
4. **Ушкова В.Л.** Информационно-расчётная система «Индивидуальный рейтинг научного работника» / Препринт # WP/2011/283. – М.: ЦЭМИ РАН, 2011. – 38 с. (Рус.)

Книги

1. **Стратегическое планирование и развитие предприятий.** В 5 т. / Материалы Двенадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 12–13 апреля 2011 г. Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. – М.: ЦЭМИ РАН, 2011. – 960 с.
2. **Стратегическое планирование и развитие предприятий** / Пленарные доклады Одиннадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 13–14 апреля 2010 г. Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. – М.: ЦЭМИ РАН, 2011. – 118 с.
3. **Голиченко О.Г., Клейнер Г.Б., Самоволева С.А.** Анализ реализации основных направлений государственной инновационной политики в России (2002–2010 гг.). – М.: ЦЭМИ РАН, 2011. – 146 с. (Рус.)
4. **Динамические системы, нелинейный анализ и их приложения** / Материалы международной конференции, Ереван, 2011. – М.: ЦЭМИ РАН, 2011.
5. **Теория и практика институциональных преобразований в России** / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 19. – М.: ЦЭМИ РАН, 2011. – 176 с. (Рус., англ.)
6. **Теория и практика институциональных преобразований в России** / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 20. – М.: ЦЭМИ РАН, 2011. – 174 с. (Рус., англ.)

Central Economics and Mathematics Institute Russian Academy of Sciences
Publications

2011

Working papers

1. **Gerasimova I.A., Gerasimova E.G., Tschetinkina A.Y.** Dynamics of Income Per Capita Inequality Across the Regions of Russian Federation. 1995–2007 years / Working paper # WP/2011/280. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2011. – 87 p. (Rus.)
2. **Aivazian S.A., Afanasyev M.Y.** Simulation of the Company's Productive Potential Accounting for the Intellectual Capital / working paper # WP/2011/281. – Moscow, CEMI RAS, 2011. – 77 p. (Rus.)
3. Detneva E.V., Terushkin A.G. GDI – Provision of Use with GDP. Part 1. Macroanalysis / Working Paper # WP/2011/282. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2011. – 73 p. (Rus.)
4. **Ushkova V.L.** Information Calculating System «Individual Rating of the Research Worker» / Working paper # WP/2011/283. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2011. – 38 p. (Rus.)

Books

1. **Strategic Planning and Evolution of Enterprises.** 5 issues / Materials. Twelve Russian Symposium. Moscow, April 12–13, 2011. Ed. by G.B. Kleiner. – Moscow, CEMI RAS, 2011. – 960 p.
2. **Strategic Planning and Evolution of Enterprises** / Eleventh Russian Symposium. Moscow, April 13–14, 2010. Ed. by G.B. Kleiner. – Moscow, CEMI RAS, 2011. – 118 p.
3. **Goloichenko O.G., Kleyner G.B., Samovoleva S.A.** Analysis of the Implementation Guidelines of the State of Innovation in Monetary Policy in Russia (2002–2010). – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2011. – 145 p. (Rus.)
4. **Dynamic Systems, Nonlinear Analysis and Application** / Materials of the international conference. Yerevan, 2011. – Moscow, CEMI RAS, 2011.
5. **Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia** / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 19. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2011. – 176 p. (Rus., Eng.)
6. **Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia** / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 20. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2011. – 174 p. (Rus., Eng.)

ISBN 978-5-8211-0574-5



9 785821 105745

Заказ № 34

Объем 10,9 п.л.
ЦЭМИ РАН

Тираж 120 экз.