

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
CENTRAL ECONOMICS AND MATHEMATICS INSTITUTE

РОССИЙСКАЯ
АКАДЕМИЯ НАУК

RUSSIAN
ACADEMY OF SCIENCES

**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ
ПРЕОБРАЗОВАНИЙ
В РОССИИ**

Сборник научных трудов

Выпуск 25

МОСКВА
2012

Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 25. – М.: ЦЭМИ РАН, 2012. – 174 с. (Рус., англ.)

Коллектив авторов: **Аветисян А.Г., Аветисян Г.А., Айрапетян М.С., Акинфеева Е.В., Анисимов А.Н., Арутюнов А.Л., Винокуров Е.Ф., Винокурова Н.А., Ерзнкян Б.А., Живица В.И., Иманов Р.А., Красильникова Е.В., Кулаков Н.Ю., Кулакова А.Н., Никонова А.А., Сухинин И.В., Vardanyan A., Yerznkyan B.**

Двадцать пятый 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 25. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2012. – 174 p. (Рус., Eng.)

The twenty fifth 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 Н.В. Суворов
доктор экономических наук, профессор Е.Ю. Хрусталеv

ISBN 978-5-8211-0623-0

© Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Центральный экономико-математический институт Российской академии наук, 2012 г.

СОДЕРЖАНИЕ / CONTENT

ОТ РЕДАКТОРА.....	4
FROM THE EDITOR.....	5
РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ	6
<i>Ерзникян Б.А.</i> Концепции институционального нигилизма и институционального конструктивизма: критический анализ	6
<i>Айрапетян М.С.</i> Экономическая и политическая модернизации и их политико- идеологическое обеспечение (сравнительно-исторический анализ)	17
<i>Акинфеева Е.В.</i> Роль и место «институтов знаний» и «центров технологий» в процессе формирования технопарков	42
<i>Винокуров Е.Ф., Винокурова Н.А.</i> Опыт оценки уровня естественной безработицы в России между двумя кризисами.....	48
<i>Анисимов А.Н.</i> Проблемы перспективных изменений в институциональной базе мировой экономики в связи с ростом экономической массы Китая и его внешнеторговой экспансией	58
<i>Аветисян А.Г., Аветисян Г.А.</i> Теоретические вопросы транзакционных издержек в банковской деятельности.....	67
<i>Сухинин И.В.</i> Методологические основы теории социальной кластеризации применительно к профессиональной структуре экономики.....	76
<i>Yerznkyan B., Vardanyan A.</i> Incorporating Microfinance into Institutional Setting of Economy.....	82
РАЗДЕЛ 2. ПРИКЛАДНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПРАКТИКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РОССИИ	96
<i>Живица В.И., Иманов Р.А.</i> Модернизация в топливно-энергетическом комплексе путем институциональных преобразований.....	96
<i>Никонова А.А.</i> Институциональные предпосылки интеграции России в АТР.....	129
<i>Красильникова Е.В.</i> Особенности привлечения капитала на различных стадиях жизненного цикла компании.....	143
<i>Кулакова А.Н., Кулаков Н.Ю.</i> Жизненный цикл человека как нетипичный проект	151
<i>Арутюнов А.Л.</i> Анализ процессов межотраслевых потоков как инструмент управления и прогнозирования структуры производственных секторов (на примере ТЭК и АПК).....	156
ЛИСТ АННОТАЦИЙ.....	168
ANNOTATION LIST	171
ОБ АВТОРАХ	174

ОТ РЕДАКТОРА

25-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*, в которой дается критический анализ двух новых теоретических концепций – институционального нигилизма и институционального конструктивизма. В статье *М.С. Айрапетяна* дается сопоставительный политико-исторический анализ процессов модернизации и их обеспечения. В статье *Е.В. Акинфеевой* рассматриваются вопросы формирования институтов знаний и центров технологий с позиций технопарков. Статья *Е.Ф. Винокурова* и *Н.А. Винокуровой* посвящена проверке гипотезы о существовании статистической связи между уровнем безработицы и движением трудовых ресурсов. В статье *А.Н. Анисимова* дается перспектива изменений в мировой институциональной в аспекте роста экономики и внешнеторговой экспансии Китая. В центре внимания статьи *А.Г. Аветисяна* и *Г.А. Аветисяна* – теоретические вопросы транзакционных издержек в банковской сфере Армении. В статье *И.В. Сухинина* развивается теория социальной кластеризации применительно к совокупности социально-трудовых отношений. Завершается раздел англоязычной статьей *Б. Ерзнкяна* и *А. Вартапяна*, посвященной инкорпорированию микрофинансирования в институциональную структуру экономики.

Раздел 2 открывается статьей *В.И. Живицы* и *Р.А. Иманова*, в которой рассматриваются вопросы модернизации и институциональных преобразований в топливно-энергетическом комплексе российской экономики. В статье *А.А. Никоновой* исследуется проблематика активизации российского присутствия в азиатско-тихоокеанском регионе. В статье *Е.В. Красильниковой* дается анализ способов финансирования организации (компании) с учетом возникающих потребностей и целей на определенных стадиях ее развития. В статье *А.Н. Кулаковой* и *Н.Ю. Кулакова* предлагается подход к пенсионному обеспечению на основе учета жизненного цикла человека. Завершается раздел статьей *А.Л. Арутюнова*, в которой дается анализ процессов межотраслевых потоков как инструмента управления и прогнозирования структуры производственных секторов на основе заданной макроструктурной модели.

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

Б.А. Ерзнкян

FROM THE EDITOR

25th 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*, which gives a critical analysis of two new theoretical concepts – institutional nihilism and institutional constructivism. In a paper of *M.S. Ayrapetyan* a comparative political and historical analysis of the processes of modernization and their security is given. A paper of *E.V. Akinfeeva* deals with the formation of knowledge institutes and centers of technology from the standpoint of techno-parks. A paper of *E.F. Vinokurov* and *N.A. Vinokurova* is devoted to test the hypothesis of the existence of the statistical relationship between unemployment and some of the characteristics of movement of labor. In his paper, *A.N. Anisimov* studies a prospect of changes in the institutional world in terms of economic growth and the expansion of foreign trade in China. In a focus of a paper of *A.G. Avetisyan* and *G.A. Avetisyan* are theoretical aspects of transaction costs in the banking sector of Armenia. In a paper of *I.V. Sukhinin* a theory of social clustering in relation to a set of social and labor relations is developed. A section is finished by an English-language paper ne of *B. Yerznkyan* and *A. Vardanyan* devoted to the microfinance incorporation into the institutional structure of the economy.

Section 2 begins with a paper of *V.I. Zhivitsa* and *R.A. Imanov*, which addresses issues of modernization and institutional reforms in the energy sector of the Russian economy. In her paper, *A.A. Nikonova* examines the problems of the Russian presence activation in the Asia-Pacific region. *E.V. Krasilnikova* analyzes the ways of funding organization (company) to the emerging needs and goals at certain stages of its development. In a paper of *A.N. Kulakova* and *N.Yu. Kulakov*, an approach to pension's provision based on consideration of the life cycle of a human is offered. A section is finished by a paper of *A.L. Arutyunov*, which provides an analysis of the processes of inter-industrial flows as a management and predicting tool for structure of the productive sectors based on a given macro-model.

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

B.H. Yerznkyan

РАЗДЕЛ 1.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Б.А. Ерзнкян

КОНЦЕПЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО НИГИЛИЗМА И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО КОНСТРУКТИВИЗМА: КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ*

1. ВВЕДЕНИЕ

Концепции институционального нигилизма (ИН) В. Драшковича и М. Драшковича¹ и институционального конструктивизма (ИК) С.Ю. Глазьева и Е.А. Наумова² представляют собой онтологически независимые, хотя и гносеологически взаимосвязанные и логически дополняющие друг друга теоретические разработки, проливающие свет на ретроспективу (осуществленное прошлое) и перспективу (желаемое будущее) институционального развития переходных стран.

Эти концепции представляют несомненный интерес для понимания сути происходящих в транзитивных странах институциональных изменений и указания путей или разработки сценариев выхода из возникшей – отдельный вопрос: спонтанно или закономерно – тупиковой ситуации. Что же это за концепции, какова их логическая связь, если таковая имеется, а имеется, как мы покажем ниже, между собой; ответы на эти и другие вопросы постараемся дать ниже.

Авторы концепции ИН определяют институциональный нигилизм следующим образом:

- под ним понимается ситуация, возникшая после долгосрочных и анти-институциональных действий;
- этим термином характеризуется международная блокада реалистических институциональных изменений;
- им обозначается также продвижение квази- и мета-институциональных изменений;

* Работа подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 11-06-00348а).

¹ См., напр.: *Draskovic V., Draskovic M. Institutional Nihilism as a Basis for Anti-Development Policy // Montenegrin Journal of Economics. 2012. Vol. 8. № 1. P. 110–136.*

² *Глазьев С.Ю., Наумов Е.А. Интеллектуальная экономика в теории и практике институционального конструктивизма / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 24. М: ЦЭМИ РАН, 2012. С. 34–38; Наумов Е.А., Бенуа А.Е. Устойчивое развитие и теория институционального конструктивизма // Международный электронный журнал. Устойчивое развитие: наука и практика. 2012. Вып. 2 (9). Ст. 3. www.yrazvitie.ru*

– термин служит для передачи долгосрочных эффектов вульгарного неолиберального институционального монизма;

– и, наконец, термин обозначает долговременное воспроизводство институционального вакуума³.

Разрабатывалась эта концепция или доктрина с мыслями в первую очередь о Черногории – родине авторов институционального нигилизма, но ее значение выходит далеко за ее пределы. Как в стране посткоммунистического пространства, в ней проявляются – в той или иной степени – многие недуги, обусловленные историческим наследием плановой системы в ее специфическом – югославском – варианте политического устройства и построения социализма с преобладанием элементом рабочего самоуправления на государственных предприятиях.

Концепция ИК затрагивает вопросы институционального строительства – формирования или реформирования социально-экономических институтов – не в аспекте идеологическом, в частности в соответствии с навязанной извне логикой неолиберальных реформ, а в аспекте эндогенно обусловленной логики технико-экономического развития экономики с учетом закономерностей длинноволновой динамики и особенностей институциональной системы как объекта соответствующих преобразований.

Цель статьи – совместное рассмотрение основных идей этих концепций (разделы 2 и 3), выявление прямых или опосредованных взаимосвязей между ними и их критическое осмысление, ориентированное на поиск путей общественно необходимых институциональных преобразований в переходных странах (раздел 4).

2. КОНЦЕПЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО НИГИЛИЗМА

С понятием институционального нигилизма можно ознакомиться по работам авторов концепции ИН, что представляется очевидным. Вместе с тем, у нас есть возможность передать смысл концепции непосредственно из рук Веселина Драшковича, тезисы которой были сообщены им автору этих строк на международном симпозиуме в Черногории осенью 2012 г.⁴ Пот причины, по каким можно говорить об институциональном нигилизме.

Во-первых, потому что в долгосрочной перспективе не работает ни один экономический институт – ни в монистическом, и тем более, ни в плюралистическом смысле этого слова.

Комментарий 1. Получается, что критика авторами концепции ИН институционального монизма как монополии или доминирования одного-единственного института, выбор которого объясняется, как правило, идеологическими соображениями, переросла апелляцию к плюрализму как более эффективному способу структурирования поведения

³ Draskovic V., Draskovic M. Institutional Nihilism as a Basis for Anti-Development Policy // Montenegrin Journal of Economics. 2012. Vol. 8. № 1. P. 123.

⁴ International Scientific Symposium «Economic Institutions as a Condition for Social and Economic Development of Transitional Countries», Kotor, Montenegro, 5–6 October 2012.

экономических агентов и сосредоточилась на критике существующей де-факто дисфункции институциональной системы. Иначе говоря, проблема заключается не в том, что используются монистический или плюралистические институты, а в том, что они вообще игнорируются, на словах, может, и не отрицаются, но на деле не принимаются в расчет.

Во-вторых, потому что вышеупомянутое не является случайностью. Как раз наоборот, институциональный нигилизм сознательно поддерживается и воспроизводится, потому что он соответствует структурам власти в обществе, которые создают и продвигают альтернативные институты.

Комментарий 2. Мысль, заслуживающая внимания! Институциональный нигилизм не является спонтанным ответом общества на неработающие импортируемые институты из-за их возможного несоответствия неформальным нормам и специфическим особенностям институциональной системы общества-реципиента. Такого рода подобие спонтанности означает в целом здоровую реакцию общественного, пусть и не совсем здорового, организма на трансплантируемый – смеем полагать, вполне здоровый, но все же чужеродный и от рисков не свободный, – орган. Проблема здесь в ином: даже если допустить элемент случайности, спонтанности, бессознательности, процесс институционального строительства предстает как сознательно осуществляемый и хорошо спланированный процесс по торпедированию этого строительства. Вместо спонтанной реакции общественного бессознательного имеем спланированную реакцию частного осознанного!

В-третьих, потому что мы не видим перспективы преодоления инкапсулированного и неприкосновенного (неприкасаемого) институционального нигилизма.

Комментарий 3. Получается, что в концепции ИН акцент делается на выявлении сложившейся ситуации, на ретроспективу. Вопрос о том, что будет, в особенности в плане желаемой перспективы, а не в отношении движения вперед по схеме «от достигнутого» (состояния институционального нигилизма) остается открытым.

В-четвертых, приватизация была проведена с доминированием подходов институционального нигилизма. В результате подавляющее большинство населения оказалось в реальности отделенным от собственности. При этом существовала массовость, но нигилистическая, мошенническая. Произошла ликвидация (минимизация) социально-экономического слоя массовых эффективных владельцев, без которых нет реального, здорового рынка и конкурентного предпринимательства. Предпринимательство же стало привилегией немногих людей, которые во многом были близки к структурам власти, благодаря чему и смогли занять ключевые позиции в этом процессе. Был создан квази-частный сектор, который является деградацией реальной институционализации.

Комментарий 4. Возник узкий олигархический круг людей, которые приобрели (прибрали к рукам) в одночасье незаработанные богатства и оказались владельцами значительных материальных и финансовых активов, имущества, ресурсов. Однако способы такого приобретения являлись нерыночными, с нулевыми рисками и исключением каких-либо социально-экономических общественных обязательств, а особенно – налогов.

В-пятых, абсолютное доминирование политики над всеми сферами жизни и работы предотвратило реальную демократизацию и институциональные изменения, и следовательно, социальное и экономическое развитие. При этом эпицентр и важнейшая причина всех проблем постсоциалистического перехода лежал в институциональном вакууме, который со временем превратился в институциональный нигилизм. С крайне неблагоприятной структурой собственности в роли его ключевой компоненты.

Комментарий 5. Осуществленный на практике переход от планового социализма к рыночному фундаментализму в институциональном смысле представляет собой уменьшенную, точнее смоделированную применительно к конкретным экономикам, копию, аналог глобализации, являясь ярким проявлением одной и той же сущности в различных формах. Решение проблемы институционального нигилизма следует искать в развитии плюралистической институциональной среды, совместимой с международной средой и ее общепризнанными основополагающими принципами. При этом гарантией от слепого попадания в зависимость от глобальной среды должен выступать плюрализм, учитывающий помимо прочего особенности страны-реципиента.

Концепция ИН как таковая не является конструктивистской. Тем не менее прежде чем перейти к концепции ИК имеет смысл кратко остановиться на концепции трансплантации институтов В.М. Полтеровича⁵. Его концепция посвящена проблеме трансплантации институтов из одной экономической среды в другую, *менее развитую*», при этом смысл трансплантации состоит в *ускорении* институционального развития, механизм которого уподобляется биологическому и технологическому, включая в себя генерирование инноваций, *отбор эффективных институтов* и их распространение путем имитации.

Поскольку многочисленные факты свидетельствуют о том, что институты, эффективные в одной среде, могут оказаться бесполезными или даже деструктивными в другой, В.М. Полтерович ставит перед собой задачу выявления принципов отбора трансплантируемых институтов и эффективных технологий трансплантации.

Проблемы трансплантации институтов, их целевого или нецелевого использования затрагиваются в той или иной мере различными авторами в рамках исследований технико-экономического развития, **догоняющего, опережающего или иного развития, изучения** проблем реформирования развивающихся систем и т.п. Тем не менее, именно В.М. Полтерович явным образом сформулировал эту проблему, выделив 4 вида дисфункций трансплантированных институтов: 1) атрофия и перерождение института; 2) активизация альтернативных институтов и отторжение; 3) институциональный конфликт; 4) парадокс передачи.

⁵ *Полтерович В.М.* Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. № 3. С. 24–50.

(Хроно)логическая периодизация формирования институционального нигилизма

Этапы	Основные характеристики, по В. и М. Драшковичам, а также Т. Domazet	Комментарии Б.А. Ерзнкяна
Социалистический эксперимент: институциональный монизм	Командная экономика со всеми или почти со всеми ее атрибутами	В югославском варианте – самоуправление рабочих и иные черты, отличающие его от советского образца
Постсоциалистический переход: желаемые институциональные сдвиги	Сосредоточение на узких интересах новой «элиты», иллюзия рыночного институционального монизма, недоверие к институтам государственного регулирования, грабительская приватизация, поляризация общества, эрозия социальных институтов и возникновение институционального вакуума	Появление «институтов» дикого рынка, «лихие девяностые»
Порядок-мутант	Продолжение монизма, возникновение «альтернативных институтов» (серая экономика, коррупция и пр.)	В российском варианте – бизнес «по понятиям» ⁶
Институциональный вакуум	Квази- и мета- институционализация, Погоня за рентой, пр.	Ср. с понятием Г.Б. Клейнера: «экономика физических лиц» ⁷
Специфическая транзитивная модель «23Д»	Деформация, диспропорция, дестабилизация, и т.п.	Список можно продолжить.
Институциональный нигилизм	Долгосрочные анти-институциональные действия, блокада реалистичных институциональных изменений, редуцированный индивидуализм, воспроизводство институционального вакуума, риторика сдвигов вместо самих сдвигов, крах системы социальных ценностей и т.д.	Тотальное расхождение риторики, текста и контекста реформ

Источник: адаптировано по *Draskovic V., Draskovic M. Institutional Nihilism as a Basis for Anti-Development Policy // Montenegrin Journal of Economics. 2012. Vol. 8. № 1. P. 122; Domazet T. Facing the Future of Economic Policy- Causes of the Crisis from the Political Economy Point of View // Facing the Future of South East Europe. 2010. P. 7–70. Croatian Institute of Finance and Accounting, Zagreb. P. 15.*

Поскольку институциональный нигилизм наводит на мысль о дисфункции, рассмотрим (с учетом приведенных выше видов дисфункций) этапы его возникновения (см. табл. 1).

Институциональный нигилизм это не призыв к отрицанию институтов как таковых, это теоретическая разработка вопроса такого отрицания, это констатация этого факта и попытка дать ему должное объяснение.

⁶ *Yerznkyan B., Gassner L. Ethics in the Different Types of Economy // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 17. Moscow: CEMI Russian Academy of Sciences, 2010. P. 140–149.*

⁷ См., напр.: *Ерзнкян Б.А. Стратегические взаимодействия в «экономике физических лиц» и подходы к их моделированию // Системное моделирование социально-экономических процессов: труды 32-й Межд. научной школы-сем., Вологда, 5–10 окт. 2009 г.: в 3-х ч. / Под ред. В.Г. Гребенникова, И.Н. Щепиной, В.Н. Эйтингтона. Ч. 1. Воронеж: Изд.-пол. центр Вор. гос. ун-та, 2009. С. 115–125.*

Что же можно не противопоставить даже, а предложить в качестве заполнения образовавшегося в институциональном пространстве теоретического вакуума вследствие такого нигилизма.

Один из ответов дает теория институционального конструктивизма, авторство разработки концептуальных основ которой принадлежит С.Ю. Глазьеву и Е.А. Наумову⁸.

3. КОНЦЕПЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО КОНСТРУКТИВИЗМА

Вообще говоря, конструктивистские понятия развивались на протяжении последних трех десятилетий, и они имеют свои корни в работах ученых из различных сфер науки – образования, психологии, социологии и экологии человека. Поэтому, переходя к рассмотрению концепции ИК, отметим, что один из элементов этого понятия – конструктивизм – имеет в настоящее время широкое хождение и не менее широкое толкование, даже если ограничиться только его употреблением в гуманитарных науках.

В самом широком смысле этот термин служит для обозначения теоретических и методологических установок, подчеркивающих роль социальных ценностей и познавательных мотивов в построении картины мира» данной культуры, сети научной коммуникации и деятельности научных коллективов в производстве научных знаний⁹.

К этому добавим, что в философском смысле грань между конструктивизмом и тем, что к нему не относится, проходит таким же образом, как между онтологией (не относимой к конструктивизму) и эпистемологией. Как философия познания конструктивизм находится в скептической позиции относительно онтологических представлений классической науки.

А теперь рассмотрим связанную с концепцией ИК, как будет показано ниже, концепцию ИН, которая характеризуется следующими особенностями

Во-первых, она «не исключает, а наоборот – предполагает развитие системы политических и общественных отношений», определяя «роль и место государства и общественных институтов в формировании факторов устойчивого развития, в преодолении негативных последствий».

Во-вторых, она ориентирована на создание «условий эволюционного устойчивого развития человечества, способствующего сохранению ноосферы планеты», сохраняя при этом мощность «человеческого потенциала в преобразовании, потреблении и распространении энергии».

В-третьих, «институциональный конструктивизм не исключает процессов конвергенции социально-экономических отношений, которые способствуют эволюции от более примитивных способов производства, накопления и потребления к более экономичным, интеллектуалоемким, энергоэффективным и социально адаптированным способам».

⁸ См. Глазьев С.Ю., Наумов Е.А. 2012. Указ. соч.

⁹ Петренко В.Ф. Конструктивистская парадигма в психологической науке // Психологический журнал. 2002. Т. 23. № 3. С. 113–121; Петренко В.Ф. Конструктивизм как новая парадигма в науке о человеке // Вопросы философии. 2011. № 6.

В-четвертых, концепция ИК исходит из того, что движение к интеллектуальной экономике как целевой установке «будет осуществляться на основе эволюционного перехода от капиталистического к социалистическому способу производства, с сохранением на различных этапах этого перехода черт и механизмов рыночной экономики, сочетающих разнообразие институтов частной и общественной собственности на средства производства».

В-пятых, особый акцент делается на роли «государства как института, обеспечивающего гармоничное развитие гражданского общества и профессиональных предпринимательских сообществ, ориентированных на устойчивое развитие национальной экономики».

В-шестых, в условиях глобализации экономики развитие «должно быть направлено также на решение задач устойчивого экономического развития Евразийского экономического союза государств на бывшем постсоветском пространстве, на преодоление последствий системных экономических кризисов, связанных с переходом к новым технологическим укладам, способным противостоять технологическим и экологическим вызовам XXI века»¹⁰.

Конструктивистское понимание реальности, вообще говоря, не такая уж редкость. «Я верю, – отвечает автор концепции *социальной онтологии* (экономической теории и реальности) Тони Лоусон¹¹ в одном из интервью, – что мы можем творить свою историю. Мы можем схватывать структуры реальности и мы – сообщество в целом – можем намеренно их преобразовывать частично в соответствии со своими целями. Будущее не является predetermined»¹².

Обратим внимание на возможность намеренного, сознательного построения желаемого будущего, с одной стороны, и ограниченность реализации такой возможности – с другой. Отрицание predeterminedности будущего не предполагает неограниченности и произвольности в конструировании его контуров. Желаемое будущее не является исключительно плодом наших желаний. Именно в этом отличие концепции ИК, гармонично увязывающей объективную реальность с субъективно желаемым ее образом в качестве целевой установки, от, скажем, неолиберальной концепции, навязываемой, в частности, переходным странам без учета их самобытности и инерционности присущих им институциональных систем¹³.

«Развитие теории конструктивизма применительно к институциональной экономике предполагает исследование социально-экономических и психологических факторов, лежащих в основе институциональных отношений субъектов экономической деятельно-

¹⁰ Глазьев С.Ю., Наумов Е.А. 2012. Указ. соч. С. 36–37; Бендиков М. Интеллектуальные ресурсы и их роль в новой экономике // Консультант директора. 2002. № 9 (165). С. 22–30.

¹¹ См. в числе прочих: Lawson T. *Economics and Reality*. L.; N.Y.: Routledge, 1997.

¹² Lawson T. Interview // *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*. Summer 2009. Vol. 2. Issue 1. P. 105–107.

¹³ См. Ерзникян Б.А. Неолиберальные «коридоры» и институциональные «тоннели» // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзникяна. Вып. 24. М: ЦЭМИ РАН, 2012. С. 6–33.

сти, включая взаимодействия лежащих в их основе факторов производства, накопления и потребления материальных и духовных благ»¹⁴.

4. КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КОНЦЕПЦИЙ ИН И ИК

Что однозначно сближает концепции ИН и ИК, заключается в понимании того, что причиной разрушения экономики своих стран их авторы видят в следовании курсу неолиберальных реформ, а не в отступлении от него. Такая позиция ставит их в оппозицию ко многим убежденным в своей правоте реформаторам-фундаменталистам считавшим причиной всех неудач отступление от предписаний (а на деле – догм) Вашингтонского консенсуса. Вот некоторые данные, характеризующие динамику экономического роста ряда стран – Черногории, России, а также Армении, чьи показатели совпали со средними по всем странам постсоциалистического пространства (табл. 2).

Таблица 2

Рост реального ВВП (1989–2009) в отдельных странах

Страны	Индекс 2009 (1989 – 100)	Среднегодовой
Армения	131	1,4
Россия	99	0
Черногория	88	-1,1
Все переходные страны	131	1,4

Источник: Draskovic V., Draskovic M. Institutional Nihilism as a Basis for Anti-Development Policy // Montenegrin Journal of Economics. 2012. Vol. 8. № 1. P. 122; Domazet T. Facing the Future of Economic Policy – Causes of the Crisis from the Political Economy Point of View // Facing the Future of South East Europe. 2010. P. 7–70, Croatian Institute of Finance and Accounting, Zagreb. P. 15.

Как видно из табл. 2, среднегодовой экономический рост в целом (крах 90-х был в нулевые несколько смягчен) оказался небольшим (Армения), нулевым (Россия), а то и отрицательным (Черногория). В дополнение к этому приведем слова одного из авторов концепции ИК: «Причины резкой деградации российской экономики целиком лежат в сфере управления хозяйством, сложившейся в результате реформ. Объективное состояние научно-производственного, человеческого и сырьевого потенциала российской экономики не предвещало столь резкого падения экономической активности и инвестиций, уровень которых до сих пор остается ниже дореформенного»¹⁵.

Логика периодизации институциональных изменений в концепции ИН – хронологическая, темпоральная. Но эта логика линейная: от социалистического институционального монизма к неолиберальному институциональному монизму, на практике обернувшейся логикой институционального нигилизма. Авторам к концепции ИК ближе нелинейная динамика институционального развития, сопровождающего развитие технологическое. Понимание Корни такого подхода уходят в концепцию технологических укладов Д.С. Львова и С.Ю. Глазьева, дополненную впоследствии концепцией институциональных

¹⁴ Глазьев С.Ю., Наумов Е.А. 2012. Указ. соч. С. 36.

¹⁵ Глазьев С.Ю. Стратегия антикризисного развития российской экономики в XX веке // Экономика региона. 2012. № 2. С. 10.

укладов. В то же время объединение концепций ИН и ИК позволит не только включить в анализ нелинейность развития, но и наложить на динамику технико-экономического развития нелинейность иного рода, вызванную институциональными преобразованиями. В отличие от концепции ИН здесь открывается возможность нелинейной трактовки институциональных сдвигов в переходных странах.

Далее, из утверждения, что концепция ИН является позитивной в смысле фокусирования внимания на констатации происходящих на протяжении двух десятилетий институциональных изменений, не следует, что авторам этой концепции чуждо конструктивистское видение путей выхода из ловушки институционального нигилизма. Вместо риторики о путях развития они предлагают набор конкретных целей и средств (инструментов) развития. Сопоставление целевых и инструментальных параметров позволяет прийти ко многим заключениям, в числе которых:

- необходимость одновременного осуществления реструктуризации и модернизации экономики на нескольких параллельных уровнях;
- выборочное использование различных параметров в различных реформенных периодах – начиная от объемов и эффективности использования активных ресурсов и кончая применением инноваций для стимулирования экономического развития (см. табл. 3)¹⁶.

Таблица 3

Целевые и инструментальные параметры переходной экономики

Целевые параметры	Инструментальные параметры
<ul style="list-style-type: none"> – Сильное и эффективное государство, участвующее в создании и поддержке комфортной институциональной среды. – Устойчивое развитие диверсифицированной и конкурентоспособной экономики. – Институциональная среда, способствующая реализации предпринимательской инициативы. – Общественно-политическая система, уважающая интересы граждан, выборность и сменяемость высших органов власти и наличие активных взаимосвязей между гражданами и властью. – Наличие неформальных институтов, отражающих специфику национальной культуры и обеспечивающих терпимость граждан к другим культурам – Разумная открытость экономики и общества 	<ul style="list-style-type: none"> – Качественные институциональные рамки. – Развитая производственная инфраструктура. – Высокая макроэкономическая стабильность. – Эффективное здравоохранение и образование. – Эффективный рынок товаров. – Эффективный рынок труда. – Высокоразвитый финансовый рынок. – Готовность экономики к использованию самых современных технологий. – Значительные размеры рынка, на котором действуют отечественные фирмы. – Высокоразвитые формы взаимодействия бизнеса в обособленных экономических границах. – Эффективная национальная инновационная система

Источник: Драцкович В., Драшкович М. Неолиберальный миф о «минимальном» государстве // Экономическая наука современной России. 2012. № 3. С. 7–15; The Global Competitiveness Report 2008–2009, World Economic Forum, 2008. P. 3–7.

¹⁶ *Драцкович В., Драшкович М. Неолиберальный миф о «минимальном» государстве // Экономическая наука современной России. 2012. № 3. С. 7–15.*

Негативные последствия институционального нигилизма проявляются не только в отрицании формально введенных институтов со стороны общества (что помимо прочего является препятствием на пути создания институтов гражданского общества), но и возможность безнаказанного извлечения ренты из создавшегося положения заинтересованными в этом группами лиц. Как правило, это – элита, наделенная властью либо в силу формального институционального устройства социума либо вследствие неформального распределения силовых центров. Грань между ними – властью государственной и мафиозной – призрачная, и именно потому, что имеет место почти узаконенное действие двойных стандартов.

Экономическую теорию принято разграничивать на позитивную и нормативную: первая является описывающей теорией, вторая – предписывающей. С этой точки зрения институциональный нигилизм является по своей сути описывающей теорией, в то время как институциональный конструктивизм претендует на роль теории предписывающей. Вопрос в том, в какой мере нигилизм позитивен, а конструктивизм нормативен?

Изучение возникновения феномена институционального нигилизма в посткоммунистических странах показывает, что он является продуктом нормативного воздействия на институциональную систему, которой было предписано трансформироваться в систему с заданными извне рыночными нормативами. Как явление экономической действительности институциональный нигилизм в долгосрочном плане бесперспективен и потому *негативен*, в то время как компонент экономической теории, как уже говорилось, он – *позитивен*.

Институциональный конструктивизм, будучи нормативной теорией, по замыслу ее авторов, способен выправить изъяны институциональной системы и дать ей положительный импульс для своего развития.

Поскольку зачастую намерения и результаты расходятся, особенно в России с присущим ей «хотелось как лучше, получилось как всегда», уместно задаться вопросом: где гарантии, что реализация предписаний теории институционального конструктивизма к практике институционального нигилизма в действительности преобразует «позитивный» негатив последнего в желаемый позитив первого?

Следствием этого является неспособность нарождающихся институтов гражданского общества выступать средством защиты граждан от произвола властей. В работе В. Драшковича и М. Драшковича¹⁷, опубликованной в *Экономической науке современной России* и переведенной на русский язык автором этих строк, такая неспособность объясняется наличием групповых интересов у различных национальных, корпоративных и неформальных «элит», богатство и возможности которых позволяют им игнорировать и ущемлять интересы граждан. Злоупотребление институтом государственного регулирования осуществляется в форме рейдерской, по их словам, идеологии неолиберализма в качестве институционального монизма. Попытка вытеснения одного монизма другим приводит в итоге к к институциональному нигилизму – там, где для этого имеются историче-

¹⁷ Драшкович В., Драшкович М. Неолиберальный миф о «минимальном» государстве // *Экономическая наука современной России*. 2012. № 3. С. 7–15.

ски обусловленные основания. В той или иной степени это присуще многим переходным странам, в которых воспроизводится господство политики над экономикой. По словам упомянутых авторов, этому служит миф о «мини»-государстве, гипотеза которого базируется на делегировании большинством населения своего выбора призванному действовать в его интересах меньшинству.

5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Переход от плановой экономики к рыночной экономике в институциональном отношении сопровождался ожидаемым и желаемым разрушением старой институциональной системы. Со стороны общества был спрос на *разрушение*, но не как таковое, а *созидательное*, если воспользоваться знаменитым выражением Йозефа Шумпетера. Иными словами, был спрос на демонтаж тотальной – монистической – системы при одновременном монтаже новой – плюралистической – институциональной системы, основанной на идеях свободы и демократии.

К сожалению, как показала практика – будь-то в Восточной Европе (Черногории, скажем) или на постсоветском пространстве (России, в частности), вместо ожидаемой замены институционального монизма на реально обеспеченный институциональный плюрализм произошла смена одного монизма на другой. Ответ на вопрос, почему так произошло, дает концепция ИН Веселина и Мимо Драшковичей. Конечно, не видеть перемен вообще никак нельзя, и сказанное не следует воспринимать буквально. И все же, если отбросить риторику свободной рыночной торговли и демократии и посмотреть на суть все еще происходящих явлений, то приходится констатировать победу нового – не менее бескомпромиссного и тотального, чем прежний институциональный монизм, хотя и в ином облики, – монистического строя, базирующегося на насильственно инкорпорированных в институциональную систему принципах рыночного фундаментализма.

Отличительной чертой концепции ИК является ее становление и развитие как в теоретическом, так и практическом плане. Это весьма симптоматично, ибо речь идет о конструировании – не только ментальном, но и осязаемо-прикладном – институтов, конкретизируемых авторами концепции применительно к евразийскому пространству. И далеко не случайно, что ее авторы возглавили недавно созданный при их активном участии Научный совет по комплексным проблемам евразийской экономической интеграции, модернизации, конкурентоспособности и устойчивому развитию РАН, призванный, по сути, способствовать релевантному для этого пространства институциональному строительству: С.Ю. Глазьев в качестве Председателя, а Е.А. Наумов – Ученого секретаря Совета. И это, в числе иных начинаний и, разумеется, продолжений (типа Таможенного союза), подпитывает неунывающий, и смеем полагать, обоснованный в долгосрочной исторической перспективе «институциональный» оптимизм автора этих строк.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПОЛИТИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИИ И ИХ ПОЛИТИКО-ИДЕОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ (сравнительно-исторический анализ)

1. МОДЕРНИЗАЦИЯ И ВЫБОР ИДЕОЛОГИИ

Сложившаяся в России сложная экономическая и политическая ситуация требует модернизации ее экономических и политических систем. Однако проблема состоит не в способах модернизации – в мировой и российской теории и практике уже существуют апробированные варианты эффективной модернизации. Реальная проблема, вызывающая дискуссию – это выявление очередности и взаимозависимости экономической и политической модернизации.

Между тем, как показывает мировой и российский опыт, экономическую и политическую модернизацию необходимо проводить одновременно, а именно – синхронно. И в решении проблемы синхронной модернизации ключевая роль принадлежит политическим идеологиям и партиям – несмотря на все политические, социально-экономические и геополитические изменения в мире, прежде всего, в России, которые произошли за последние два-три десятилетия.

Более того, политические идеологии и партии – это решающие факторы и условия экономической и политической модернизации в течение всего современного исторического развития. Поэтому для проведения в России эффективной экономической и политической модернизации выбор «правильной» идеологии продолжает, несмотря ни на что, сохранять свою актуальность.

Это значит, что в России необходимо преодолеть сложивший идеологический и концептуальный хаос и сделать «правильный» выбор между традиционными политическими идеологиями – либерализмом, социализмом и консерватизмом. Именно от такого выбора (или же некоторого симбиоза из этих традиционных идеологий) зависит решение стоящих перед Россией проблем.

Главные условия такого выбора – это придание программным установкам и ценностям политических партий мировоззренческие и поведенческие статусы на уровне гражданского общества. Более того – обеспечение совпадения интересов и целей государства и гражданского общества, которые исключали бы различные формы экономического и политического радикализма.

Для осуществления такого выбора особое значение имеют научные основы политических идеологий, которые отражали бы реальность и позволяли создавать некоторое ядро политической идеологии. А именно – ядро, которое включало бы определенный комплекс постоянных ценностей, подлежащий сохранению. Тогда как вокруг этого ядра выстраивались бы временные ценности, которые могут подвергаться изменениям в ходе

политической борьбы – в зависимости от конкретных обстоятельств и без ущерба для ядра идеологии.

2. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И КОНСЕРВАТИВНЫЙ РЕНЕССАНС

В настоящее время в мире широко распространен подход, согласно которому современный мир, в том числе Россия, находится в глубоком системном кризисе, на переломном этапе развития, ведущем к смене миропорядка.

Такой подход получил новый толчок с началом в 2007 г. мирового экономического и политического кризиса, который пошатнул утопическую, по сути, веру либерализма в бескризисное развитие в глобальном, постиндустриальном мире. Реакцией на кризис стали реанимация антикризисных программ, консерватизма и актуализация в мире, включая Россию, модернизационной повестки. Аналогично тому, как кризис середины – конца 70-х гг. XX в. привел к неоконсерватизму Р. Рейгана в США и М. Тэтчер в Великобритании.

Перспективы изменения миропорядка ведут к росту апокалипсических настроений в мире, которые связаны, прежде всего, с глобальными проблемами, угрожающими человечеству: распространением оружия массового уничтожения и терроризма, ухудшением экологии, нарастанием техногенных катастроф, этнических и религиозных конфликтов, мировых и локальных войн. Современный мир, в том числе Россия находится в состоянии накопленной многовековой усталости от мировых и религиозных локальных войн и революций. Поэтому его мировоззрение неизбежно будет все более и более консервативным.

Эти проблемы – главный источник современного «консервативного ренессанса», направленного на сдерживание связанных ними угроз, сохранение хотя бы установившегося хрупкого мирового порядка, предотвращение мирового и локального хаоса, новых мировых и локальных войн и революций.

В условиях социально-экономических и геополитических проблем России, негативного исторического опыта, усиление консервативных настроений означает отрицание либерализма и социализма, прежде всего, характерного для них экономического и политического радикализма. Поэтому дальнейшее развитие России связывается с консервативной модернизацией, вкладывая в его понимание принципы консерватизма, сформулированные в конце XVIII – начале XIX вв. Э. Берком и Ж. Местром в ответ на Французскую революцию 1789 г.

Однако этим обоснование консерватизма и ограничивается, что позволяет его оппонентам – представителям либерализма и социализма – утверждать, что консерватизм – это неполноценная политическая идеология, не имеющая собственной философии и собственных исторических корней. Такие утверждения – результат упрощенной, неисторической трактовки не только консерватизма, но и либерализма и социализма, источников и причин их формирования.

Выявление этих источников и причин – главное условие правильности выбора политической идеологии и эффективности ее применения.

3. МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК ИСТОЧНИК ИДЕОЛОГИЙ

Генезис политических идеологий – либерализма, консерватизма и социализма – связан с началом модернизационного прорыва в Европе в XV–XVI вв., который стал реакцией на кризис европейского традиционного общества, сложившихся экономических и политических систем, традиционного мировоззрения и идеологий, прежде всего – католицизма. Такой прорыв сгенерировал процессы десакрализации и секуляризации, слома традиционной культуры и роста капитализации, экономической и политической экспансии и глобализации.

Эти процессы дали толчок зарождению либерализма, выстраиванию политической мысли на основе естественного права, созданию национальных государств, защиты их суверенитетов против католического универсализма. Поэтому главные различия между либерализмом, консерватизмом и социализмом – это различия в трактовке, с одной стороны, сакрального, божественного права, а с другой – естественного, гражданского права. Иначе говоря – в выявлении общего и частного, единого и многого, абсолютного и относительного.

Эта проблема уходит корнями в средневековье: в спор об универсалиях (X–XIV вв.) между двумя направлениями схоластической философии – реализмом и номинализмом. В прикладном контексте, это дискуссия о степени доминирования общества, государства и традиций над человеком и его потребностями. Эта дискуссия имел важное теоретическое и прикладное значение, стала основой всей последующей европейской философии, а также всех последующих политических идеологий, включая современные. И, очевидно, российские.

Более того, спор об универсалиях имел важные последствия для трактовки в последующем понятия «консерватизм»: в зависимости от того, что считается главным, то и следует сохранять. Так, если главное – это общее, то объектом сохранения является государство, которое получает доминирующее значение над личностью: такова позиция традиционализма и социализма. Если главное – это частное, то объектом сохранения является личность, которое получает доминирующее значение над государством: такова позиция либерализма. Это означает, что все последующие политические идеологии имели именно консервативный характер, то есть были направлены на сохранение либо общего, единого и абсолютного, либо же частного, многого и относительного.

4. РЕФОРМАЦИЯ И ГЕНЕЗИС ЛИБЕРАЛИЗМА

Десакрализация власти и государства представляла собой не только опасность для католицизма как доминирующей религиозной системы средневековой Европы, но и не соответствовало ее догматам. Прежде всего, трактовка либерализмом государства как ре-

зультата общественного договора лишала религию функций посредника между народом и богом. Соответственно, это оставляло народ беззащитным перед государством – «неизбежным злом», как государство трактовалось одним из основных «отцов церкви» Августином.

Либеральная идея такого договора означала также, что отношения внутри общества также могут строиться на договорной основе – по свободе воли. Этим уже не оставалось никакого места для предопределенности, которая составляла одну из главных основ учения Августина. Во всем этом виделась опасность либерализма, ведущего к децентрализации и хаотизации традиционного общества. Причем, не только в краткосрочном, но в долгосрочном контексте.

Из осознания неизбежности десакрализации общества и распространения либерализма прямо следовал вывод о необходимости разделения и автономности светской и духовной власти. Именно такое разделение позволяла бы духовной власти противостоять социальной власти – государству, как «неизбежному злу». Поэтому борьба между этими властями и составляла суть всей средневековой экономической и политической истории в эпоху Реформации.

В Новое время проблема разделения и автономности светской и духовной власти была представлена в конце XVII в. «отцом либерализма» Дж. Локком в виде принципа разделения законодательной, исполнительной и судебной частей власти. Реализация этого принципа и стала важным толчком для начала экономической и политической модернизации Европы с XV–XVI вв.

Борьба реализма с номинализмом окончилась победой номинализма – частного над общим, победу политического и экономического либерализма, концепция которого, включая идею английской конституционной монархии, а также принцип «экономической выгоды» как основы морали и создания светских систем вместо религиозных, была создана Дж. Локком в конце XVII в.

5. ТЕОДИЦЕЯ И ГЕНЕЗИС КОНСЕРВАТИЗМА

Будучи основателем не только политического, но и экономического либерализма, Дж. Локк, опираясь на естественное право, был противником, в отличие от Т. Гоббса, принципа теодицеи – оправдания любой власти. Так, согласно Дж. Локку, в случае несоблюдения властью принципов общественного договора, подданные обладают законным правом на сопротивление, на борьбу за свои экономические и политические права и смену формы правления.

Проблема теодицеи изначально имела религиозный смысл и трактовалась как «богооправдание» – оправдание благого управления Богом мира, несмотря на наличие зла. Хотя сам термин «теодицея» был введен К. Лейбницем в 1710 г. и в дальнейшем употреблялся в светском значении «оправдания власти».

Основу такого оправдания составлял провиденциализм – в трактовке предопределенности исторического процесса Августина, который в конце XVIII–XIX вв. стал основой главных идеалистических и материалистических концепций – философий истории Г. Гегеля и К. Маркса. Именно эти концепции ограничивали свободу и волю человека внешними по отношению к нему обстоятельствами – «абсолютным духом» или «общественными отношениями».

С идеями теодицеи и провиденциализма в религиозном и светском контекстах были тесно связаны европейский и русский традиционный консерватизм, а также русская религиозная философия XIX – первой половины XX вв., которая оказала решающее влияние на систему власти и общества в России.

Однако победа номинализма над реализмом закончилась в Европе лишь в середине XIX в.: последней крупной реалистической системой была концепция Г. Гегеля, для которого, как и для Платона, именно понятие (общее) составляло истинное бытие. Расцвет гегельянства закончился к 1848 г., что было связано с актуализацией экономических проблем, оказав влияние на экономическую концепцию К. Маркса, в том числе на его концепцию промышленных кризисов, а также на формирование новой политической идеологии – социализма.

Между тем, из философии Г. Гегеля вытекал не только реализм, но и номинализм, в том числе крайним направлением которого стал индивидуализм, нашедший продолжение у М. Штирнера, затем у Ф. Ницше. Именно М. Штирнер в середине XIX в. предвосхищал идеи нигилизма, экзистенциализма, постмодернизма и анархизма, высвободив реального индивида из-под абстракций. Частное начинает доминировать над общим, номинализм – над реализмом.

6. ГЕНЕЗИС ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЛИБЕРАЛИЗМА

В XVI–XVII вв. началась перестройка европейского экономического и политического пространства, в ходе которой произошло формирование центра и периферии модернизации, первичных (опережающих) и вторичных (догоняющих) типов модернизации, опережающих и отстающих стран. Первым историческим центром модернизации, начавшим также и экономическую и политическую экспансию и глобализацию, стала Англия, определившая основные формы и направления мирового экономического и политического развития.

Важным фактором начала модернизации в Европе стало проводимая в ходе Реформации XVI–XVII вв. церковная секуляризация, а также отмена крепостного права. Это произошло, прежде всего, в Англии в XV–XVI вв. и сгенерировало начало процесса первоначального накопления капитала. При этом лидерство Англии в мировой экономике стало результатом наличия у нее и иных источников накопления – за счет колониальной системы, системы государственных займов, благоприятных налогов и промышленного протекционизма.

Это привело к тому, что в середине XVIII в. в Англии произошел промышленный переворот, а Лондон стал центром международной торговли.

Именно эти условия стали основой концепции «экономического человека» и «невидимой руки рынка» А. Смита, в основе которой – естественный порядок, рыночные отношения, доминирование частного интереса над общим (фактически – номинализма над реализмом). Хотя исследования в этой области начались гораздо раньше, а именно – в эпоху меркантилизма с конца XV в.

Однако к началу XVIII в. меркантилизм уже уступил место фритредерству – свободе торговли, невмешательству государства в экономику. Экономический либерализм стал девизом рыночной экономической политики. Наступил длительный период свободной конкуренции – вплоть до середины XIX в.

Поворот Англии от меркантилизма, борьба с протекционизмом и закрытостью других стран были частью ее комбинированной экономической политики: фритредерство на импорт товаров допускалось лишь при такой же свободе английского экспорта в другие страны и колонии. Но уже после укрепления английской промышленности в середине XIX в. и снятия угрозы иностранной конкуренции, в Англии произошел полный переход к фритредерству.

Это и открыло период глобальной экспансии Англии вплоть до 1939 г., период монополистической конкуренции – со стороны и в пользу Англии.

7. ЛИБЕРАЛИЗМ И ГЕНЕЗИС ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ

Модернизационный прорыв в Западной Европе XV–XVI вв. стал источником не только экономического и политического прогресса, ликвидации традиционного – тотально аграрного и религиозного – общества. Этот прорыв стал также источником экономических и политических кризисов, которые позднее, с начала XIX в., приняли уже синхронный и периодический характер.

Первый такой кризис произошел в 1825 г. в Англии, в эпицентре модернизации. До этого, при доминировании до конца XVIII – начала XIX в. торгового капитала, повторяющиеся экономические потрясения принимали форму «торговых кризисов», что также имело место особенно в Англии. Тогда они трактовались лишь как временные или случайные затруднения, связанные с различными объективными, но преимущественно – с субъективными факторами.

Представления о регулярности, периодичности экономических кризисов и употребление самого термина «кризис» сформировались позже: первым отметил «торговый кризис» в Англии Ж. Сисмонди в 1819 г. Однако, в отличие от торговых потрясений, кризис 1825 г. в Англии имел более сложный характер и свидетельствовал о начале новой эпохи – эпохи индустриализации.

Более того, этот кризис имел уже глобальный характер и затронул Францию, Россию, США, Германию, Голландию, Италию и Испанию, колонии европейских стран. Кри-

зисные процессы отразились на мировой финансовой системе: была создана первая мировая валютная система на основе единой резервной валюты – английского фунта стерлингов, доминанты в международных расчетах. Начало «золотого стандарта» было положено Банком Англии в 1821 г.

Однако конец XVIII в. ознаменовался не только экономической революцией в Англии, но и политической революцией во Франции. Символ свободы – либерализм – приобрел в Европе две различные трактовки. В Англии символом свободы стала экономическая свобода в трактовке А. Смита – в противоположность меркантилизму и жесткому государственному регулированию. Во Франции таким символом стала политическая свобода в трактовке Ж.Ж. Руссо.

Это было связано с тем, что революция во Франции происходила в условиях принятия законодательством Англии и США многих гражданских прав (гарантий жизни, свободы, собственности). Поэтому главный удар революции наносился по системе наследственных привилегий и за статусное равенство всех членов общества. Суть этой эпохи состояла в том, что экономический либерализм Англии столкнулся с политическим либерализмом Франции.

С конца XVIII – начала XIX вв. либерализм и в экономике, и в политике стал одной из ведущих идеологий в основных европейских странах.

8. ФРАНЦУЗСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ И ГЕНЕЗИС ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ

Экономические кризисы не происходят в абстрактной системе координат – это всегда составные, а именно, завершающие периоды более крупных периодов – экономических циклов, генезис каждого из которых всегда связан с некоторым первоначальным толчком. Поэтому экономические кризисы представляют собой не что иное, как состояния затухания, исчерпания, то есть, собственно, кризисы первоначальных толчков экономических циклов.

Это значит, что первый мировой экономический кризис, который начался в Англии в 1825 г., был частью первого мирового экономического цикла 1794–1828 гг. Более того, этот цикл был сгенерирован именно Французской революцией 1789–1794 гг. – как первоначальным толчком этого цикла. Это и объясняет общемировое значение этой революции, которая ознаменовала завершение мануфактурного периода в Европе, положила начало промышленному развитию, дальнейшей глобализации экономических и политических систем.

Собственно генезис этого цикла был обусловлен принятием после контрреволюционного термидорианского переворота и свержения якобинской диктатуры в 1794 г. Конституции Франции 1795 г. и формированием Директории. Во Франции начался экономический рост, который с начала XIX в. уже был связан с деятельностью Наполеона, его военной и революционной экспансией в европейские страны, модернизацией и разрушением традиционных обществ.

На экономический рост во Франции важную роль сыграла континентальная блокада Наполеоном Англии 1806–1814 гг., идея которой возникла еще во французском Конвенте в 1793 г., в самом начале экономического цикла. В условиях роста промышленности Англии и ее внешней экономической экспансии континентальная блокада не только способствовала росту французской промышленности. Блокада дала толчок также внешней торговле и росту экономики США, а также России, которая состояла в антифранцузской коалиции.

Спад же первого мирового экономического цикла начался с падения Наполеона, отмены в 1814 г. континентальной блокады и создания Венской системы в 1815 г. Экономический кризис 1825 г., начавшийся в Англии, ознаменовал, фактически, окончательное завершение Французской революции.

9. ГЕНЕЗИС КРИТИКИ ПРОГРЕССИЗМА И ЛИБЕРАЛИЗМА

В ходе генезиса первого мирового экономического кризиса в начале XIX в., то есть затухании, фактически – кризиса истоков Французской революции, впервые начинается критика классических либеральных политических и экономических концепций. Главный тезис критики состоял в том, что именно либерализм является причиной экономических и политических кризисов.

Исходный сигнал для критики поступил из самого лагеря либерализма: в 1785 г. И. Кант поставил вопрос о свободе воли и ввел понятие категорического императива. Исходя из двух положений – человек есть высшая ценность, а Бог есть символ нравственного идеала, И. Кант формулирует свой нравственный закон: свободная воля – это не одностороннее явление, это моральная, внутренняя установка и добровольный исполнитель моральных правил.

Тем самым, тезис И. Канта о человеке как моральном существе – «человек моральный» – был направлен против распространенных тогда либеральных тезисов о человеке как «разумном эгоисте» и «экономическом человеке». На рубеже XVIII–XIX вв. против либерализма также выступила историческая школа права К. Савиньи, утверждающая приоритет исторических особенностей развития права и ошибочность веры в естественное право, провозглашающее преимущество человеческой воли над традициями и обстоятельствами.

Тогда же и началась критика экономического либерализма, главный тезис представителей которого – А. Смита, Д. Рикардо, Ж. Сэя – состоял в том, что экономика развивается равновесно, и поэтому экономические кризисы в принципе невозможны, а возможны лишь редкие, случайные и временные отклонения от равновесия и ошибки в экономической политике. Первыми с такой критикой выступили Т. Мальтус, Ж. Сисмонди и Р. Оуэн, согласно которым экономика, напротив, развивается через периодические экономические кризисы.

Главными аргументами такой критики стали новые факторы, которые проявились в ходе промышленной революции в Англии. Это были факторы, которые объективно – в силу их новизны – не учитывались в либеральных концепциях: развитие крупной промышленности, ограниченность ресурсов, снижение их эффективности, рост народонаселения и технического прогресса, неравномерность распределения собственности, доходов и спроса.

Однако такая критика была лишь предварительной: лишь в кризисе 1847 г. впервые с особой силой проявилось новое значение инвестиций в основной капитал для колебаний деловой активности. Именно после этого и появилась теории кризисов К. Маркса и К. Жугляра, которые определили на многие годы вперед значение кризисов в экономическом и политическом развитии.

Не только экономисты, но и политическая элита западных стран пришла к единому мнению: экономические кризисы и перспективы их неизбежного возникновения в будущем подвергают реальной опасности экономические и политические системы, существующие в Европе и США. Поэтому необходимо создавать механизмы реагирования на них, а также на связанные – синхронные с ними политические кризисы и формировать антикризисную политику.

10. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС КАК ИСТОЧНИК ИДЕОЛОГИЙ

Первый мировой экономический кризис в Англии 1825 г. имел не только экономическое, но и политическое значение: кризис стал главной причиной генезиса традиционных правых и левых политических идеологий, а также традиционных форм политического либерализма, консерватизма и социализма.

И каждая из этих идеологий была своего рода реакцией на этот кризис, а точнее – на первый мировой экономический цикл. Но, прежде всего – реакцией на первоначальный толчок, положивший начало этому циклу – на Французскую революцию конца XVIII в. В частности, со стороны классиков консерватизма Э. Берка и Ж. Местра, учитывая, что собственно термин «консерватизм» был впервые употреблен в ходе этого кризиса Ф. Шатобрианом в 1818 г.

Именно тогда и началась политическая партийная борьба между монархистами, жирондистами и якобинцами, которая заложила современную терминологию политических идеологий – «левые», «правые» и «центр».

Уже в 1796 г. появляется и термин «идеология», предложенный Д. Траси и связываемый с задачей создания науки об идеях, с установлением научных основ для политики в целях выстраивания справедливого и разумного социального порядка. Вопросы идеологии в XIX в. становятся предметом научных исследований. Однако с первой половины XIX в. понятие «идеология» переходит уже из области науки в сферу политической борьбы, имеющей, зачастую, спекулятивный характер и связанной только с борьбой за власть.

Политическая ангажированность политической борьбы за власть – как самоцели – стала одной из главных причин, по которой позднее любая политическая идеология стала приобретать качества «ложности».

11. ГЕНЕЗИС ИДЕОЛОГИЙ И ИХ ЭКОНОМИЗАЦИЯ

В конце XVIII – начале XIX вв. формируется первая политическая идеология – либерализм, основоположниками которого были в Англии И. Бентам, во Франции Б. Констан, а его крайней формой стал анархизм, выступающий за абсолютную свободу и разрушение государства. Тогда же формируется и вторая идеология – консерватизм, основоположниками которого были в Англии Э. Берк, во Франции Ж. Местр и Л. Бональд, крайней формой которого стал традиционализм, выступающий против и либерализма, и анархизма.

Наконец, именно тогда же время формируется третья политическая идеология – утопический социализм, основоположниками которого были в Англии – Р. Оуэн и Ш. Фурье, во Франции – А. Сен-Симон. Крайней же формой утопического социализма стал коммунизм, который выступал уже и против либерализма с анархизмом, и против консерватизма с традиционализмом.

Однако позднее, в условиях перехода мировой экономики в начале – середине XIX в. в режим периодических циклических колебаний, политические идеологии и различия между ними стали принимать все более и более экономический характер. Тем самым, обозначилось разделение партий по экономическим вопросам, то есть противоречия перешли в экономическую сферу.

При этом консерватизм и социализм напрямую противостояли либерализму, возлагая на него ответственность за генезис экономических циклов и кризисов, а политические разногласия стали вращаться вокруг главной проблемы – «меры и цены» экономического прогресса: упадка духовности, роста дифференциации собственности и доходов, безработицы, эксплуатации природы.

Это и привело к тому, что со второй половины XIX в. по всей Европе стали формироваться массовые политические партии, а также создаваться парламенты. К концу XIX в. такие партии – в основном социал-демократической направленности – создаются уже в большинстве стран Европы.

12. ГЕНЕЗИС ПОЛИТИЧЕСКИХ ПАРТИЙ В АНГЛИИ

Истоки политических партий находятся в Англии, где в 1678–1681 гг. парламент разделился на тори (сторонников короля) и виги (сторонников буржуазии и среднего дворянства). В 1689 г. тори и виги общими усилиями приняли «Билль о правах» и Англия вновь стала конституционной монархией.

До середины XVIII в. в английском парламенте правили виги. Именно тогда и были проведены реформы, которые создали фундамент всей политической и экономиче-

ской системы Англии, а также основы будущей промышленной революции. С этого момента начинается резкий экономический и политический рост Англии и превращение ее в мировую державу.

С 1783 до 1830 г. у власти находились тори, после 1832 г. партия вигов преобразовалась в либеральную партию, которая правила до 20-х гг. XX в., а партия тори – в консервативную партию. И именно во времена правления тори Англия в 1792 г. объявила войну революционной Франции и стала организатором контрреволюционных коалиций европейских государств

Именно тогда один из классиков консерватизма Э. Берк впервые обосновал возможность наличия в Англии нескольких политических партий, но при двух главных условиях: лояльном отношении к частной собственности, а также монархии как символу политической власти. Партии, не согласные с этим, считались бунтарскими и объявлялись вне закона. При таком подходе современная Англия, где эти условия являются нормой – это консервативная страна.

13. ГЕНЕЗИС ПОЛИТИЧЕСКИХ ПАРТИЙ В США

Главным результатом прошедшей до Французской революции войны за независимость США стало принятие в 1787 г. Конституции США и «Билля о правах» в 1789 г. – сразу после начала Французской революции и принятия ее программного документа – «Декларации прав человека и гражданина».

При этом в США изначально отсутствует партийное законодательство – в Конституции не содержится норм о политических партиях. Генезис политических партий происходил вопреки неприятию партийной борьбы политическими лидерами «отцами-основателями» США – Дж. Вашингтоном, Т. Джефферсоном и А. Гамильтоном, которые считали, что в республиканских США нет социально-экономических и политических оснований для борьбы партий.

Это убеждение основывалось на целевой установке при создании США – в стране должны быть достигнуты классовый мир и политическое единство, преодолены противоречий между богатыми и бедными, имущественные и сословные различия, которые являются характерными для Западной Европы.

Но уже в 1789–1792 гг. А. Гамильтон возглавил в Конгрессе США федералистскую фракцию, которая находилась у власти в 1789–1801 гг. и во внешней политике ориентировалась на Англию. Т. Джефферсон же возглавил республиканскую фракцию, которая во внешней политике ориентировалась на революционную Францию. Уже с 1796 г. президентские выборы в США и выборы в Конгресс США стали вестись на основе партийной борьбы.

Однако эта борьба состояла лишь в выборе перспектив развития экономики США, в том числе протекционистскими мерами: федералисты выступали за финансово-индустриальный путь развития, а республиканцы – за аграрный. В политических же плат-

формах фиксировалось единство в трактовке основ американских ценностей: верность федеративному государственному устройству, Конституции и политическим принципам американской революции.

Актуальность промышленного развития США была настолько велика, что став Президентом США в 1801–1809 гг., республиканец Т. Джефферсон отказался от аграрного пути развития и начал проводить политику поддержки торгово-промышленного развития США, активно используя коалиционные войны в Европе для увеличения американского капитала от внешней торговли.

Несмотря на наличие единой Конституции, в США, тем не менее, сохранялись де-факто две разные социально-экономические системы – аграрный (консервативный) Юг и промышленный (либеральный) Север. Но к этому времени аграрный Юг уже стал сдерживать развитие США, обострился вопрос о рабстве, возникла необходимость в обновлении политических партий.

В 1828 г. на базе республиканской партии создается демократическая партия, а в 1854 г. на основе коалиции промышленно-торговых кругов против Юга – республиканская партия, которая выступала за полную отмену рабства и бесплатное наделение бедняков земельными участками на Западе. Борьба между этими партиями привела к гражданской войне 1861–1865 гг., отмене рабства в 1865 г., укреплению конституционного строя в США, прорыву в промышленности, к освоению западных земель, расширению внешней торговли. Впоследствии различия между этими партиями стали стираться, их периодическая смена во власти уже не меняла экономическую и политическую суть США. Хотя каждая из этих политических партий и продолжает состоять из трех основных групп: либеральной, центристской и консервативной.

14. ГЕНЕЗИС ПОЛИТИЧЕСКИХ ПАРТИЙ В ГЕРМАНИИ

В ходе коалиционных войн в Европе начала XIX в., а также промышленного кризиса в Англии, возникает пангерманизм – общественное движение, направленное на объединение немецких земель и народов под гегемонией Пруссии, зарождающийся экономический и политический конкурент Англии.

Особый вклад в пангерманизм внесла критика либерализма в 40–50-е гг. XIX в. исторической школой политэкономии Б. Гильденбранда, национальной (протекционистской) политэкономией Ф. Листа и марксизмом. Именно эти теории составили основы создания в 1871 г. Германской империи О. Бисмарком, а в 1922 г. – СССР И. Сталиным. Создание этих империй стало фактически реакцией на британский либерализм и глобализм, реализацией конкурирующих концепций «догоняющего развития» – пангерманизма и панславизма.

Уже в 1864 г. марксисты создают I Интернационал, а затем и первые социал-демократические партии, включающие два направления: радикальное, революционное и умеренное, реформистское. В созданном в 1889 г. II Интернационале до начала XX в. пре-

обладало радикализм, затем усилился центризм – ортодоксальный социал-демократизм К. Каутского и реформизм.

Идеологом реформизма в конце XIX – начале XX вв. стал Э. Бернштейн, классик современного социализма и социал-демократии. Именно Э. Бернштейн начал ревизию ортодоксального марксизма, положил начало разделению реалистической и утопической традиций в социализме, обосновал необходимость классового сотрудничества, выступил против революции – за эволюционный путь реформ, вызвав тем самым обвинения радикалов в оппортунизме.

Крупные представители немецкой исторической школы политэкономии в конце XIX – начале XX вв., которые продолжили критику либерализма – это К. Бюхер, В. Зомбарт, М. Вебер и А. Шпитгоф. Именно эта школа стала основой возникновения в этот же период времени институционализма Т. Веблена, к которому принадлежала также теория экономических циклов У. Митчелла.

Проблемы экономических циклов принимали все более политическое значение – их решения были связаны с критикой либерализма, с которым ассоциировалась, прежде всего, Англия – как центр мировой экономики и политики. Это стало одной из причин создания других исторических школ – французской (К. Жюгляр, вторая половина XIX в.), английской (Дж. Гобсон, конец XIX – начало XX вв.) и русской (М. Туган-Барановский (конец XIX – начало XX вв.)).

15. РОССИЯ В ОБЩЕМИРОВОМ РИТМЕ ИСТОРИИ

С принятием в 988 г. христианства Россия сразу же включилась в общемировые ритмы экономического и политического развития, изначально находясь под религиозно-идеологическим влиянием Византии. Процессы в России, аналогичные европейской Реформации и модернизации, как и формирование политических идеологий, также происходили в общемировом ритме. Безусловно, связующим звеном такого единства ритма являлась церковная власть.

Однако включенность России в этот ритм был нарушен расколом единой христианской церкви в 1054 г. на две автономные и противоборствующие части: католическую и православную церкви. Такой раскол стал одной из причин ослабления церковной и усиления светской власти и идеологии. В результате такого раскола и ослабления церковной власти в середине XV в. Византия распалась, а в XV–XVI вв. в Европе произошел модернизационный прорыв.

Начиная с XVI в. эстафету в религиозном, идеологическом и политическом противостоянии двух претендентов на наследство древнего имперского Рима – Запада (Европы) и Востока (Византии) – подхватил уже новый субъект истории – Московская Русь. Это была новая и независимая евразийская империя, которая имела своего самодержавного царя и своего патриарха. Так складывалась долгая экономическая и политическая «особость» развития России.

Такая «особость» была связана не только с формировавшейся традицией и постоянными колебаниями России между Западом и Востоком. Для русской правовой и политической традиции решающим стал тезис митрополита Илариона середины XI в., что закон – это лишь тень истины, а не сама истина, поскольку он установлен государственной, а не божественной властью, и поэтому обладает только юридическим, но не нравственным содержанием.

Такой подход к соотношению закона и морали стал, фактически, основой всего последующего правового нигилизма, радикализма и анархизма в России: со времен Илариона для российской истории характерно признание ограниченности регулятивных возможностей права по сравнению с моралью.

Именно в этом состоит одно из принципиальных расхождений между русской и западной традициями правопонимания и правоприменения. Это расхождение не только отложило отпечаток на всю русскую идеологию, в которой стали преобладать крайности – радикализм или консерватизм, но и усложнила, а зачастую сделала невозможными экономическую и политическую модернизации или сохранение их результатов в течение длительного времени.

В силу этого создаваемые в последующем политические идеологии в России приобретали скорее мировоззренческий характер – некоторую смесь политических, религиозных, нравственных, философских идей, чем чисто политический характер. Выдвигаемые идеи и пути их реализации оставались общими, без достаточной экономической и политической обоснованности.

16. КОНЦЕПЦИЯ «МОСКВА – ТРЕТИЙ РИМ»

В России богословское осмысление европейской Реформации начинается практически сразу после выступления в 1517 г. М. Лютера в Германии. Главными являются те же проблемы, что и в западной Европе – церковная секуляризация и границы участия церкви в деятельности государства.

Эти проблемы в России были связаны с противоборством в конце XV – начале XVI вв. двух религиозно-политических течений – стяжателей (иосифлян, Иосиф Волоцкий) и нестяжателей (Нил Сорский). В этом противоборстве победили иосифляне, нестяжатели были выставлены противниками усиления централизованной государственной власти, церковная земельная собственность сохранялась, но при подчинении самой церкви московским князьям.

Именно тогда появляется мировоззренческая концепция, положившая начало формированию политических идеологий в Московской Руси, а позже в России. Это концепция «Москва – Третий Рим», изложенная в 1523–1524 гг. Филофеем, который принадлежал к движению иосифлян. Эта концепция стала, фактически, итогом перелома, который произошел в России после Флорентийской унии 1439 г., пошатнувшей не только

авторитет греческой церкви и Византии как хранительницы православия, но и ее право на политическое главенство. Падение Константинополя в 1453 г. закрепило этот перелом.

Однако после этого для России возникла стратегическая дилемма, которая исходила из традиции ее отождествления не только с Востоком – Византией, но и с Западом – Римской империей: стать частью Европы или же самостоятельно создавать новый мир на месте Византии. В итоге было принято компромиссное решение: московские государи являются преемниками византийских императоров, которые, в свою очередь – являются преемниками римских.

Благодаря такому решению Россия становилась наследником Запада через наследование Востока, закладывая, тем самым, две идеологические и политические традиции: западную, которая трансформировалась в начале XIX в. в западничество, и восточную, представляемую славянофильством, а позже – такими крупными течениями, как панславизм и евразийство.

17. СБЛИЖЕНИЕ И РАЗРЫВ РОССИИ С ЗАПАДОМ

Начиная с XVI в. Россия, в силу достаточно тесных контактов со странами Европы, в том числе военных столкновений, начинает постепенно включаться в западноевропейское экономическое и политическое пространство.

Так, во второй половине в Лондоне была основана Московская кампания, получившая ряд монопольных прав на торговые операции. В ходе Ливонской войны 1558–1583 гг. Иван IV пытался сблизить Россию с Западом через брак с королевой Англии. Отказ Елизаветы I и ее нежелание участвовать в Балтийском конфликте подорвал налаживающиеся отношения между Россией и Англией, и сыграл важную роль в последующей ориентации России на Восток.

Уже в полемике А. Курбским в 1564–1579 гг. Иван IV развивал идею России как единственной и последней православной державы, основанной на самодержавной власти. В этом его активно поддерживали иосифляне, требовавшие придать Московской митрополии статус патриархии. Утверждение русского патриаршества в 1589 г. фактически официально закрепило статус Москвы как Третьего Рима, сделав ее основой идеологии русских царей и начала массивной экспансии на Восток – начала колонизация Сибири с 1590 г.

Отныне религиозные, политические и идеологические функции Третьего Рима Москва принимала на себя, подтверждая право на это, во-первых, традицией отождествления России с Византией с принятием христианства в 988 г., во-вторых, династическим браком в 1472 г. русского царя с племянницей (наследницей) последнего византийского императора (по предложению папы римского), и, в-третьих, освобождением от монгольского ига в 1480 г.

Новое положение вызывало новые военные, геополитические и политические обязательства России, которая должна была хранить православную веру и быть авангар-

дом в борьбе с ее врагами. Такой взгляд на место и роль России в мире, прежде всего, в христианском мире, доминировал в истории России еще долгие столетия. Отчасти, такой взгляд сохраняется и в настоящее время.

18. МОДЕРНИЗАЦИОННЫЙ ПРОРЫВ В РОССИИ

Неудачные попытки Ивана IV интеграции с Западом (с Англией и протестантизмом), принятие концепции «Москва – Третий Рим», а также курса на Восток сделали неизбежной никоновскую церковную реформу 1650–1660 гг. Именно эта реформа привела к росту абсолютизма, бюрократизации церкви и религиозной жизни, остановила секуляризацию русского общества. И закрыла Россию от Запада, от внешнего, европейского проникновения и влияния.

И, тем не менее, с XVII в. в России начинается первоначальное накопление капитала и создание мануфактур, развитие городов и внутреннего рынка, рост торговли с европейскими и азиатскими странами. Россия становится экспортером сырья в Европу, а готовых товаров – в Азию. Однако эти процессы тормозились сохраняющимся крепостным правом, огромной территорией и отсутствием инфраструктуры. Отставание России от Европы нарастало.

Модернизационный прорыв в России был сделан в начале XVIII в. Петром I, выбор которого западного направления модернизации и выхода России в европейское пространство был обусловлен тем, что конец XVII – начало XVIII вв. – это время наибольшего международного и морского могущества Голландии. Важными частями прорыва стали перенос столицы из Москвы в Петербург, построенный по образцу торгового Амстердама, церковная реформа по протестантскому (англиканскому) образцу, упразднение в 1700 г. патриаршества и введение в 1721 г. синодальной системы управления Русской церковью.

Однако все завершилось окончательным прикреплением крестьян к земле в 1718–1724 гг., монополизацией в руках дворянства с 1741 г. собственности на крепостных. Вторая половина XVIII в. – это уже завершающий этап законодательного усиления крепостного права в России и ее отставания от Запада.

19. ПЕРВАЯ ВОЛНА КОНСЕРВАТИЗМА В РОССИИ

Будучи вновь включенной в результате реформ Петра I в общемировой ритм исторического процесса, на рубеже XVIII–XIX вв. Россия находилась под влиянием идей европейского Просвещения, американской и французской революций, парламентаризма, теории естественных прав и либерализма.

Тогда же Александр I и начал проводить либеральные реформы и отменил в 1816–1819 гг. в ряде губерний России крепостное право. Однако вскоре политика России стала консервативной, прежде всего, в отношении монархии и отмены крепостного права. И на это особое влияние оказало пребывание в 1803–1817 гг. в России Ж. Местра – одного

из классиков консерватизма, который в России опубликовал ряд своих основных работ по консерватизму.

В конце XVIII – начале XIX вв. именно Ж. Местр был выразителем ультрамонтанства – церковного консерватизма, и выступал за подчинение национальных церквей папе римскому, за верховную светскую власть папы римского над светскими монархами Европы. Ж. Местр оказал влияние на многих представителей политической мысли в России разных времен – П. Чаадаева, А. Хомякова, П. Каткова, Н. Данилевского, К. Леонтьева, К. Победоносцева, Л. Тихомирова.

Консервативные идеи Ж. Местра оказали влияние также и на Н. Карамзина – противника западной теории естественного права, общественного договора и демократии, считавшего, что реформы в России должны опираться на исторический опыт, проходить без революций и слома традиций с сохранением самодержавия и особого, евразийского места России в мире. И именно Н. Карамзин заложил в самом начале XIX в. консервативную традицию в России.

Особое значение для усиления консерватизма в России в первой половине XIX в. имело «декабрьское восстание» 1825 г. – его программа была подготовлен П. Пестелем, сторонником либерализма – республики (конституционной монархии) и отмены крепостного права. Хотя кризис 1825 г. в Англии особо не затронул Россию, но был учтен: это восстание приостановило реформы в России и предопределило реакционный – консервативный курс Николая I.

Все это положило основу для первой волны консерватизма в России 20–40-е гг. XIX в. – как реакции на либеральные реформы Александра I, осуществляемые под влиянием промышленного и политического развития Англии. Эта волна «успешно» заблокировала начинающиеся кризисные процессы.

20. ЛИБЕРАЛИЗМ И ЗАПАДНИЧЕСТВО В РОССИИ

Несмотря на подавление либерализма и начало консервативной волны, после экономического кризиса 1825 г. в Англии в России начинает зарождаться крупная промышленность. Главная проблема – отставание от Европы и необходимость «догоняющего развития» – сохраняла актуальность, еще более проявилось сдерживающее это развитие значение крепостного права в России.

Поиск путей развития России выразился в формировании в 20–40-е гг. XIX в. двух главных течений российской политической мысли: западничества и славянофильства, общей основой для них которых была философия Г. Гегеля. Так, славянофилы придерживались гегелевского реализма – консерватизма (доминирование общего над частным). Напротив, западники придерживались гегелевского номинализма – либерализма (доминирования частного над общим), и их до конца XIX – начала XX вв. представляли такие крупные российские деятели, как М. Сперанский, П. Чаадаев, Н. Станкевич, П. Анненков, Б. Чичерин.

Во всех случаях, главный предмет разногласий между этими течениями имел традиционный для России характер: соответствует ли интересам России движение в направлении интеграции с Европой или же этим интересам соответствует самобытность. Фактически, речь шла об оценке вклада Петра I в развитие России, а также проведенной им модернизации и ее последствий.

После 1836 г. по этому вопросу началась широкая дискуссия, основой которой стали работы Н. Карамзина и П. Чаадаева. Если Н. Карамзин негативно оценивал деятельность Петра I и, наряду с консерватизмом, стал родоначальником славянофильства, то П. Чаадаев, напротив, позитивно оценивал вклад Петра I, заложив, тем самым, основы западничества – либерализма. Попытки поиска самобытности он относил к «национальным предрассудкам» и подвергал критике православие за содействие власти в закреплении крепостничества.

Однако здесь также возникал отмеченный П. Чаадаевым традиционный парадокс: с принятием «тяжелого» византийского наследия Россия не восприняла вовремя либеральные идеи Европы, а переносимые в Россию новые западные идеи не адаптируются. Это, фактически, закрывает ей путь в будущее.

21. КОНСЕРВАТИЗМ И СЛАВЯНОФИЛЬСТВО В РОССИИ

Славянофильство в России приняло две формы: консервативное направление представляли, главным образом, С. Уваров, К. Победоносцев и реформаторское – А. Хомяков, И. Киреевский, К. Аксаков, Н. Данилевский, В. Соловьев.

Главные тезисы славянофильства начала XIX в. – это, по сути, зеркальное отражение западничества: сакральность государственной власти, различие исторических судеб России и Запада. Приняв за основу консервативную триаду С. Уварова «православие, самодержавие, народность», движение выступало, тем не менее, с достаточно либеральными для того времени тезисами против крепостного права, за крестьянскую общину и конституционную монархию.

Важно то, что основу славянофильства – и его консервативного, и реформаторского направления – составлял панславизм, возникший в конце XVIII – первой половине XIX вв. Имея нерусские корни (термин прозвучал впервые в Чехии в 1826 г.), панславизм был направлен на объединение всех славянских народов под эгидой православной России против иноземной власти.

Так, в 1848 г. в Праге состоялся I международный славянский съезд, который принял манифест к народам Европы и выступил за изменение роли России в мире. Это вызвало настороженность в Европе, прежде всего, со стороны пангерманизма и стало, в конечном счете, одной из причин славянофобства.

Поэтому противоборство этих двух антагонистических движений – панславизма и пангерманизма – за гегемонию в Европе и колониальные территории во многом определило ход мировой истории с середины XIX до конца XX вв. Именно это противоборство

привело к созданию в первой половине XX в. двух тоталитарных идеологий и к двум мировым войнам. Тогда как механизм генезиса этих двух движений был создан в конце XVIII – начале XIX вв. Французской революций и первым экономическим циклом в Англии 1825 г.

С позиций западничества, современное состояние России и славянских народов Европы – это результат поражения панславизма и славянофильства.

22. ВТОРАЯ ВОЛНА КОНСЕРВАТИЗМА В РОССИИ

Промышленный переворот в России и развитие крупной промышленности, обозначившие перспективы возникновения промышленных кризисов, началось после либеральных реформ Александра II, отмены в 1861 г. крепостного права и попыток реализации панславизма. И это стало рубежом самобытности.

Реакцией на эти события стала начавшаяся в 60–90-е гг. XIX в. вторая волна консерватизма в России. В это время возникли русский анархизм, представленный М. Бакуниным, и русское народничество А. Герцена, Н. Чернышевского, Н. Михайловского, В. Воронцова, Н. Даниельсона. Общий для них тезис состоял в утверждении о неспособности власти и общества России не только адаптироваться к проблемам, вызываемым развитием крупной промышленности в России и кризисными процессами, но и адекватно решать эти проблемы.

В условиях конкуренции и отставания от Запада эта неспособность вызвала «капиталистический пессимизм» анархистов и народников, тезисы об «искусственном капитализме» в России, о необходимости разрушения недееспособного самодержавного государства, о развитии крестьянской общины и непосредственном – минуя стадию капитализма – переходе к социализму.

Однако эти тезисы имели не только теоретическое значение – они были и реализованы в действительности. Так, убийство Александра II в 1881 г. на долгие годы перекрыло путь к парламентаризму в России, к принятию первой российской Конституции и привело к усилению консерватизма при Александре III. В конце XIX – начале XX вв. основным выразителем охранительной политической идеологии – консерватизма – становится К. Победоносцев.

Страх перед либеральными реформами, экономической и политической модернизацией, в конечном счете, перед сопровождаемыми их кризисами, пессимизм в возможность капиталистического развития России на десятилетия заморозили самодержавие и православие, закрепив отставание от Запада и обозначив перспективы трансформации России в его «сырьевой придаток».

23. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ И САМОБЫТНОСТЬ РОССИИ

В конце XIX в. в Россию проникает марксизм, который принимает различные формы с теми же главными проблемами – экономических кризисов и возможностей раз-

вития капитализма в России. Прежде всего – это «легальный марксизм», представленный П. Струве, М. Туган-Барановским, Н. Бердяевым и направленный против народничества с его капиталистическим пессимизмом и крестьянской общины. Позднее это направление марксизма перешло к социал-демократии и либерализму, став ядром конституционных демократов.

Тогда же, в конце XIX в., из русского народничества формируется «русский марксизм», который выступал за политические реформы и был представлен Г. Плехановым, Ю. Мартовым, П. Аксельродом. В начале XX в. из «русского марксизма» вышел «революционный марксизм» В. Ленина, одной из основ которого стал «ультрареволюционный социализм» – анархизм П. Кропоткина.

Общее, что объединяло все эти направления марксизма – понимание того, что капитализм в России неизбежен, как неизбежны вызываемые им экономические циклы и кризисы. Проблема перспектив развития России перешла в совершенно другую плоскость, а именно – в выявление механизмов этих циклов и кризисов, последствий для России и путей их преодоления или смягчения.

Именно поэтому в конце XIX – начале XX вв., в разгар интенсивного развития промышленности в России, исследования экономических кризисов были поставлены в России на научную основу русскими экономистами, участниками мировой «циклической революции» в экономической теории конца XIX – начала XX вв. – М. Туган-Барановским, М. Бунятыном и Н. Кондратьевым. К решению этих проблем («проблем рынков», «кривых капиталистического развития») подключились и политические деятели – В. Ленин, А. Парвус, Л. Троцкий.

Тем не менее, все это не оказало влияния на российскую действительность. Поэтому с накоплением социально-экономической и политической «кризисной массы», которая нашла выход в ходе революции 1917 г. и гражданской войны, перед Россией вновь встала проблема традиционного выбора – курс на Запад и принятие либеральной идеологии или на самобытность и принятие консервативной идеологии. Выбор также традиционно был сделан на самобытность – с возвращением столицы в Москву, восстановлением Патриаршества в 1917 г. и началом в 1929 г. «построения социализма в отдельно взятой стране».

Страх в России перед либеральными реформами, экономической и политической модернизацией и сопровождаемыми их кризисами, а также пессимизм в возможность капиталистического развития России сохранялся.

24. ИСТОРИЧЕСКИЕ УРОКИ РУССКОГО КОНСЕРВАТИЗМА

Многовековой опыт российской истории, периодическое наступление волн консерватизма свидетельствуют, что традиционный российский консерватизм – это обоснованная реакция на неспособность российской власти осуществлять посредством либера-

лизма или социализма экономическую и политическую модернизации или же закреплять надолго их позитивные результаты.

Иначе говоря – на неспособность власти коренным образом изменить – как до, так и после земельной реформы 1861 г. – русское традиционное общество, решить всегда актуальные аграрные вопросы, а также проблемы освоения огромных восточных территорий. Более того – интегрировать Россию «на равных» в мировую экономику и политику, адаптироваться к экономическим и политическим кризисам, проводить адекватную антикризисную политику.

Современная консервативная волна в России – это аналогичная реакция на попытки либеральными реформами 90-е гг. XX в. решить эти проблемы – такие же неудачные, как и ранее. После 1917 г. практически такая же реакция на либеральные, в том числе аграрные реформы П.Столыпина приняла форму социализма, который хотя и осуществил модернизационный прорыв в середине XX в., но опять-таки не смог сохранить его результаты на длительное время.

Более того, традиционный русский консерватизм, оставаясь мировоззрением с религиозным уклоном, а не политической идеологией, оформленной в политическую партию, не только не решал кризисные проблемы. Напротив, он их усиливал стремлением к поддержанию мифической стабильности, подавлением и накоплением кризисной социальной, экономической и политической массы. И такой подход всегда вел к разрушительным последствиям, так как не столько поддерживал стабильность, сколько разрушал ее, замораживая изменения, выталкивая субъектов модернизации во внешнюю и внутреннюю эмиграцию, усиливая позиции и влияние либо светской, либо религиозной бюрократии.

Охранительный консерватизм, каким является традиционный русский консерватизм, стал в современном глобальном конкурентном мире анахронизмом. Хотя страх перед разрывом исторической преемственности, быстрым разрушением традиций и наблюдался у всех стран в периоды модернизации, у современной России больше нет времени на абстрактные рассуждения о необходимости сохранения «взламываемых» глобализацией традиций.

России необходимо иное понимание консерватизма, которое позволило бы исключить возможности стагнации, автаркии или распада России – как в 1917 и 1991 гг. в результате либеральной и социалистической модернизации – и не без участия традиционного русского охранительного консерватизма.

25. ОБЩЕМИРОВОЕ ЗНАЧЕНИЕ ЛИБЕРАЛИЗМА

В современном мире, в том числе в России, неприемлем не только традиционный консерватизм, но и либерализм, и социализм – как два разных способа достижения одной и той же прагматической цели: неограниченный экономический прогресс и потребление его результатов за счет неограниченной эксплуатации природных ресурсов различными антагонистическими группами.

В настоящее время такое, а именно – прогрессивное мировоззрение и связанные с ним политические идеологии исчерпали себя. И либерализм, и социализм были сформированы и достигли наибольшего влияния в мире уже в прошлом – с конца XVII до середины XX вв. Именно на этот период истории пришлось наиболее крупные мировые и локальные войны и революции.

Распад колониальной системы в 1945 г. дал новый толчок экономической и политической глобализации, росту добычи и использования природных ресурсов. Либерализм и социализм исторически исчерпали себя, перейдя опасную черту к последней четверти XX в. Такой переход был связан с ростом научно-технических и, главным образом – военно-технических возможностей, с освоения космоса, развитием электронных и биотехнологий, генной инженерии.

Именно эта тенденция была выявлена Римским клубом, созданным в 1968 г., положившем начало исследованиям «глобальной проблематики – трудностей человечества». Прежде всего, в контексте «пределов роста и прогресса», давший толчок началу современного «консервативного ренессанса» в мире. Тем не менее, это не отрицает природу и историческое значение либерализма.

Формирование современных политических идеологий происходило в контексте глобальной десакрализации в ходе европейской Реформации. Поэтому ошибочно сводить либерализм к свободе вообще: либерализм – это прорыв к свободе в ходе Реформации, заменивший экономический и политический консерватизм средних веков. Точно так же, как изначальное христианство, будучи либеральной концепцией, победило консерватизм Римской империи.

Это означает, что современный консерватизм направлен на сохранение совершенно конкретных ценностей свободы, изначальных завоеваний либерализма в ходе европейской Реформации и Просвещения. Иначе говоря, современный мир, в том числе Россия, является консервативным уже давно, и этот консерватизм направлен против сохраняющихся угроз – религиозных войн, слияний религий со светской властью и, наконец, тоталитарных идеологий.

26. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ И ГЕНЕЗИС ПОЛИТИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ

Французская революция конца XVIII в. и первый мировой экономический кризиса начала XIX в. произвели коренной перелом в мировой истории. С этого момента мировая экономика и мировая политика были жестко втиснуты в рамки периодических мировых экономических и политических циклов.

Тем самым, прошлое отделилось от будущего: если до этого существование множества мировоззренческих концепций на Западе и в России было более или менее оправданно, а поднимаемые ими проблемы являлись более или менее истинными, то после генезиса мировых экономических циклов и кризисов все они потеряли свое автономное смысловое и функциональное значение.

Отныне экономическая теория уже не обходилась без упоминания об экономических циклах. Более того – именно с генезисом этих циклов начинают формироваться политические идеологии и партии, а также политическая система «власть – оппозиция» и, следовательно, политические циклы, которые начинают постепенно синхронизироваться с экономическими циклами.

Так, политические циклы (позже – электоральные циклы) были зафиксировано, в частности, в американской политической истории. Еще в конце XIX в. Г. Адамс зафиксировал 12-летние циклические колебаний между централизацией и распылением энергии нации, а в середине XX в. у А. Шлезингера-мл. – 8-летние циклические колебания между консерватизмом и либерализмом.

Синхронность экономических и политических циклов получила выраженную форму в ходе генезиса двух стран – Англии и США, которые последовательно создавали, начиная с XVIII в., мировые экономические и политические центры. Это значит, что синхронизация этих циклов является основным условием не только развития стран, но и их принадлежности с таким центрам.

Так, толчок развитию Англии был дан подписанием Билля о правах в 1689 г. и установлением с 1694 г. 3-летних, с 1716 г. – 7-летних, а с 1911 г. – 5-летних полномочий Парламента и Правительства. А развитию США – принятием Конституции в 1787 г. и установлением 4-летних полномочий Президента и Правительства. Фактически – 8-летних, по традиции, заданной первым Президентом Дж. Вашингтоном, и принятой 21-й Поправкой 1951 г., ограничившей пребывание на посту Президента двумя сроками – не более 8 лет подряд.

27. СИНХРОНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ПОЛИТИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ

Установленная конституциями ряда стран периодизация сменяемости основных тенденций в политике имеет, на самом деле, весьма древнюю историю. Так, по Дж. Фрезеру, многие древние народы ограничивали сроки правления монархов (правителей): 12 годами – в Древней Индии, 8 годами – в Древней Греции, 9–10 годами – в Древней Скандинавии. И эти сроки вполне согласуются с периодами современных циклических процессов в политике, которые составляют в США 8 лет, в Британии – 10 лет, а в России – 12 лет.

Более того, эти сроки согласуются также с периодами экономических циклов в 10–11 лет, установленные К. Марксом и У. Джевонсом, и в 7–11 лет, установленные К. Жугляром. Это подтверждает совершенно не случайную, и, кроме того, синхронную в целом связь между экономическими и политическими циклами, и поэтому – между экономическим и политическим развитием.

И такая синхронность была, скорее всего, изначально заложена в британскую, а затем в американскую политическую систему, обеспечивая нарастающее и последовательное доминирование в мире Англии и США. В США важная роль в создании такой

синхронности принадлежала Дж. Адамсу – автору первого фундаментального труда по вопросам государственной и политической науки, одному из основателей консерватизма и «отцов-основателей» США, в 1789–1801 гг. – первому вице-президенту и второму президенту США.

После такой синхронизации экономических и политических циклов мировоззрения, которые доминировали до начала XIX в., трансформируются в политические идеологии, партии и программы, включающие механизмы поведения в условиях кризисов, фактически – антикризисные программы. Без этого сохраняющиеся мировоззрения становятся хаотическим набором ценностей.

В отличие от России, западные страны, прежде всего, Англия, США, Германия, своевременно отреагировали на первый мировой экономический кризис 1825 г., оформив собственные мировоззренческие концепции в либеральные, консервативные и социал-демократические политические идеологии, партии и программы – как механизмы решения именно антикризисных задач.

Тем не менее, именно после 1825 г. произошло изменение в общемировой идеологической конфигурации: либерализм постепенно начал терять доминирующее значение – в силу того, что привел к генезису периодических кризисов. Реакцией на эти кризисы стали идеологии консерватизм и социализма, направленные как раз против политического и экономического либерализма.

28. ПОЛИТИЧЕСКОЕ ЕДИНСТВО И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РАЗЛИЧИЯ

Экономический кризис 1825 г. привел, в конечном счете, к синтезу либерализма, консерватизма и социализма. При этом изменился смысл такого синтеза: синхронизация экономических и политических циклов придала экономическим проблемам политический характер. В результате этого идеологическая и партийная борьба развернулась уже вокруг решения антикризисных проблем, поскольку каждая из этих трех идеологий решала их по-разному.

Именно поэтому в большинстве современных западных политических партий (прежде всего, Англии и США) имеет место политическое единство по базовым экономическим и политическим ценностям, зафиксированным в Конституциях их стран. Но при этом – разногласия в экономических платформах, что является результатом существования периодических экономических колебаний, вынуждающих проводить различные варианты экономической политики.

Иначе говоря, неизбежные и относительно краткосрочные экономические колебания и кризисы компенсируются долгосрочной политической и правовой стабильностью в этих странах. Такая стабильность важна тем более, что экономически и политические кризисы и циклы будут принимать все более синхронный и глобальный характер – в связи с ростом затрат на развитие современного мира, усилением конкуренции за мировые и национальные ресурсы, и поэтому – обострением социальных, экономических и политических конфликтов.

В России задача состоит в отходе от традиционного (охранительного) понимания консерватизма, в смещении политической и экономической дискуссии из абстрактных рассуждений в позитивное поле, создании позитивного консерватизма, способного, как западный консерватизм, решать антикризисные проблемы. Разными экономическими мерами, но с опорой на Конституцию.

Главная задача такого консерватизма – обеспечить гибкое сочетание базовых принципов правых и левых политических идеологий, противостоять чрезмерному их усилению. Поскольку экономические и политические кризисы, мировые и локальные войны и революции являются результатами существенного или длительного нарушения сочетания именно этих принципов.

29. КОНСЕРВАТИВНАЯ УТОПИЯ И ИДЕАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ОБЩЕСТВА

Вопреки принятому ошибочному мнению, которого придерживаются и оппоненты, и подавляющая часть сторонников консерватизма, консерватизм – это не ситуативное и прагматическое. Напротив, это – самостоятельное и целостное политическое мировоззрение, полноценная политическая идеология.

Это значит, что консерватизм имеет собственную идеальную модель общества – «консервативную социальную утопию», которая представлена «идеальным государством» Платона и является прообразом всех последующих моделей «идеального общества» и «социальных утопий» в мировой политико-правовой мысли. Поэтому в историческом контексте консерватизм значительно старше и либерализма, и социализма, более того – составляет их основу.

«Идеальное государство» Платона – это пирамидальная модель общества, включающая различные по функциям, но в идеале совпадающие по целям и интересам три основные группы – «третье сословие» («средний класс»), которое защищается «воинами», и обе группы управляются «философами».

В реальности конфигурация этой модели меняется, модернизируясь в зависимости от временных и пространственных условий развития, адаптируясь к ним и принимая различные формы – с менее или более широким основанием, с меньшим или большим по количеству и качеству средним классом. Этим формам и соответствуют такие формы правления, как монархия, диктатура, аристократия или демократия с соответствующими им идеологиями.

Очевидно, что наиболее устойчивой, но не «вечной» из этих форм правления является демократия – с наиболее широким основанием пирамиды, большим по количеству и качеству политически и экономически активным средним классом. Как суть консервативного мышления состоит в сохранении идеальных понятий – универсалий, потеря которых ведет к распаду общества, так и суть консервативной утопии – сохранение идеи пирамидальной модели общества.

РОЛЬ И МЕСТО «ИНСТИТУТОВ ЗНАНИЙ» И «ЦЕНТРОВ ТЕХНОЛОГИЙ» В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ ТЕХНОПАРКОВ*

Создание технопарков в России началось на рубеже 80–90-х гг. XX в. Формировались они практически без всякой финансовой, материально-технической, законодательной и нормативной поддержки (отсутствовал интерес со стороны государства, крупного бизнеса, ведущих научных центров). В связи с этим большинство из них к началу XXI в. прекратило свое существование. Но уже в 2004–2006-х гг. именно по инициативе государства начался новый этап их создания.

Несмотря на то, что интерес к ним не угас, до сих пор на федеральном уровне нет закона, который бы давал четкое определение понятию «технопарк» и где были бы определены его основные функции и задачи. То же касается и регионального уровня. В результате во многих регионах под технопарком понимаются совершенно разные организационные структуры (например, бизнес-инкубаторы, центры коллективного пользования и т.д.).

В данной работе под *технопарком* понимается структура, создающая условия для становления и развития малых технологических фирм и компаний (находящихся на различных стадиях коммерческого освоения научных знаний и технологий) при обязательной их ротации.

В структуре технопарка может присутствовать инновационно-технологический, учебный, консультационный, информационный, маркетинговый и другие центры, представляющие специализированный набор услуг, обеспечивающий деятельность технопарка. В число основных показателей эффективной деятельности технопарка должны входить не только индикаторы его финансовой устойчивости, но и показатели фактической деятельности «воспитанников» технопарка. Это, прежде всего, количество вышедших на рынок (ставшими самостоятельными) за время существования технопарка фирм и компаний, число созданных рабочих мест этими компаниями, а также динамика их роста, возраст и положение, которое им удалось занять на национальном рынке.

Основой для создания и функционирования технопарков являются источники знаний и технологий, поэтому ниже более подробно следует остановиться на роли, которую выполняют данные источники по отношению к технопарку.

Следует выделить три формы институтов, определяющие процесс формирования технопарка: «институты знаний», во многом индуцирующие идеи для инноваций; «центры технологий», способствующие воплощению этих идей и структуры, представляющие собой симбиоз «института знаний» и «центра технологий», в рамках которого налажено тесное взаимодействие упомянутых институтов (см. рис).

* Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (грант № 11-06-000-99а).

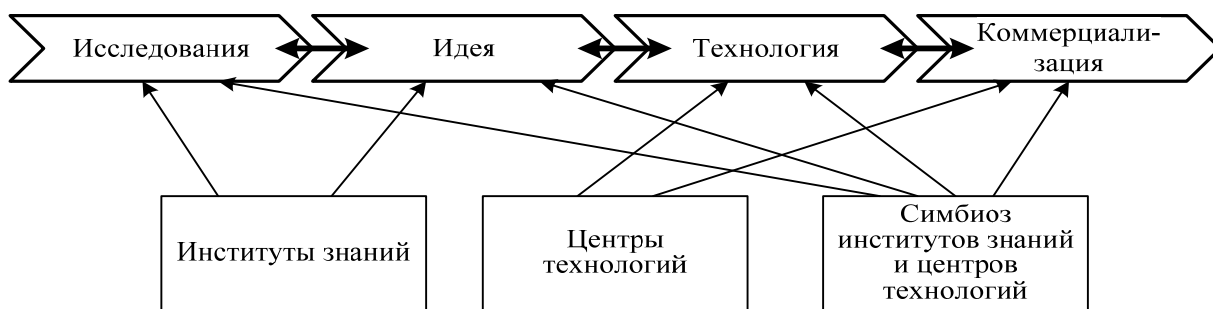


Рис. Модель технологических стадий и основных источников знаний, обеспечивающих их функциональное развитие

Наиболее распространенными при образовании технопарков среди этих форм являются «институты знаний». Под «институтами знаний» понимаются институты, генерирующие на системной основе новые знания. В свою очередь, совокупность «институтов знаний» можно разбить на два подкласса. Один из них – научно-исследовательские институты, другой – высшие учебные заведения. Так, исследование технопарков, основным источником знаний которых являются научно-исследовательские институты, позволило выделить несколько особенностей процесса создания технопарка.

В России эти структуры создаются на основе: 1) отдельных научно-исследовательских институтов, обладающих развитой научной и материально-технической базой, способных проводить исследования высокого уровня (например, технопарк «Система-Саров», технопарк «ЦНИИС»). 2) совокупности академических институтов, объединившихся для выполнения определенных экономических и научно-исследовательских задач (например, технопарк «Новосибирск»).

Процессы создания зарубежных технопарков аналогичны российским. Они могут образовываться как при отдельном научно-исследовательском институте, так и при совокупности академических институтов (например, технопарк Berlin Adlershof). Еще одним способом создания является объединение не только научно-исследовательских институтов и организаций, но и различных (как научных, так и бизнес) ассоциаций и технических сообществ (например, Латвийский технологический центр). Также, технопарк может создаваться при объединении нескольких крупных НИИ для реализации инновационной деятельности в рамках определенного технологического направления (например, технопарк «Биополис» в Сингапуре).

Анализ российских технопарков показывает, что многие из них не являются прозрачными структурами, предоставляющими информацию о своей научно-инновационной деятельности. Велика вероятность, что в реальности, основная деятельность данных технопарков состоит в предоставлении площадей в аренду фирмам, занимающимся бытовыми и социальными услугами, покупкой и продажей недвижимости, а целью создателей технопарков является получение дотаций от государства.

Ряд зарубежных технопарков значительно отличается степенью прозрачности. Анализ позволяет утверждать, что идет интенсивный и эффективный процесс выращивания технологически новых инновационных предприятий.

Стоит отметить, что при образовании технопарков в мире доминирует использование вузов, так как они позволяют организовывать процесс обучения с целью повышения уже имеющейся квалификации научно-технического персонала малых предприятий, инфраструктура вуза создает благоприятные условия для выращивания малых инновационных предприятий. Сами технопарки, выполняя свои основные функции, создают условия для воспитания предпринимательского духа у студентов и ведению бизнеса инновационных компаний, побуждая к занятиям изобретательской деятельности, направленной на конкретные технологические результаты. Максимальная открытость деятельности технопарков является существенным фактором его инвестиционной привлекательности для внешнего инвестора. Этими свойствами обладают многие технопарки, созданные при известных вузах промышленно-развитых стран. К сожалению, в России таких примеров мало.

Существует несколько подходов к созданию технопарков при вузах. *Американский* вариант предусматривает следующие способы:

- университет создает технопарк как свое внутреннее структурное подразделение (20%);
 - университет создает технопарк как самостоятельную структурную единицу (10%);
 - университеты подписывают контракты с исполнителями инновационных проектов (28%);
 - университет создает технопарк как совместное предприятие (38%);
 - университет создает технопарк вместе с государственной структурой (4%)
- (Технопарки США, 2012).

Европейский способ организации предполагает для создания технопарка использование одной из компонент следующей триады:

- университета или ведущего научно-исследовательского центра, чей вклад состоит в научной поддержке парка и сотрудничестве с ним;
- городской и/или региональной администрации, предоставляющей землю и инфраструктуру;
- агентства по развитию территории или организации, которая предоставляет соответствующие гранты и выделяет технопарку земли и здания (Румянцев., 2005).

Российский вариант сводится к созданию университетом технопарка:

- совместно с государственной структурой;
- как своего внутреннего структурного подразделения;
- как самостоятельной структурной единицы.

Анализ зарубежных технопарков (Стэнфордский индустриальный парк, Бостонский маршрут 128, Треугольник Северной Каролины, научный парк Кембридж, исследовательский парк Суррей и др.) показал, что вуз является существенным источником знаний, обеспечивающим научно-исследовательскую базу для развития технопарка. Он также позволяет организовывать процесс обучения с целью повышения уже имеющейся квалификации научно-технического персонала малых предприятий. Кроме того, инфраструкту-

ра вуза обеспечивает благоприятные условия для выращивания малых инновационных предприятий. Что же касается деятельности самих технопарков, то они, выполняя свои основные функции, создают условия для воспитания предпринимательского духа у студентов и ведению бизнеса инновационных компаний, побуждая к занятиям изобретательской деятельностью, направленной на конкретные технологические результаты. Эффективная деятельность технопарка создает инвестиционную привлекательность для участия внешнего инвестора в развитии инновационных компаний технопарка. Этому во многом способствует максимальная открытость для экономических агентов. В частности, на сайтах технопарков представлена информация о программах развития технопарка, венчурных капиталах, сведения о компаниях и выпускаемой ими продукции, списки совета директоров, календари событий парка, справочники, в электронном виде газеты, посвященные различным исследованиям и результатам деятельности компаний, находящихся в данном парке.

К сожалению, на этом фоне российские технопарки демонстрируют неудовлетворительную работу (например, ОАО ТМДЦ «Технопарк», «Технопарк в Москворечье»). Их деятельность максимально закрыта, отсутствует информация о составе и направлениях деятельности технопарка, сведения о компаниях и выпускаемой ими продукции, финансовые и бухгалтерские документы, которые позволили бы более детально рассмотреть и проанализировать деятельность технопарка.

Некоторые не смогли преодолеть проблемы роста и имеют малые масштабы деятельности. Другая часть сменила инновационную деятельность на обычную коммерческую. Это во многом связано с тем, что отсутствует среда, формирующая спрос на инновационную продукцию, а также на новые инновационные компании, которые эти технопарки должны были бы «воспитывать». К тому же, зачастую вуз, пользуясь отсутствием мониторинга и оценки эффективности своей деятельности, со стороны государственных органов власти, желая получить дотации от государства, декларирует о наличии у него технопарка, хотя соответствующая структура его основные функции не выполняет.

Как уже отмечалось выше, другими источниками знаний, необходимыми при работе технопарка, являются **«центры технологий»**. Они способны дополнить технологические знания, необходимые для коммерциализации этих идей. Иными словами, речь идет о том, чтобы использовать эти технологические знания, а также новые знания, полученные в результате прохождения стадии разработок для эффективной коммерциализации прикладных идей путем их трансформации в новые знания. Для этого необходимо создавать технопарки, основной базой которых являются промышленные предприятия, способные выполнять вышеуказанные функции. Стимулом для создания технопарка является то, что в результате возникновения такого технопарка предприятие может получить возможность в полной мере использовать свой научно-технический потенциал для повышения конкурентоспособности своей продукции и организации диффузии технологий предприятия, не входящих в ядро его компетенции. Примером такой организации технопарка является «Переславский технопарк» созданный в 2006 г. при **ОАО «Компания Славич»**.

Стоит отметить, что создание «центра технологий» на базе имеющихся российских предприятий, как источника знаний для технопарка возможно, если эти предприятия не только обладают необходимыми технологическими знаниями и механизмами их передачи, но и стимулами к использованию своего научно-технического потенциала для повышения своей конкурентоспособности за счет возможностей технопарка. К сожалению, в России одно из перечисленных условий, как правило, не выполняется.

Во многих случаях является эффективной комбинация источников знаний на основе **симбиоза** «институтов знаний» и «центров технологий». Данный симбиоз позволяет связать научно-исследовательские институты, конструкторские бюро с высокотехнологичными предприятиями, выполняющими разработку и производство специальной техники в их научно-технической деятельности. Подобные структуры позволяют эффективно организовать цикл «исследование, идея, технология, коммерциализация» (см. рис.).

Классическим примером симбиоза «института знаний» и «центра технологий» может служить военно-промышленный комплекс (ВПК). Содействие оборонным предприятиям ВПК путем внедрения новых наукоемких технологий может быть одной из задач стоящих перед технопарками. В силу того, что предприятия ВПК, как правило, являются высокотехнологичными структурами, то при создании технопарка они могут выступать источником технологических знаний. В этом случае, новые предприятия, зарождающиеся в технопарке, могут обеспечить выполнение оборонных заказов на высоком уровне, а также способствовать конверсии военных изобретений и технологий в целях удовлетворения потребностей гражданского рынка. К тому же, эти новые предприятия могут помочь в эффективной модернизации предприятий оборонного комплекса.

Имеются успешные примеры реализации подобной идеи за рубежом на базе организаций ВПК. Классическим примером создания технопарка на базе крупной военной корпорации служит научно исследовательский парк НАСА¹.

В результате развития партнерских отношений возникла идея воспитания новых технологических фирм и компаний. В 2002 г. был образован технопарк. Территория парка составила 500 акров. Цель парка состоит в организации совместной работы над инновационными проектами для поддержки целей НАСА в освоении космоса. Парк осуществляет партнерство с *университетами* (5 структур), *промышленными компаниями* (34 организации), *некоммерческими организациями* (8 наименований) и с *партнерами в космической области* (4 организации).

В России уже существуют проекты создания подобного симбиоза в рамках ОАО «Объединенной авиастроительной корпорации»². Планируется создать национальный центр авиастроения (НЦА) в г. Жуковском, и на его базе инновационно-технологический парк «Авиа Порт Жуковский», а также технопарка «Жуковский». Побудительным импульсом к созданию этих парков является в первую очередь территориальная близость ре-

¹ <http://ru.wikipedia.org>

² Официальный сайт корпорации: <http://www.uacrussia.ru/ru/corporation/>.

зидентов и заказчиков друг к другу. (Пантелеев, 2009). На данный момент перечисленные выше структуры находятся еще на стадии становления.

Симбиоз рассматриваемого рода мог бы возникнуть вокруг российского технопарка «Сапфир»³. **ОАО НПП «Сапфир»** является базовым предприятием российской оборонной промышленности. Это предприятие сосредоточило свои усилия на создание радиационно-стойких КМОП КНС БИС микросхем, технология которых относится к задачам Федерального уровня⁴. Технопарк возник в 2005 г. и в его состав вошли 20 предприятий, работавших на его производственной базе. К сожалению, деятельность парка и производственная деятельность ОАО НПП «Сапфир» никак не связана.

Отметим, что в России создание подобного рода структур (на базе ВПК) пока нельзя признать успешными. Учредители данных технопарков не стремятся афишировать свою принадлежность к данной структуре, они часто не заинтересованы в развитии создаваемых технопарков.

Сказанное свидетельствует о том, что необходимо существенное реформирование государственной политики в части порядка формирования и мониторинга российских технопарков, создаваемых на базе перечисленных выше источников знаний и технологий. Важной частью этой политики должно стать формирование долгосрочных стимулов у институциональных структур источников знаний к созданию и развитию технопарков.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Пантелеев О.* Любое здание, любой земельный участок – это наш актив. 2009 // <http://www.aviaport.ru/news/2009/06/22/175473.html>.
2. *Румянцев А.* Технопарк-пространство высоких технологий. Структура технопарка // Архитектон: известия вузов. 2005 // http://aldebaran.usaaa.ru:8084/Architecton/numbers/2005_2/ta3.
3. Технопарки США. 2012 // <http://www.tp.paton.kiev.ua/about/publis/publis04.php>.

³ Официальный сайт технопарка – <http://tp-sapfir.ru/techno-park/sotrudnichestvo/>.

⁴ Официальный сайт ОАО НПП «Сапфир» – www.sapfir.ru.

ОПЫТ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЕСТЕСТВЕННОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ МЕЖДУ ДВУМЯ КРИЗИСАМИ

Данная работа посвящена проверке гипотезы о существовании статистической связи между уровнем безработицы и некоторыми характеристиками движения трудовых ресурсов и выводам, вытекающим из наличия такой связи. Речь идёт о следующих показателях:

- δ – отношение числа уволенных с работы за рассматриваемый период к численности занятых в конце периода (или в среднем за период – в дальнейшем будем писать просто «за период»);
- g – отношение числа принятых на работу за рассматриваемый период к численности безработных за период¹;
- Δ – отношение числа уволенных с работы за рассматриваемый период к численности экономически активного населения за период;
- G – отношение числа принятых на работу за рассматриваемый период к численности экономически активного населения в конце периода или в среднем за период.

В случае подтверждения названной гипотезы, как будет показано ниже, появляется возможность, используя эконометрические методы, найти усредненное значение уровня естественной безработицы за некоторый отчетный период.

Понятие уровня естественной безработицы, или естественной нормы безработицы (*natural rate of unemployment*), введенное М. Фридменом, быстро прижилось в экономической теории, хотя трактовка этого понятия иногда выглядит не вполне однозначной. Сам Фридмен писал: «Естественная норма безработицы – это уровень безработицы, не учитываемый вальрасовской системой уравнений общего равновесия; она отражает реальную структуру рынков товаров и труда, их несовершенство, стохастические колебания спроса и предложения, затраты на сбор информации о вакантных рабочих местах и их доступности, по перемещению трудовых ресурсов и т.д.» (Friedman, 1968, p. 8)².

Сначала приведём несколько близких по смыслу определений этого термина, предложенных позднее другими авторами. Лаконично определение из толкового словаря «Бизнес» (Бетс и др., 1998): «Уровень безработицы, соответствующий производственному потенциалу хозяйства». В экономико-математическом словаре читаем: «Естественная норма безработицы – норма безработицы, соответствующая объективно достижимому уровню полной занятости в экономике» (Лопатников, 2003). На сайте economics.wideworld.ru/macroeconomics/glossary/20/ дано такое толкование уровня есте-

¹ Заметим, что приведенные в учебнике (Тарасевич и др., 1999) определения коэффициентов δ и g как долей представляется некорректными. Дело в том, что в дробях, которыми эти коэффициенты являются, числитель и знаменатель имеют разные единицы измерения: в нашем случае единица измерения числителей – тыс. чел./год, а знаменателей – тыс. чел.

² Цит. по (Тарасевич и др., 1999).

ственной безработицы: «Удельный вес безработных фрикционного и структурного типов» (при этом не указано, правда, удельный вес в какой именно группе людей).

А вот в ещё одном словаре тот же термин определён несколько по-иному: «Уровень безработицы, который сохранялся бы в стране при неизменном уровне инфляции» (Блэк, 2000). Сразу оговоримся, что сложного и являющегося предметом дискуссий вопроса о связи между уровнем безработицы и уровнем инфляции мы в настоящей работе касаться не будем.

Когда речь заходит о путях определения значения уровня естественной безработицы, приходится столкнуться с целым рядом неясностей. Иной раз в литературе встречаются примерно такие формулировки: «Считается, что естественная норма безработицы составляла столько-то процентов». При этом авторы не указывают, каким образом было получено названное значение рассматриваемого показателя.

Оценки естественной нормы безработицы сильно различаются для разных стран, разных периодов, да и у разных авторов. Разброс таких оценок даже для европейских стран выглядит впечатляюще: от 2% во флегматичной Швеции до 20% в экспансивной Испании. В целом для Европы значение данного показателя некоторыми авторами оценивается в 5–6%.

Распространена точка зрения, согласно которой естественный уровень безработицы можно рассчитать как среднее значение фактического уровня безработицы за достаточно продолжительный (только неясно, за какой именно) период. Соответственно, безработица, масштабы которой ниже таким образом определенной нормы естественной безработицы, определяются как оптимальные. Авторам настоящей работы такой подход видится неудачным. Фактический уровень безработицы, как нам представляется, может оказаться ниже *недавно наблюдаемого* естественного – скажем, при уменьшении структурной безработицы или в случае административных решений, резко сокращающих фрикционную безработицу (что наблюдалось в США в годы второй мировой войны). Но это будет означать лишь снижение уровня естественной безработицы, а не отклонение от него в меньшую сторону.

Как ясно из сказанного, авторы настоящей работы не согласны и с мнением, высказанным, в частности, в уже упоминавшемся словаре (Бетс и др., 1998): «Неясно, почему естественная норма должна изменяться с ходом времени». Уровень естественной безработицы, как указывают многие экономисты, по ходу времени может меняться в силу нескольких причин. Так, численность лиц, формирующих структурную безработицу, определяется достижениями технического прогресса (практически непредсказуемыми, которые можно интерпретировать как носящие случайный характер) и так же плохо прогнозируемыми изменениями спроса на отдельные виды продукции. Кроме того, результатом экономического спада может явиться рост числа лиц, давно потерявших работу и потому утративших квалификацию, но претендующих на рабочие места, соответствующие их прежнему статусу. Это можно трактовать как увеличение структурной безработицы.

Не является стабильной и численность тех, кто формирует фрикционную безработицу. Как известно, эта численность зависит от ряда факторов. В частности, демография определяет число людей, приходящих на рынок труда после окончания образовательных учреждений и выбывающих с этого рынка ввиду достижения пенсионного возраста или в связи со смертью. Влияют на фрикционную безработицу и изменения сальдо миграции. Наконец, определяющая в определённой степени фрикционную безработицу экономическая активность населения связана с институциональными факторами – изменениями трудового законодательства, порядка выплаты пенсий и пособий, эффективностью функционирования служб занятости, минимальной оплатой труда, активностью профсоюзов и т.д.

То, что показатель естественного уровня безработицы важен для макроэкономического анализа, вряд ли вызывает у кого-либо сомнения. Очевидно, что он является, вообще говоря, одной из существеннейших характеристик производственного потенциала народного хозяйства, а в частности – ситуации на рынке труда.

При всём этом абсолютно нет ясности относительно того, каким образом можно определить конкретное значение нормы естественной безработицы в некоторый данный момент или хотя бы усреднённую её величину за некоторый период. Уровень естественной безработицы – величина ненаблюдаемая. Так же, кстати, как и другой фундаментальный макроэкономический параметр – потенциальный национальный доход. Заметим, что в самих дефинициях этих показателей можно наблюдать некоторый замкнутый круг: с одной стороны норму естественной безработицы трактуют как уровень безработицы, наблюдаемый при достижении национальным доходом своего потенциального уровня (что называют полной занятостью), а с другой – потенциальный национальный доход называют национальным доходом полной занятости.

Экономисты предприняли немало попыток разработать и реализовать методику определения уровня естественной безработицы, но ни одна из этих попыток не дала результата, который однозначно можно было бы признать удачным. Содержательный обзор работ по определению естественной нормы безработицы, дополненный оригинальной моделью её нахождения, представлен в статье (Ахундова, Коровкин, 2006). Опыт расчёта этого показателя для Российской Федерации невелик, что очевидным образом объясняется тем, что само явление не скрытой безработицы появилось в современной России только в 1992 году.

Перейдём к изложению предлагаемого нами алгоритма определения нормы естественной безработицы.

В дальнейшем будем обозначать через u фактический уровень безработицы за период, а через u^* – уровень естественной безработицы (и то и другое в процентах).

В основе предлагаемого метода расчета величины u^* лежит тот очевидный факт, что когда масштабы производства в стране достигают уровня потенциального национального дохода, а значит, трудовые ресурсы используются полностью, возникающее экономическое равновесие обеспечивает равенство числа лиц, уволенных с работы, числу при-

нятых на работу. Это равенство мы будем рассматривать как необходимое условие, при котором безработица достигает своего естественного уровня.

Легко видеть, что упомянутое выше условие равенства численности уволенных числу принятых на работу может быть записано как

$$\Delta = G$$

или как

$$(100 - u) \times \delta = u \times g.$$

Значит, если мы, используя статистические методы, найдем параметры функций $\delta = f(u)$ и $g = \varphi(u)$, то получим уравнение относительно u :

$$(100 - u) \times f(u) = u \times \varphi(u). \quad (1)$$

Решение этого уравнения (или одно из решений, если их окажется несколько) окажется искомым значением уровня естественной безработицы u^* . Думается, что когда решений больше одного, за величину естественного уровня безработицы u^* следует принимать то из них, которое ближе всего к минимальному наблюдаемому значению u . Не исключена, строго говоря, ситуация, когда уравнение (1) не имеет решения. В таком случае, очевидно, следует попробовать подобрать какие-то иные варианты функций $f(u)$ и/или $\varphi(u)$.

Возможны и несколько измененные по сравнению с изложенным выше пути расчета u^* , основанные на определении параметров функций $\Delta = F(u)$ и $G = \Psi(u)$. Так как величина δ функционально связана с Δ ($\Delta = (1 - u) \times \delta$) и величина g функционально связана с G ($G = ug$), можно попытаться определить параметры функций $\Delta = F(u)$ и $G = \Psi(u)$, после чего u^* определится как решение (единственное или выбранное из нескольких) одного из следующих уравнений:

$$F(u) = \Psi(u);$$

$$(1 - u) \times f(u) = \Psi(u);$$

$$F(u) = u \times \varphi(u).$$

Ответ на вопрос, зачем могут понадобиться функции $\Delta = F(u)$ и $G = \Psi(u)$, если они содержательно равноценны соответственно $\delta = f(u)$ и $g = \varphi(u)$, заключается в следующем. Ряды наблюдений, используемые для определения параметров функций $f(u)$ и $\varphi(u)$, могут оказаться (и оказались в наших исследованиях) короткими, в силу чего получить достаточно достоверные оценки данных параметров можно лишь при минимальном их числе. Тут-то и могут пригодиться уравнения регрессии $\Delta = F(u)$ и $G = \Psi(u)$, если выяснится, что их статистические характеристики лучше, чем соответственно уравнений $\delta = f(u)$ и $g = \varphi(u)$.

Главный вопрос теперь сводится к тому, имеет ли место статистически значимая связь между уровнем безработицы и показателями δ и g (либо, что не меняет сути дела, — показателями Δ и G).

Первоначально гипотеза о существовании такой связи была проверена нами на основе статистики по рынку труда Германии в 1991–2000 гг. Результаты этого исследования, подробно изложенные в статье (Винокуров, 2012), оказались обнадеживающими.

Сравнительно простые регрессионные уравнения, рассчитанные на основе отчётных данных, как выяснилось, очень неплохо описывают зависимости между уровнем безработицы и характеристиками движения трудовых ресурсов. В частности уравнение

$$\delta = -\frac{0,398}{u} + 0,173$$

характеризуется коэффициентом детерминации, равным 0,93, а коэффициент детерминации для уравнения

$$g = \frac{3,99}{\sqrt{u}} - 0,04$$

равен 0,94.

Тесную связь между уровнем безработицы и интенсивностью движения трудовых ресурсов подтверждает впечатляющий, равный 0,98, коэффициент детерминации, характеризующий уравнение регрессии

$$\Delta + G = -\frac{0,507}{\sqrt{u}} + 0,403.$$

Несколько неожиданным оказался результат анализа зависимости показателя G от u . Связь эта оказалась на интервале наблюдаемых значений уровня безработицы положительной. Это выглядит парадоксальным, а потому требует объяснения. В качестве объяснения могут быть предложены две гипотезы, не противоречащие, впрочем, друг другу.

Во-первых, возможно, что с ростом числа безработных в период спада производства работодатели пользуются в интересах своих фирм возросшей конкуренцией за рабочие места среди наемных работников. На этих предприятиях происходит то, что можно назвать процессом оптимизации кадрового состава: менее эффективных работников, занятых на фирме, увольняют, заменяя более эффективными из числа безработных (за прежнюю заработную плату), или/и заменяют сотрудника определенной квалификации на столь же квалифицированного безработного, согласного трудиться за меньшую зарплату. В результате этого процесса снижаются средние издержки производства, что, кстати говоря, рассматривается некоторыми учёными как причина прекращения экономического спада, а, стало быть, объясняет одну из причин циклического развития экономики.

Во-вторых, наблюдаемая зависимость может объясняться тем, что рост структурной безработицы в определённой степени компенсируется перетоком (с некоторым временным лагом) работников из оказавшихся «депрессивными» отраслей, профессий, регионов в перспективные.

В основном на приведенных выше регрессиях уравнении вида (1)

$$\left(-\frac{0,398}{u} + 0,173\right) \times (100 - u) = \left(\frac{3,99}{\sqrt{u}} - 0,04\right) \times u$$

имеющим экономическим смысл корнем оказалась величина 4,79, то есть уровень естественной безработицы в Германии в последнем десятилетии XX в. можно считать примерно равным 4,8%.

Следующим этапом работы стала, естественно, попытка оценить с помощью рассмотренного алгоритма уровень естественной безработицы в России. Помимо прочего, нужно было удостовериться, что полученный положительный результат расчётов, основанных на статистических данных по Германии, не является случайным.

Нами была проанализирована информация о рынке труда России за 2000–2009 гг., взятая на портале Госкомстата www.gks.ru (табл. 1).

Таблица 1

**Характеристики рынка труда в России в период 2000–2009 гг.
(абсолютные показатели, в тыс. чел.)**

Год	Работающие	Безработные	Экономически активное население	Уволено с работы	Принято на работу
2000	65070,4	7699,5	65070,4	11616,2	11235,9
2001	65122,9	6423,7	65122,9	12373,7	11953,5
2002	66658,9	5698,3	66658,9	12407,8	12041,5
2003	66432,2	5959,2	66432,2	12358,1	11534,9
2004	67274,7	5674,8	67274,7	12129,6	11343,2
2005	68168,9	5262,8	68168,9	11935,0	11214,8
2006	68854,9	5311,9	68854,9	11797,7	11664,7
2007	70570,5	4588,5	70570,5	12033,8	11923,5
2008	70965,1	4791,5	70965,1	12209,4	11380,1
2009	69284,9	6372,8	69284,9	10900,7	9378,1

На основании данных, приведенных в табл. 1, были рассчитаны относительные показатели (табл. 2).

Таблица 2

**Характеристики рынка труда в России в период 2000–2009 гг.
(относительные показатели)**

Показатели \ Годы	<i>u</i>	Δ	δ	<i>G</i>	<i>g</i>
2000	10,58	0,15963	0,17852	0,15440	1,5087
2001	8,98	0,17295	0,19001	0,16707	1,8608
2002	7,88	0,17148	0,18614	0,16642	2,1132
2003	8,23	0,17071	0,18603	0,15934	1,9356
2004	7,78	0,16627	0,18030	0,15549	1,9989
2005	7,17	0,16253	0,17508	0,15272	2,1310
2006	7,16	0,15907	0,17134	0,15728	2,1960
2007	6,10	0,16011	0,17052	0,15864	2,5986
2008	6,32	0,16117	0,17205	0,15022	2,3751
2009	8,42	0,14408	0,15733	0,12395	1,4716

Анализ табл. 2 показал, что данные за первый и последний годы рассматриваемого периода не соответствуют закономерностям, прослеживающимся для остальных лет. Это можно объяснить особенностями динамики отечественной экономики: 2000 г., после затяжного и глубокого экономического кризиса последнего десятилетия XX в., пережитого нашей страной, был всего лишь первым годом, с которого начался устойчивый рост ВВП, а 2009 г. ознаменовался новым кризисом, уже всемирного масштаба.

Итак, экспериментальные расчёты для России проводились нами на информации за 2001–2008 гг. Взаимосвязь показателей, характеризующих движение трудовых ресурсов за отдельные годы и среднегодовые значения уровня безработицы, отражена на графиках, представленных на рис. 1–4.

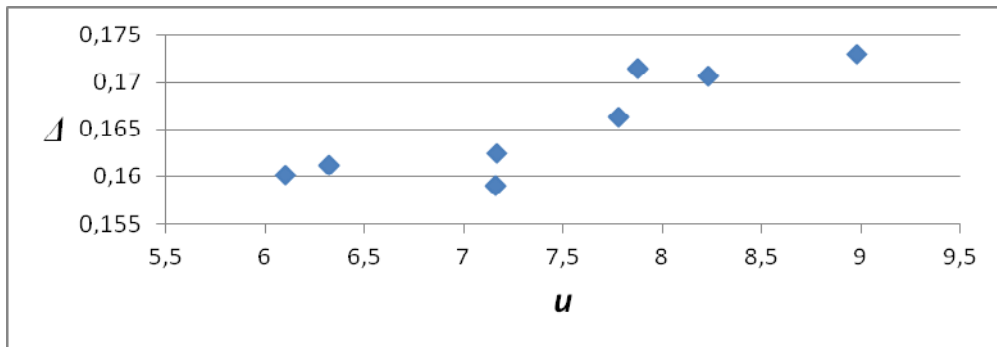


Рис. 1. Зависимость между уровнем безработицы и значениями Δ

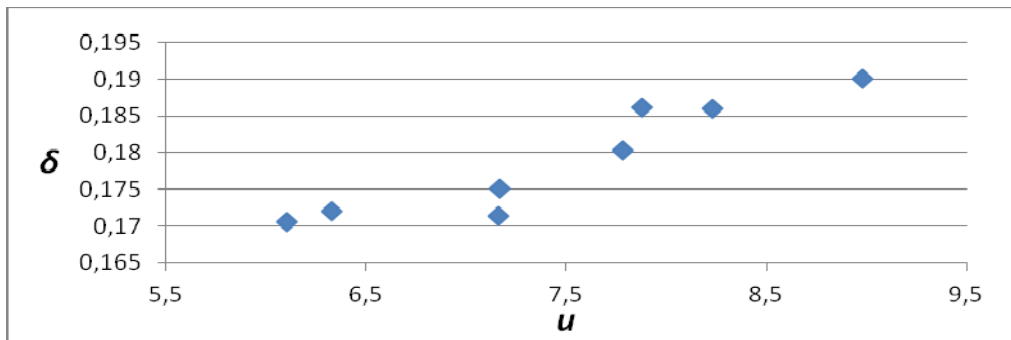


Рис. 2. Зависимость между уровнем безработицы и значениями δ

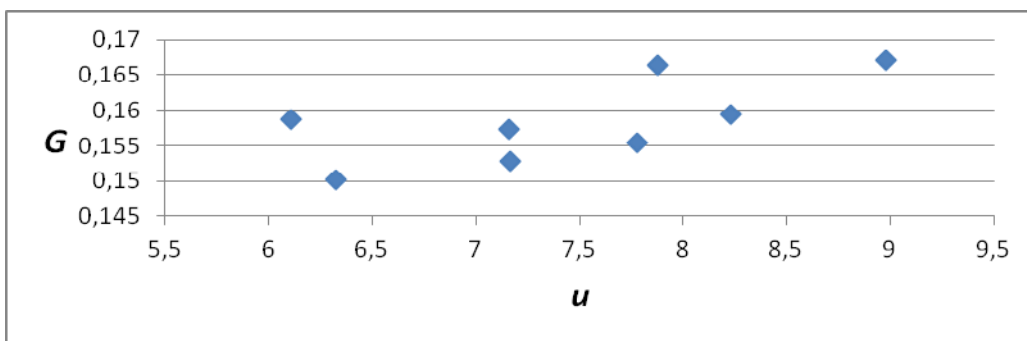


Рис. 3. Зависимость между уровнем безработицы и значениями G

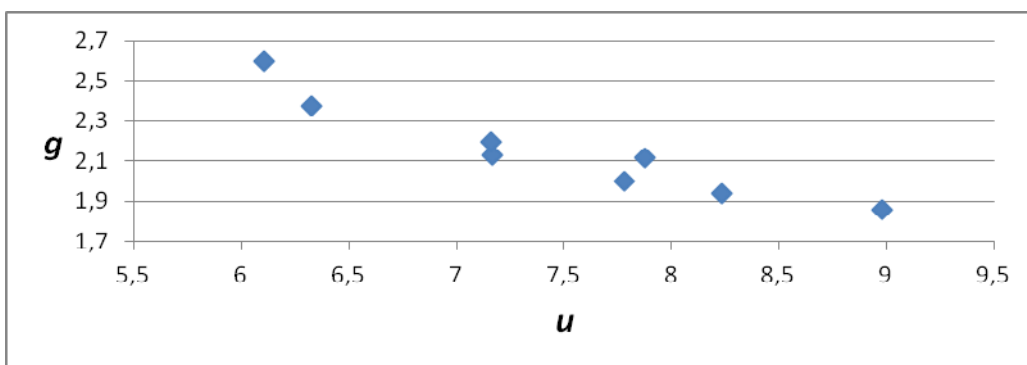


Рис. 4. Зависимость между уровнем безработицы и значениями g

На графике, представленном на рис. 1, видно, что между u и Δ наблюдается явная положительная связь, что представляется вполне логичным. Естественной выглядит и положительная зависимость между уровнем безработицы и показателем δ (рис. 2).

Даже беглый анализ динамики показателя G , основывающийся на табл. 2 и рис. 3, приводит к выводу: зависимость этого коэффициента от уровня безработицы, как и наблюдалось при рассмотрении статистических данных по Германии, оказывается прямой. Наблюдающаяся обратная зависимость между u и g (рис. 4) соответствует ожиданиям.

Приведенные графики показывают, что корреляция между u и δ выше, чем между u и Δ , а связь между u и δ теснее, чем между u и G . Таким образом, ситуация оказывается той же, что наблюдалась при анализе данных по Германии.

Очень короткий ряд наблюдений в нашем примере не позволяет использовать функции $f(u)$, $\varphi(u)$, $F(u)$ и $\Psi(u)$ более чем с двумя параметрами. Из опробованных нами уравнений регрессии были выбраны следующие, обладающие наилучшими статистическими характеристиками.

Во-первых,

$$\delta = -0,294 \frac{1}{\sqrt{u}} + 0,287. \quad (2)$$

(0,123) (0,048)

(Здесь и далее под коэффициентами приведены значения стандартных ошибок).

Для этого уравнения $R^2 = 0,837$, коэффициент при переменной по t -критерию Стьюдента значим при уровне значимости 0,001, а свободный член – при уровне значимости 0,05.

Во-вторых,

$$g = 13,05 \frac{1}{u} + 0,375. \quad (3)$$

(0,02) (0,048)

Для уравнения (3) $R^2 = 0,933$ и оба параметра регрессионного уравнения значимы при уровне значимости 0,001.

Степень близости фактических и теоретических (обозначенных как δ_1), значений показателя δ , а также фактических и рассчитанных на основе δ_1 значений показателя Δ (обозначенных через Δ_1), отражена в табл. 3.

Таблица 3

Фактические и расчетные значения коэффициентов δ и Δ

u	δ	$\delta_1 = -\frac{0,294}{\sqrt{u}} + 0,2873$	Δ	$\Delta_1 = \delta_1 \times (1 - u)$
8,978	0,1900	0,1892	0,1730	0,1722
8,232	0,1860	0,1848	0,1707	0,1695
7,875	0,1861	0,1825	0,1715	0,1681
7,779	0,1803	0,1819	0,1663	0,1677
7,167	0,1751	0,1775	0,1625	0,1648
7,162	0,1713	0,1774	0,1591	0,1647
6,325	0,1720	0,1704	0,1612	0,1696
6,105	0,1705	0,1683	0,1601	0,1580

Из этой таблицы следует, что для δ и Δ ошибка не превышает 4%.

Фактические и теоретические (обозначенные через g_1) значения g , а также фактические значения G и рассчитанные на основе g_1 величины G_1 приведены в табл. 4.

Таблица 4

Фактические и расчетные значения коэффициентов g и G

u	g	$g_1 = \frac{13,05}{u} + 0,3746$	G	$G_1 = g_1 \times u$
8,978	1,861	1,828	0,1671	0,1641
8,232	2,113	1,959	0,1593	0,1613
7,875	1,936	2,031	0,1664	0,1600
7,779	1,999	2,052	0,1555	0,1596
7,167	2,131	2,195	0,1527	0,1573
7,162	2,196	2,196	0,1573	0,1573
6,325	2,599	2,437	0,1502	0,1542
6,105	2,375	2,512	0,1586	0,1533

Здесь мы видим, что для g ошибка достигает 7%, для Δ не превышает 4%.

Решением выписанного на основе выявленных регрессий (2) и (3) уравнения вида (1)

$$\left(\frac{-0,294}{\sqrt{u}} + 0,2873 \right) \times (100 - u) = \left(\frac{13,05}{u} + 0,3746 \right) \times u$$

является величина 5,20. То есть, **рассчитанное значение усреднённого для периода 2001–2008 гг. уровня естественной безработицы для России равно 5,2%.**

Этот уровень безработицы достигается при следующих значениях характеристик движения трудовых ресурсов: $\Delta = G = 0,1500$, $\delta = 0,1494$, $g = 2,884$.

Последние по времени представленные в научной литературе оценки уровня естественной безработицы в России, полученные разными методами, относятся к 2002 г. (Брагин, Осаковский, 2004; Бреев, 2005; Балацкий, 2005) и к 2004 г. (Ахундова, Коровкин, 2006) и поэтому их прямое сравнение с нашим результатом невозможно. Однако если экстраполировать результаты, изложенные в последней из названных работ, то средний естественный уровень безработицы за период 2001–2008 гг. оказывается близким к рассчитанной нами величине: 5,29%.

На основании значения u^* появилась возможность приблизительно оценить величину потенциального ВВП России в рассматриваемом периоде. Для расчета нами использовалась информация, взятая с портала Госкомстата www.gks.ru (табл. 5).

Таблица 5

Безработица и ВВП (2001–2008 гг.)

Годы	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
u	8,978	7,875	8,232	7,779	7,167	7,162	6,105	6,325
Y , трлн руб. в ценах 2008 г.	26,06	27,31	29,30	31,41	33,41	36,14	39,22	41,28

Из рис. 5 видно, что зависимость между уровнем безработицы и ВВП (для которого введено обозначение Y), близка к линейной.

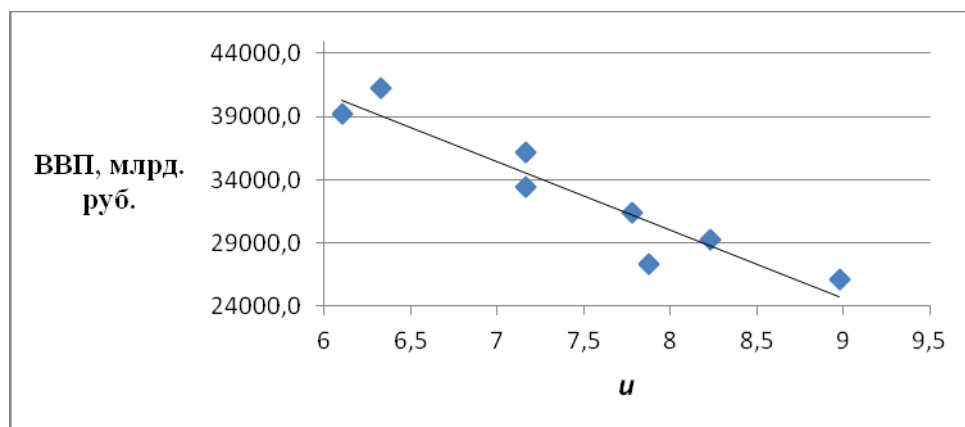


Рис. 5. ВВП и уровень безработицы (2001–2008 гг.)

Как показали наши расчёты, для периода 2001–2008 гг. эта связь между Y и u с коэффициентом корреляции $-0,91$ описывается линейной функцией

$$Y = -5,424u + 72,19. \quad (4)$$

(2,924) (7,18)

Оба коэффициента по t -критерию здесь значимы при уровне значимости $0,001$.

Подставив в (4) $u = u^* = 5,2$, получаем величину потенциального ВВП, равную **43,985 триллиона руб.** Значит, в 2001 г. фактическое значение валового внутреннего продукта составляло всего 59% от потенциального, а в 2008 г. – почти 94%. Из этого следует, что возможности дальнейшего роста экономики России без существенного увеличения капитала крайне ограничены.

Представляется, что исследования, направленные на изучение статистической связи уровня безработицы с характеристиками движения трудовых ресурсов и вытекающих из её наличия возможностей анализа народного хозяйства, являются перспективными.

ЛИТЕРАТУРА

- Ахундова О.В., Коровкин А.Г.* Опыт оценки естественного уровня безработицы в экономике России. / Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. М.: МАКС Пресс, 2006.
- Балацкий Е.В.* Искажение равновесных цен на рынках макрофакторов // Проблемы прогнозирования. 2005. № 3.
- Бетс Г., Барри Б., Уильямс С. и др.* Бизнес. Толковый словарь. М.: ИНФРА-М, Весь Мир, 1998.
- Блэк Дж.* Экономика. Толковый словарь. – М.: ИНФРА-М, Весь Мир, 2000.
- Брагин В.А., Осаковский В.В.* Оценка естественного уровня безработицы в России в 1994-2003 гг.: Эмпирический анализ // Вопросы экономики. 2004. № 3.
- Бреев Б.Д.* Безработица в современной России. М.: Наука, 2005.
- Винокуров Е.Ф.* К вопросу об определении уровня естественной безработицы // Экономическая наука современной России. 2012. № 1.
- Лопатников Л.И.* Экономико-математический словарь. 5-е изд. М.: Дело, 2003.
- Тарасевич Л.С., Гальперин В.М., Гребенников П.И., Леусский А.И.* Макроэкономика. 3-е изд. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского гос. университета экономики и финансов, 1999.
- Friedman M.* The Role of Monetary Policy // American Economic Review. 1968. Vol. 58. March.

ПРОБЛЕМЫ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ БАЗЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В СВЯЗИ С РОСТОМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МАССЫ КИТАЯ И ЕГО ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ЭКСПАНСИЕЙ

1. ОБ УНИКАЛЬНОМ ХАРАКТЕРЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КИТАЯ

В 2011 г. КНР выплавил 630 млн т чугуна (КСОК., 2012, с. 136). Мировая выплавка чугуна без Китая составила в предкризисном 2008 г. 457 млн т (Россия..., 2010, с. 193). В том же 2011 г. Китай произвел 684 млн т стали (КСОК, 2012, с. 136). Мировое производство стали без Китая составило в 2008 г. 729 млн т (Россия..., 2010, с. 195). В 2011 г. Китай произвел 2085 млн т цемента, этого «хлеба» строительства (Там же). Мировое же производство цемента без Китая составило в 2007 г. 1416 млн т, а в 2008 г. – около 1,5 млрд т (Россия..., 2010, с. 191).

Соединенные Штаты в том, что касается реального сектора мировой экономики, могут претендовать на некоторую уникальность в области потребления пиломатериалов и нефтепродуктов. Как ни парадоксально, но нет оснований полагать, что в области производства высокотехнологичной продукции (к каковой, как известно, относится производство ряда видов электронной техники и прежде всего вычислительной техники, авиаракетостроение, изделий медицинской техники, измерительных приборов, часов (!) и часть продукции фармацевтической промышленности (см., напр.: (Индикаторы..., 2010., с. 276)). США занимают твердое первое место. Скорее всего, они и по размерам производства высокотехнологичной продукции в целом уже сегодня заметно уступают КНР. Так, в области производства микрокомпьютеров США многократно уступают КНР, которая произвела в 2011 г. 320 млн микрокомпьютеров (КСОК, 2012, с. 137).

Валовой доход сверхлимитных промышленных предприятий (в данном случае это предприятия с валовым доходом, превышающим 20 млн юаней) составил 121 трлн юаней, из которых на долю предприятий, контролируемых государством, приходилось 22,83 трлн юаней, на долю кооперативных предприятий – 1,26 трлн юаней, на долю акционерных предприятий с местным капиталом – 47,89 трлн юаней, на долю предприятий с иностранным капиталом, включая капитал из Гонконга, Тайваня и Макао, – 21,86 трлн юаней, на долю предприятий, принадлежащих местным капиталистам без учета акционерных) – 25,83 трлн юаней (КСОК, 2012, с. 131).

Курс юаня в среднем за 2011 г. – 6,45 юаней за долл. (КСОК, 2012, с. 64). Валовой доход сверхлимитных промышленных предприятий Китая в долларовом исчислении, считая по курсу, составил в 2011 г. 19 трлн, что в 3 раза больше валового дохода всех предприятий промышленности США и примерно соответствует валовому доходу всех предприятий промышленности развитых стран. Считая по ППС промышленного юаня, этот показатель на 15–20% больше. И это без учета нижелимитных предприятий. В ближайшие

2–3 года промышленность КНР по объему производства сравнивается с мировой без Китая. Только на 56 998 сверхлимитных предприятиях с участием иностранного капитала (считая и предприятия с капиталом из Гонконга, Макао и Тайваня) в 2011 г. в среднегодовом исчислении работало 25,33 млн чел. (КСОК, 2012, с. 131), что в 2 раза превышает занятость во всей обрабатывающей промышленности США.

2. МЕСТО КНР В МИРОВОЙ ПРОГРАММЕ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Сталь потребляется в основном в сфере капитального строительства, цемент – почти исключительно в сфере капитального строительства. Судя по размерам производства и потребления стали и цемента, размеры капиталовложений в основные фонды экономики КНР сопоставимы с таковыми во всем остальном мире. и они превышают 10 трлн долл. Номинальная величина капиталовложений в основные фонды экономики КНР составила в 2011 г. 31,1 трлн юаней. (КСОК, 2012 с. 53). Считая по курсу 6,45 юаней за 1 долл., это 4,8 трлн, что почти в 2 раза больше, чем в США в предкризисном 2008 г. В пересчете по ППС юаня в сфере капитального строительства этот показатель в 2 раза больше, то есть, как и следует из данных о потреблении стали и цемента, около 10 трлн долл.

Примерно 40% инвестиций приходится в КНР на промышленность (КСОК, 2012, с. 55–56), что намного больше, чем во всем остальном мире, взятом в целом. В абсолютном исчислении Китай инвестирует в промышленность примерно в полтора раза больше, чем весь остальной мир, и примерно в 5 раз больше, чем США, что позволяет ему совместить процессы быстрого наращивания производственного аппарата промышленности и его быстрого обновления.

Сравнительно широко распространена точка зрения, согласно которой своим успехам экономика КНР обязана в первую очередь иностранным капиталовложениям. Но если взять в расчет объем капиталовложений в экономику КНР экономику развитых стран, то ясно, что этого просто не может быть. В 2011 г. на долю иностранных капиталовложений в экономику КНР, включая капиталовложения из Гонконга, Макао и Тайваня, приходилось лишь 3,2% всех капиталовложений, причем на долю собственно иностранные капиталовложения приходилось лишь 0,3% всех капиталовложений (КСОК, 2012, с. 49). Для сравнения: на долю капиталовложений, финансируемых за счет внутренних кредитных источников в 2011 г. приходилось около 15% суммарного объема капиталовложений (см. там же). Далеко не исключено, что при консервации существующей модели инвестиционной политики в Китае и за его пределами объем инвестиций в экономику КНР в 2025 г. превысит объем инвестиций в мировую экономику без Китая в 2 раза

3. ИНДИКАТОРЫ РАЗМЕРОВ ВВП КНР

Согласно распространенным оценкам, несмотря на все свои хозяйственные успехи КНР все равно стоит по размерам ВВП на втором месте в мире; ВВП Соединенных Штатов, мол, много больше. Однако не нужно забывать, что ВВП, это не нефть, не золото,

не серебро и даже не зерно. Это всего лишь стоимостной, статистический показатель, получаемый путем агрегации других стоимостных показателей, и при этом это такой показатель, величина которого ощутимо зависит от способа его исчисления. Не может быть такого положения, чтобы страна *X* превышала страну *Y* практически по всем экономически значимым производственным позициям, а по ВВП отставала бы от нее. Если зубы тигра больше зубов волка, то не может быть, чтобы тигр был меньше волка. Поэтому не приходится удивляться, что первые оценки, согласно которым ВВП КНР считая по паритету покупательной способности (ППС) юаня сопоставим с американским, появились более чем 30 лет назад. Так по оценке американских специалистов, подготовленной не просто так, а в рамках очередного раунда Программы международных сопоставлений ООН, ВВП КНР, еще в 1987 г. составлял, считая по паритету покупательной способности юаня 97% (!) от ВВП США (Экономическое..., 1989, с. 158).

Налицо парадокс: по мере роста экономики КНР распространенные оценки ВВП уменьшаются. На 2005 г. ВВП КНР исчислялся МВФ в 85% от ВВП США, в дальнейшем же при счете по ППС юаня ВВП КНР опустился ниже этой величины.

О реальной величине ВВП КНР, по состоянию на 2011 г. нетрудно составить представление по данным (1) о размерах капитального строительства; (2) о массе денег в обращении и (3) о величине валовой продукции промышленности капиталовложения в основные фонды экономики КНР, как упоминалось выше, составляли в 2011 г. 31,1 трлн юаней. Номинальная величина ВВП КНР в 2011 г. – 47,1 трлн юаней (КСОК, 2012, с. 20). Согласно этим данным, на долю капиталовложений в основные фонды в 2011 г. приходилось 66% ВВП КНР. Это явно неправдоподобно. Характерно, в 1978 г., за год до начала реформ, этот показатель был вдвое меньше (КСОК, 2012, с. 34, 35). При номинальной величине инвестиций в основные фонды экономики в 31 трлн юаней минимальная величина ВВП в 3 раза больше – 93 трлн юаней, или 14,4 трлн долл. При счете по ППС этот показатель будет в 2 раза больше.

Среднегодовая величина денежного агрегата М1 в 2011 г. 28 трлн юаней (КСОК, 2012, с. 79). Соответствующая величина ВВП – около 140 трлн меньше 100 трлн юаней.

В условиях рыночной экономики валовая продукция промышленности (ВПП) превышает ВВП в 2011 г. ВПП КНР не меньше 120 трлн (см. выше). ВВП КНР в 2011 г. соответственно не меньше 120 трлн юаней.

Принятая в КНР методика исчисления ВВП в последние годы, по-видимому, перестала соответствовать общепринятой.

4. МЕСТО КНР В МИРОВОМ ЭКСПОРТЕ

Несмотря на то, что КНР превратилась в самого крупного в мире экспортера, **доля КНР в мировом выгледит относительно небольшой**. В 2011 г. она составляла 1899 млрд долл. при суммарном размере мирового экспорта 18 217 млрд долл. (КСОК, 2012, с. 195). Экспорт США в 2011 г. – 1481 млрд долл. (там же). Сравнительно с миро-

вым импортом (18 381 млрд долл.), импорт КНР в том же 2011 г. также относительно невелик (1744 млрд долл.) и значительно меньше американского импорта – 2265 млрд долл. (там же).

Но посмотрим на ситуацию под более крупным увеличением.

Во-первых нужно внести поправку на занижение курса экспортного юаня, которое, судя по американским жалобам, является вполне ощутимым – не менее 20%. Получается, что экспорт КНР при исчислении в ценах, сопоставимых с ценами американского экспорта, составлял в 2011 г. примерно 2,2 трлн.

Во-вторых, нужно принимать во внимание взаимный экспорт и соответственно импорт развитых стран. С учетом такового оказывается, что экспорт вместе взятых развитых стран во внешнее экономическое пространство составлял в 2011 г. лишь примерно 3 трлн долл. И был вполне сопоставим с экспортом всего китайского мира (КНР, Гонког, Макао, китайские предприниматели в странах Юго-Восточной Азии) также во внешнее экономическое пространство.

Еще 10 лет назад в мире был только один «экспортный центр», в виде Северо-Атлантического экспортного сообщества. Ни Япония, ни страны-члены АСЕАН даже отдаленно «не тянули» на то, чтобы составить конкуренцию Северо-Атлантическому экспортному центру.

Теперь же таковых два – Северо-Атлантический экспортный центр и КНР. Причем этот второй экспортный центр через некоторое время (3–5 лет) заметно превзойдет первый.

В связи с возникновением второго мирового экспортного центра в виде КНР система мировой торговли уже претерпела радикальные изменения, и это имеет далеко идущие последствия не только для мировой экономики в целом, но и для экономики России. Лет 10 назад было совершенно очевидно, что Россия после вступления в ВТО будет втянута в орбиту Северо-Атлантического экспортного сообщества. Но сейчас далеко неясно, в чью орбиту она в конце концов в качестве члена ВТО будет втянута. Возможны большие неожиданности для тех, кто втянул Россию в ВТО.

5. ПОСЛЕДСТВИЯ ПРЕВРАЩЕНИЯ КНР В КРУПНОГО ИМПОРТЕРА СТРАТЕГИЧЕСКИ ВАЖНЫХ ВИДОВ МИНЕРАЛЬНОГО СЫРЬЯ И ПРОДУКТОВ ЕГО ПЕРВИЧНОЙ ПЕРЕРАБОТКИ

Проблема в том и состоит, что экономике Китая нужно огромное количество минерального сырья, по многим позициям – сопоставимое с потребностью в сырье всего остального мира. Поэтому, хотя Китай располагает крупной минерально-сырьевой базой, собственное производство КНР ряде стратегически важных видов сырья, включая углеводородное сырье, медь и железную руду, даже сегодня далеко не покрывает потребностей. Принципиальное значение имеет тот факт, что на долю КНР приходится весьма значительный процент импорта ряда стратегически важных видов минерального сырья, тогда

как еще в конце прошлого столетия на долю КНР приходилась лишь относительно небольшая часть импорта минерального сырья.

Пример 1. В 2010 г. КНР импортировала 4,3 млн т меди и медных сплавов, тогда как ее собственное производство рафинированной меди составило в 2010 г. 4,53 млн т (НСБК, 28.02.2010). На китайский импорт приходится 1/4 всей меди, произведенной за пределами КНР.

Пример 2. В 2008 г. КНР импортировала 628 млн т железной руды (НСБК, 25.02.2010). Мировое железной руды за пределами КНР в 2008 г. – 1744 млн т, в Китае – 824 млн т (Россия..., 2010, с. 166, 167). Китай импортировал 36% всей руды, добытой за пределами КНР. Потребление железной руды, включая приращение запасов, если таковое вообще имело место, составило в КНР в 2008 г. – 1452 млн т, а в «мире без Китая» – 1116 млн т. Примерно та же ситуация в 2010 г. Импорт железной руды КНР в 2010 г. составил 619 млн т (НСБК, 28.02.2010).

Пример 3. В 2010 г. импорт КНР нефти и нефтепродуктов составил 276 млн т (НСБК, 28.02.2011). Или примерно 1/10 мирового экспорта нефти и нефтепродуктов. Но при этом после 1999 г. чистый импорт КНР нефти и нефтепродуктов вырос более чем на 200 млн т. тогда как вся мировая добыча нефти без КНР увеличилась лишь незначительно больше, чем на 200 млн т (с 2000 г. по 2007 г. мировая добыча нефти без КНР увеличилась только: на 248 млн т, из которых 146 млн т пришлось на долю России (Россия..., 2010, с. 23, 162).

До 2000 г., мировой рынок минерального сырья был депрессивен, а цены на минеральное сырье были соответственно низкие. После 2000 г. в связи с действием фактора китайского импортного спроса он по ряду стратегически важных позиций и даже, можно сказать, в целом, перестал быть депрессивным и в результате цены на минеральное сырье стали расти. Следующие относящиеся к Российскому экспорту, данные позволяют понять насколько изменилось положение: средние экспортные цены на руды и концентраты железные увеличились с 2000 г. по 2008 г. в 5,65 раза, на нефть – в 3,78 раза, на нефтепродукты – в 3,89 раза, на уголь – в 3,03 раза, на газ природный – в 4,08 раза (Россия..., 2010, с. 510). Обращает внимание рост экспортной цены газа. Доля Китая в мировом импорте газа в 2008 г. все еще была незначительной. Но газ – углеводородное сырье и, поскольку Китай «нагрузил» рынок углеводородного сырья увеличением нефтяного импорта, цены на газ также стали расти.

Если подвести последствия имевшего место в последнее десятилетие «вторжения» Китая на мировой минерально-сырьевой рынок, то они таковы: 1) по ряду позиций Китай не только занял выдающиеся позиции в мировом минерально-сырьевом импорте (относя сюда и импорт продуктов переработки сырья), но и стал крупнейшим импортером сырья (железная руда, медь, нефтехимическое сырье); 2) «вторжение» Китая на мировой минерально-сырьевой рынок явилось основным фактором увеличения мировых экспортных цен на минеральное сырье после 1999 г.; 3) поскольку Китай и дальше будет наращивать импорт сырья (особенно углеводородов), имевшее место в последнее десятилетие из-

менение ценовой ситуации на мировом минерально-сырьевом рынке в целом необратимо; 4) к 2025 г. доля КНР в мировом импорте сырья может вполне увеличиться до 30–40%, что на мировом рынке железной руды уже имеет место; 5) именно потому, что рост цен на минеральное сырье и в первую очередь на углеводородное сырье непосредственно связан с динамикой китайского импорта этого сырья, можно сделать вывод, что превращение Китая в крупного экспортера даже одного только углеводородного сырья уже обошлось развитым странам после 2000 г. в несколько триллионов долларов (именно так!); 6) страны, производящие углеводородное сырье, выиграли от превращения Китая в крупного импортера этого сырья соответственно также несколько триллионов долларов; 7) в числе этих выигравших находится и Россия, которая в экономическом смысле была буквально спасена ростом цен на продукцию ее нефтегазовой промышленности.

В КНР идет стремительная автомобилизация (годовое производство автомобилей шло в последние годы на уровне 18–19 млн ед. в год). Даже за счет этого фактора в перспективе ближайшего десятилетия спрос КНР на нефть и продукты ее переработки увеличится за 10 лет минимум на 200 млн т. Фактически потенциальные размеры прироста потребности КНР в нефти и нефтепродуктах в будущем в лучшем случае будут соответствовать возможностям увеличения мировой нефтедобычи. Данный фактор, даже если не брать в расчет рост с течением времени спроса на углеводородное сырье в ряде других стран, исключает возможность возврата в эпоху низких нефтяных цен.

Около 2025 г. Китай выйдет на первое место в мире по размерам импорта нефти и нефтепродуктов, тогда как импорт нефти развитыми странами в лучшем случае останется на прежнем уровне. Однако он может и сократиться, поскольку даже с учетом значительного роста мировой добычи и экспорта газа, цена на нефть в перспективе по 2025 г. может увеличиться. И это произойдет наверняка, если Китай, сталкиваясь с серьезными экологическими проблемами, начнет замещать уголь как основной источник нефтью и газом. Суть проблемы в том, что Китай в состоянии в перспективе «проглотить» весь мировой экспорт нефти и газа даже с учетом появления на мировом рынке в больших количествах сланцевых нефти и газа.

6. ВЛИЯНИЕ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНОЙ ЭКСПАНСИИ КНР НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ В ОБОБЩЕННОМ ПРЕДСТАВЛЕНИИ

Экспортно-импортная экспансия КНР выгодна для развивающихся стран и всех стран, являющихся экспортёрами минерального сырья и особенно железной руды, меди и углеводородов. Выгодна она пока что и для России. Невыгодна она для развитых стран в целом и особенно для США и ЕС. Во-первых, в связи с резким увеличением в последнее десятилетие цен на сырье и углеводороды, поскольку таковое имело основной причиной превращение КНР в крупного импортера минерального сырья и продуктов его первичной переработки. Во-вторых, по той причине, что китайский экспорт в США и ЕС, поскольку он не уравновешивается импортом КНР из США и ЕС, постепенно «убивает» обрабаты-

вающую промышленность США и ЕС. Во-вторых, по той причине, что, в качестве экспортера продукции обрабатывающей промышленности в развивающиеся страны КНР постепенно замещает в этом качестве развитые страны.

И США и ЕС хотели видеть КНР членом ВТО в расчете на то, что после вступления КНР в ВТО китайский рынок будет гораздо более доступен для «освоения» и они его «освоят». Произошло же нечто противоположное. После вступления в ВТО КНР получила возможность «освоить» с пользой для себя рынок США и ЕС, что она и не преминула сделать. Задача извлечения пользы из вступления КНР в ВТО оказалась США и ЕС не по зубам.

7. ПОЧЕМУ СООТНОШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИЛ БЫСТРО МЕНЯЕТСЯ В ПОЛЬЗУ КНР И ПОСЛЕДСТВИЯ ТАКОГО СМЕЩЕНИЯ

Экономика Китая в том виде, какой она приобрела в постмаоцзэдуновскую эпоху, избежала и провалов и катастроф именно потому, что руководители его экономики практически всегда исходили из принципа приоритетности задачи развития реального сектора экономики. На практике следование этому принципу предполагало последовательное проведение политики адаптации экономической политики и институциональной структуры экономики (то есть того, что принято именовать экономической моделью) к условиям экономической обстановки. Меняется обстановка – меняется и модель. Больше или меньше доля частного капитала в экономике – не имеет значения. Важно, лишь, чтобы она соответствовала условиям обстановки. Использование эффективной экономической модели, (регулируемая смешанная экономка, в основном аналогичная таковой Западной Европы в 50–70-е гг. прошлого столетия) основная причина экономических успехов КНР. Она же причина № 1 быстрого увеличения удельного веса КНР в мировой экономике.

Но есть и причина № 2 быстрого увеличения удельного веса КНР в мировой экономике – это перестройка экономики развитых стран и их экономических сателлитов в соответствии с требованиями так называемой неолиберальной экономической модели. Перестройка эта начала в середине 70-х гг. прошлого столетия после того как в соответствии с решениями, принятыми на конференции в Ямайке, валюты были отвязаны от золота и был утверждена в качестве нормы практика определения курса валюты рынком и принцип недопустимости использования системы множественных курсов. Принципы, положенные в основу новой модели таковы (помимо того, что курс валюты должен определяться рынком): 1) как можно больше либерализации внутреннего рынка; 2) как можно больше открытости каждой отдельной экономики (то есть отказ в идеале от принципа согласования условий работы данного и мирового рынка) и в конце концов – ликвидация всех экономических границ); 3) как можно больше приватизации, возможно более полное вытеснение государства из экономики. Строго говоря, эту модель следует назвать не неолиберальной, а американской – она была сконструирована в США, а затем навязана как развитым странам, так и большинству прочих стран. Но не всем. Китаю, Индии, Ирану,

Турции и ряду других стран ее навязать ее не удалось. В Китае, Индии, Иране, Турции, отчасти в Бразилии, не говоря уже о Венесуэле, все еще планируют.

Как и действующая в КНР экономическая модель, американская экономическая модель построена на принципе оптимизации. Вопрос только в том, что оптимизируется. В Китае оптимизируется развитие реального сектора экономики. В США – финансового. 40 лет назад и еще более 50 лет назад финансовый сектор экономики США не был безусловным фаворитом действовавшей тогда системы экономического целеполагания, хотя он и тогда имел огромное значение. Но все-таки по отношению к нефинансовому сектору экономики в целом, он занимал обслуживающую позицию. Доля его в суммарной массе прибыли, генерируемой экономикой США, составляла $\frac{1}{5}$. А в период, предшествующий текущему мировому кризису, она составляла $\frac{1}{2}$. То есть, в результате преобразований, в неолиберальном духе реальный сектор американской экономики превратился в приставку, в золушку, в элемент обслуживания финансового сектора, чего не было нигде и никогда. Это очень серьезный момент.

Соответственно, развитие реального сектора практически остановилось. И то, что финансовый сектор отсасывает из реального сектора и особенно – из промышленности прибыль, является лишь одной из причин этого. Вторая причина, причем не менее важная, умаления роли реального сектора экономик американского типа, состоит в том, что деятельность финансовых рынков этих экономик постоянно порождает большие риски (много большие сравнительно с рисками, которые система финансовых рынков генерировала 40 или 50 лет назад).

Соответственно склонность к производственным капиталовложениям, и в особенности к капиталовложениям в долгосрочные и дорогостоящие проекты, ныне у субъектов рынка американского типа много ниже, чем 40 или 50 лет назад. А государству фактически запрещено быть стратегическим инвестором, так, по крайней мере, обстояло дело до последнего кризиса, когда пришлось вспомнить о государстве.

Вот так и получилось, в конце концов, что соотношение объемов промышленного производства в КНР и США даже если считать по курсу, составило в 2010–2011 гг. 3:1.

При консервации США и развитыми странами используемой ими экономической модели, соотношение промышленного производства КНР, с одной стороны, и США и ЕС, вместе взятых, КНР, с другой стороны, увеличится к 2025 г. с нынешних примерно 3:1, до примерно 5:1.

8. НОВОЕ РАСЩЕПЛЕНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО БАЗИСА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Фактически мы сейчас снова, как когда-то имеем соревнование двух экономических систем, принявшее в настоящее время форму соревнования двух моделей: неолиберальной, американской по происхождению модели, и модели регулируемой рыночной экономики смешанного типа. Модель регулируемой рыночной экономики смешанного типа в свое время выиграла экономическое соревнование у экономической модели совет-

ского типа, а в настоящее время выигрывает экономическое соревнование у неолиберальной экономической модели. В первом случае соответственно блок развитых стран выиграл (хотя и с оговорками), экономическое соревнование с СССР. Во втором Китай выигрывает экономическое соревнование у блока развитых стран, причем фактически он уже выиграл.

Около 1970 г. в мировой рыночной экономике полностью доминировали страны с регулируемыми смешанными экономиками, типичным образом представленными экономиками Франции, Италии, Южной Корей. Около 2025 г. они – опять-таки будут полностью доминировать в мировой экономике.

ЛИТЕРАТУРА

Индикаторы науки. 2010. Статистический сборник. М.: НИУ ВШЭ, 2010.

Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран. Обзор за 1988 г. и начало 1989 г. // Приложение к журналу «Мировая экономика и международные отношения». М.: Правда, 1989.

КСОК (Краткий статистический очерк Китая: «Чжунго тунци чжайя»), 2012.

Россия и страны мира: Стат. сборник. М.: Росстат, 2010.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В настоящее время для стран с переходной экономикой, включая Армению, актуализируется использование понятийного аппарата новой институциональной экономической теории для перехода от абстрактных схем классической экономики к анализу, адекватному реальной действительности как в макро-, так и микроэкономике, что позволит реализовать научные подходы к управлению институциональными изменениями [1] и моделированию социально-экономического развития страны [2].

С точки зрения теории транзакционных издержек, являющейся составной частью новой институциональной экономики, появление денег явилось как бы удовлетворением спроса общества на снижение транзакционных издержек общества в процессах обмена результатами экономической деятельности (транзакций) экономических агентов. Это, казалось бы, очевидное утверждение имеет и строгое математическое доказательство в рамках применения математического аппарата теории игр [3].

В истории человечества «изобретение» денег по своей значимости для развития рыночных экономических отношений равноценно изобретению колеса для развития технического прогресса. На смену натуральному хозяйству с ограниченным количеством субъектов, входящих во взаимодействия по поводу бартерного обмена товарами (а вернее, правами или пучками прав собственности в соответствии с теорией прав собственности [4]), приходят открытый рынок и рыночные отношения.

Любое взаимодействие на рынке (любая транзакция) сопровождается транзакционными издержками, аналогично трению в механике. Понятие «транзакционные издержки» было введено в экономическую литературу Р. Коузом в его статье «Природа фирмы» (1937 г.) [5], а идеи развиты О. Уильямсоном в теорию транзакционных издержек [6].

Формирование денежного рынка предложения денежных ресурсов и спроса на них и необходимость снижения кардинальным образом огромных транзакционных издержек по сведению друг с другом субъектов, предлагающих денежные ресурсы, с субъектами, нуждающимися в них для осуществления бизнес проектов, предопределило появление института банковской деятельности.

Банки, как финансовые посредники, осуществляя функцию привлечения и аккумуляции свободных в определенные промежутки времени денежных средств кредиторов (вкладчиков) и распределения их на определенное время среди заемщиков, существенно уменьшили транзакционные издержки общества по сравнению с рынком, где функционируют только частные кредиторы и заемщики.

Тем самым банки выступают посредниками и гарантами в перераспределении пучка прав собственности в отношении денег¹.

Преимущества банков по снижению транзакционных издержек заключаются в способности банков добиваться экономии от масштаба и от разнообразия своей деятельности, на основе специализации в сборе, обработке и анализе необходимой информации. Вместе с тем, банки в свою очередь порождают транзакционные издержки общества, обусловленные платой за осуществление банками функции финансового посредничества.

Теория транзакционных издержек находится в процессе своего развития, что проявляется в разнообразии подходов к анализу транзакционных издержек и к их классификации. Не вдаваясь в анализ особенностей подходов различных авторов, в данной работе рассматриваются только транзакционные издержки в связи с банковской деятельностью. При этом, ключевой проблемой анализа транзакционных издержек является проблема их измеримости, поскольку указанные издержки имеют не только различные структуры из-за различия подходов, но и содержат в себе документально зачастую не фиксируемые потери временного, морального и т.п. характера.

Первой попыткой количественного измерения транзакционных издержек в экономике в целом считается статья Дж. Уоллиса и Д. Норта «Измерение транзакционного сектора в американской экономике в 1870–1970 годах» [8]. Основой проведенного ими анализа является введенное ими разграничение «трансформационных» издержек и транзакционных издержек. Под трансформационными издержками они понимают «... издержки, связанные с превращением затрат в готовую продукцию, издержки по осуществлению трансформационной функции» [8, р. 97], т.е. издержки связанные с физическим воздействием на предмет, с изменением его физико-химических параметров.

Вследствие применения вышеуказанного методологического подхода (макрэкономического подхода) вся экономика состоит из двух секторов – трансформационного и транзакционного. При этом, транзакционные издержки выявляются и измеряются через анализ четырех типов отношений и соответствующих им видов деятельности:

- а) отношения между отдельными покупателями и продавцами,
- б) внутрифирменные отношения,
- в) производство услуг фирмами-посредниками различных видов
- г) отношения связанные с защитой прав собственности.

Макрэкономический подход Уоллиса и Норта позволяет выделить особую категорию фирм, основная деятельность которых связана с оказанием транзакционных услуг. Соответственно этому, можно выделить четыре так называемые транзакционные отрасли, в которых сгруппированы транзакционные фирмы, вся деятельность которых на уровне экономики в целом приравнивается к чисто транзакционным услугам, а результаты деятельности – к транзакционным издержкам общества:

¹ Актуальность и необходимость тщательной спецификации прав собственности для развития контрактных отношений с целью минимизации транзакционных издержек самих банков показана, например, в [7].

- финансы и операции с недвижимостью.
- банковское дело и страхование.
- юридические услуги.
- оптовая и розничная торговля.

Анализ Уоллиса и Норта показал, что за 100 лет, начиная с 1870 г., транзакционный сектор экономики США увеличился примерно на 28%.

Из работ, посвященных измерению транзакционного сектора экономики, основанных на применении методологии Уоллиса и Норта, следует отметить исследование проведенное М. Гертманом [9], в которой он предпринял попытку сравнительного анализа транзакционного сектора в экономиках США, Германии, Франции и Японии в период с 1990 гг. Отметим, что во всех указанных экономиках наблюдался рост доли транзакционного сектора в экономике, несмотря даже на снижения стоимости отдельных видов транзакционных услуг.

Одной из первых попыток количественной оценки транзакционных издержек на отдельно взятом рынке можно считать работу Харолда Демсетца «Издержки транзакции» (1968 г.) [10]. Рассматривая Нью-Йоркскую фондовую биржу (НФБ) как средство обеспечения быстрого обмена ценными бумагами и, соответственно, правами собственности на реальные активы, Х. Демсетц измерение транзакционных издержек связывал с издержками использования НФБ для осуществления быстрого обмена акций на деньги. Методологической основой этой работы также как и у Д. Норта и Дж. Уоллиса выступал «секторальный» подход, т.е. НФБ представлялась как полностью транзакционная фирма.

До настоящего времени было сделано мало попыток исследований и измерений транзакционных издержек банковской системы. Следует отметить в этой связи пионерскую работу Маргарет Польски (2000г.) на примере банковской системы США за период с 1934–1998 гг. [11]. Анализируя банковский сектор с макроэкономических позиций, и полностью относя его к транзакционному сектору экономики, М. Польски идентифицировала и измерила в динамике транзакционные издержки в банковской системе США.

Согласно исследованию М. Польски, транзакционные издержки банковской деятельности формируются из:

- а) процентных расходов, отражающих затраты на средства, необходимые для осуществления банковской деятельности;
- б) непроцентных расходов, отражающих затраты на информацию, координацию и защиту прав собственности.

Исследование М. Польски показало, что в период с 1934 по 1998 г. процентные расходы имели тенденцию к повышению, а непроцентные – к понижению. При этом суммарные транзакционные издержки процентных и непроцентных расходов увеличиваются за этот период с 69% от общего дохода в 1934 г. до 77% в 1998 г.

М. Польски выявила также обратную зависимость указанных двух видов транзакционных издержек и цикличность процессов сближения их величин.

В начале 2000-х гг. появились и работы, посвященные измерению транзакционных издержек банков Армении. В первую очередь надо отметить работы А. Вартапяна [12, 13]. В своих работах А. Вартапян предлагает 3 подхода к измерению транзакционных издержек банков и реализует свои предложения на примере деятельности банков Армении в период с 1998 г. по 2001 г. Кратко рассмотрим суть этих трех предложений:

– I подход – «Транзакционный макроэкономический».

Следуя работе Уоллиса и Норта [8], А. Вартапян рассматривает банковскую систему как целиком транзакционную отрасль экономики и, следовательно, как и М. Польски [11], целиком относит процентные и непроцентные расходы банков к транзакционным издержкам. По А. Вартапяну, оба вида транзакционных издержек в указанный период времени растут (напомним, что у М. Польски растут только суммарные транзакционные издержки, но при этом каждая из них имеет обратную зависимость от другой, а точки «схождения» обладают признаком цикличности).

Следует отметить, что несмотря на то, что временной ряд данных занимает только четыре года и поэтому трудно ожидать выявления каких-то заключений, имеющих прикладное значение, тем не менее сам факт того, что наконец-то и в Армении было проведено первое исследование транзакционных издержек банков, уже сам по себе имеет большое значение.

– II подход – «трансформационно-транзакционный – мезоэкономический».

Во II подходе А. Вартапян отходит от методики М. Польски, рассматривая банк как квазитрансформационную фирму, и, как следствие такого методологического подхода, предлагает выделение в банке транзакционных и трансформационных издержек.

В состав транзакционных издержек он включает только непроцентные расходы, а трансформационных – процентные расходы, а также расходы по статье «Всего отчислений» (что, впрочем, непринципиально и несущественно с точки зрения самой идеи рассмотрения банка, как квазитрансформационной фирмы).

Реализуя предложенный им подход, А. Вартапян показывает, что в период с 1998 по 2001 г., как транзакционные, так и трансформационные издержки банков росли, причем, транзакционные – незначительно, а трансформационные – существенно (кстати, они растут так существенно, что А. Вартапян даже ставит вопрос о целесообразности функционирования банковской отрасли в таком виде, но о «целесообразности» таких заключений на таком ограниченном временном отрезке мы уже говорили выше в рамках представления I подхода А. Вартапяна).

– III подход – «управленческо-транзакционный – микроэкономический» (анализ непроцентных расходов).

В рамках III подхода А. Вартапян, развивая II подход, разделяет непроцентные расходы на управленческие («management cost») и транзакционные издержки, используя терминологию, предложенную Харолдом Демсетцем [10].

Под управленческими затратами он, следуя Х. Демсетцу, понимает издержки организации экономической деятельности внутри фирмы (банка), а под транзакционными –

издержки организации экономической деятельности фирмы при ее взаимодействии на рынке. На наш взгляд, III подход концептуально не отличается от II, но, безусловно, полезен с точки зрения еще большей детализации анализа, которая при достаточно представительном временном ряде, возможно, даст возможность формулирования более детальных прикладных предложений и суждений.

В заключение отметим, что все три подхода А. Вартапяна были предложены в 2002 г. [12, 13].

Буквально вслед (в следующий 2003 г.) за работами А. Вартапяна появились исследования транзакционных издержек банковской системы Армении К. Сарояна [14–16], носящие теоретико-методологический характер и в большой мере основывающиеся на критическом анализе работ А. Вартапяна. Для определения транзакционных издержек в банковском секторе К. Сароян предлагает два подхода – макроэкономический и микроэкономический.

– I подход – «макроэкономический подход».

В рамках I подхода используются два метода расчета транзакционных издержек банковской системы: по доходам и расходам. Оба метода основываются на одном уравнении, а именно, расчета прибыли банков. Их различие – различие в группировке их членов, поэтому результаты расчетов, очевидно, тождественно равны. Сама постановка задачи расчета концептуально не отличается от метода М. Польски и, соответственно, А. Вартапяна. Отличие чисто количественное, поскольку К. Сароян включает в состав транзакционных издержек также чистые отчисления в резерв и налог с прибыли.

К. Сароян включает в транзакционные издержки также издержки общества связанные с банкротствами банков. При этом инвестированные в создание и функционирование банков средства он считает «вложениями общества», и, соответственно, транзакционные издержки банкротства измеряет величинами уставных капиталов закрытых банков. Данная идея достаточно спорная, поскольку: а) инвесторы – это не общество, а один из относительно небольших его фрагментов, б) вложение (инвестиция) денег сопровождается передачей создаваемому юридическому лицу – банку всего пучка прав собственности за исключением права на остаточный доход и усеченного стратегическими (неисполнительскими) вопросами права на принятие управленческих решений (особо отметим передачу такого важнейшего элемента пучка прав собственности, как права распоряжения).

Спорным является и включение расходов ЦБ в состав транзакционных издержек банков, поскольку ЦБ (вернее, его банковский надзор) осуществляет функцию информанта института банков (отметим, что в новой институциональной экономике под понятием институт подразумеваются правила игры плюс информант их осуществления [17]).

В целом, в связи с включением в состав транзакционных издержек вышеуказанных издержек, количественно данные К. Сарояна отличаются от данных А. Вартапяна, однако тенденция возрастания транзакционных издержек сохраняется.

– II подход – «микроэкономический».

Концептуально, этот подход полностью повторяет II подход А. Вартаняна (трансформационно-транзакционный – мезоэкономический). Различия между двумя подходами опять таки носят количественный характер, в частности, в состав транзакционных издержек вводятся также чистые отчисления в фонд возможных потерь активов и налоги с прибыли. Поэтому сравнительное сопоставление К. Сарояном этого подхода не со II, а с III подходом А. Вартаняна (управленческо-транзакционно-микроэкономическим), представляется некорректным.

Отличный от вышеупомянутых подход был осуществлен в исследованиях, проводимых в ЦБ РА в период с 2007 по 2012 г. Его условно можно назвать «институционально-инженерным». Суть этого подхода заключалась в попытке выделения всех типов внешних связей банков и исследования характера взаимодействий с целью выявления и измерения транзакционных издержек (трения) [18]. Вводя классификационное различие транзакционных издержек, как экзогенного и эндогенного характера, в первую очередь были исследованы экзогенные транзакционные издержки, на характер и величину которых банки не могут влиять по определению. Безусловно, они по большей части уже учитываются в рассмотренных ранее макро- и микроэкономических подходах, но их локальное выделение преследует чисто прикладные цели – поиск частичных решений проблемы снижения транзакционных издержек банков институциональными средствами, т.е. нормативно-правовыми актами (в этом проявляется инженерный подход к решению проблем).

В качестве первого объекта исследования было выбрано взаимодействие банков с ЦБ в процессах реализации последними функций банковского надзора. Для выявления транзакционных издержек указанного взаимодействия перед банками ставился вопрос о затратах, которые они не несли бы, если бы не было ЦБ. Очевидно, это были затраты по обеспечению ЦБ всевозможными видами регулярной и локальной (разовые запросы) отчетностей, а также затрат по отладке программного обеспечения вводимых изменений в старые форматы отчетностей или введения принципиально новых отчетностей. Исследование показало существенный уровень этих издержек. Надо отметить, что, безусловно, часть этих издержек учитывается в непроцентных расходах банков. Однако были учтены и неформальные, неоставляющие «финансового следа» потери времени на организацию сверхурочной работы конкретных работников, которые также были приведены к финансовому эквиваленту. В результате исследования были сформулированы предложения по институционально-технологическим изменениям, сводящим практически к теоретическому минимуму указанные транзакционные издержки, а также выявлен ряд позитивных экстерналий от реализации предложенного институционального проекта.

Впервые исследованию подверглись и транзакционные издержки в процессах защиты (восстановления) прав собственности банков в судебных и судебно-принудительных системах Армении (иски банков по поводу невозвращенных кредитов и реализации залогового института). Исследованию подверглись все этапы этого процесса – от подачи иска до возмещения невозврата.

Результаты исследования показали огромные транзакционные издержки, измеряемые временем (исследовались только «легальные» издержки), с дальнейшим их перерасчетом в финансовые транзакционные издержки упущенной выгоды банков (в т.ч. экономики в целом). Интересно отметить, что положительной экстерналией подобного исследования является возможность использования его результатов в совершенствовании системы мониторинга банковской системы CAMELS: настройки его на дифференциацию учета чувствительности банков к рыночным рискам эндогенного и экзогенного характера в условиях глобальных кризисов, учета их в стресстестированиях и выработках мер по господдержке санаций [19].

Обобщая изложение проблематики измеримости транзакционных издержек банков можно сформулировать следующие выводы:

1. Необходимо критически отнестись к методике М. Польски [11], поскольку факт отнесения банков к полностью транзакционным отраслям не означает автоматического причисления их затрат (процентных и непроцентных) к транзакционным. Банки являются представителями транзакционных отраслей не своими расходами, а функцией (даже миссией).

2. То же замечание относится к макроподходам А. Вартапяна [12, 13] и К. Сарояна [14–16] в их исследованиях транзакционных издержек банков Армении.

3. Микроподходы А. Вартапяна и К. Сарояна должны быть подвергнуты тщательному анализу и корректировкам в классификационном ракурсе отнесения тех или иных издержек к транзакционным или трансформационным, исходя из их содержательной (смысловой) сути в логике теории транзакционных издержек.

4. Недостаток институционально-инженерного подхода заключается в невозможности проведения исследования только на открытой к публикации информации о банках. Однако его можно использовать в специальных исследованиях самого ЦБ (или других органов банковского надзора в некоторых странах). Преимуществом указанного подхода является возможность разработки конкретных институциональных преобразований с целью минимизации экзогенных транзакционных издержек банков, ибо даже частичное, но актуальное решение проблемы является проявлением чисто инженерного подхода в системотехнике.

5. Основным достоинством подходов типа М. Польски, А. Вартапяна и К. Сарояна является доступность информации для анализа. Но для их развития необходимо уточнить (кроме вышеуказанного в п. 3): о чьих транзакционных издержках идет речь, поскольку в указанных подходах слишком, на наш взгляд произвольно, используются понятия общество, банк, макро, микро и т.д. Представляется, что речь на самом деле идет о следующих сферных транзакционных издержках:

а) транзакционные издержки клиентов банков – это непроцентные доходы банка + (процентные доходы банка – процентные расходы банка); эти транзакционные издержки являются тем практическим минимумом до которого банки уменьшили транзакционные издержки рынка отдельных кредиторов и заемщиков;

б) налог на прибыль – это положительные трансакционные экстерналии, которые возникают в связи с деятельностью банков;

в) трансакционные издержки самих банков – это непроцентные расходы (которые в свою очередь делятся на порождаемые экзогенными или эндогенными факторами), отчисления в фонд возможных потерь активов и налог на прибыль;

Рассматривая эндогенные трансакционные издержки собственно банков, необходимо учесть, что они производятся с определенными целями (минимизации рисков, порождаемых оппортунистическим поведением контрагентов и асимметричностью информации, защитой и восстановлением прав собственности, обеспечением трансакций управления в связи с проблемой отлынивания, обеспечения маркетинговых исследований и рекламы для расширения клиентской базы и т.д. и т.п.), поэтому очень интересно и важно, как нам кажется, исследование наличия их связи с доходами и прибылью банков. Для осуществления этого предложения необходимо исследование трансакционных издержек банков после 2002 г. (период, который охватывается исследованиями А. Вартапяна, К. Сарояна – с 1998 по 2002 г.), что позволит выявить закономерности хотя бы десятилетнего периода, причем периода охватывающего уже «очищенное» банковское поле. В связи с этим представляется, что общепринятое мнение о необходимости снижения трансакционных издержек не является безусловным, и выдвигается гипотеза о существовании проблемы их рационализации, что «трение» не является безусловно отрицательным фактором и в определенных ситуациях и в рациональных пределах – необходимо. Исследованию и обоснованию этой гипотезы будут посвящены дальнейшие работы авторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аветисян А.Г., Аветисян Г.А.* Управление институциональными изменениями: взгляд из Армении // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сб. научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 7. М.: ЦЭМИ РАН, 2006, С. 140–146.
2. *Сандоян Э.М., Аветисян А.Г., Аветисян Г.А.* Институциональная модель социально-экономического развития // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сб. научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 19. М.: ЦЭМИ РАН, 2011, С. 64–71.
3. *Харрис Л.* Денежная теория. М.: Прогресс, 1990.
4. *Капелюшников Р.И.* Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). М.: Прогресс, 1990.
5. *Coase R.H.* The Nature of the Firm // *Economica*. 1937. Vol. 4. № 5.
6. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма: фирмы, рынок, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996.
7. *Аветисян Г.А.* Об институционализации прав собственности в переходной экономике // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сб. научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 17. М.: ЦЭМИ РАН, 2010. С. 134–139.
8. *Wallis J.J., North D.C.* Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970 // Stanley L. Engerman and Robert E. Gallman, Eds. *Longterm Factors in American Economic Growth*. Vol. 51 of *Studies in Income and Wealth*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
9. *Gherman M.* Measuring Macro-Economic Transaction Cost: A Comparative Perspective and Possible Policy Implications. 1998.
10. *Demsetz H.* Cost of Transaction // *Quarterly Journal of Economics*. 1968. Vol. 81. № 1.

11. *Polski M.* Measuring Transaction Costs and Institutional Change in the US Commercial Banking Industry. Paper presented for the Annual Conference of Industry. Paper presented for the Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics, September 22–24, 2000, Tübingen, Germany.
12. *Вартамян А.* Проблемы формирования и развития транзакционного сектора экономики Армении // Аналитический журнал «Рынок капитала в Армении». 2002. № 17, 18 (99, 100). Сент.
13. *Вартамян А.* Отраслевая организация и транзакционные издержки в банковском секторе Армении // Аналитический журнал «Рынок капитала в Армении». 2002. № 23, 24 (105, 106). Дек.
14. *Сароян К.* Теоретические аспекты транзакционных издержек банковской системы // Аналитический журнал «Рынок капитала в Армении». 2003. № 11, 12 (117, 118). Июнь. С. 33–39.
15. *Сароян К.* Макроэкономический подход к измерению транзакционных издержек банковской системы: методы и расчеты // Информационные технологии и управление / Сборник статей 2-2. Ереван, 2003. С. 85–100.
16. *Сароян К.* Транзакционный подход к анализу деятельности банка: методологические основы Аналитический журнал «Рынок капитала в Армении». 2003. № 21, 22 (127, 128). Ноябрь.
17. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Дело, 1997.
18. *Ерзнкян Б.А., Аветисян А.Г., Аветисян Г.А.* К измерению транзакционных издержек на мезоуровне (на примере банковской системы Армении) // Львовские чтения – 2008 / Сборник научных трудов по материалам конференции под ред. С.Ю. Глазьева, Б.А. Ерзнкяна. М.: ГУУ, 2008. С. 180–189.
19. *Аветисян Г.А.* Система CAMELS: особенности применения и предложения по ее развитию в Армении // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сб. научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 15. М.: ЦЭМИ РАН, 2009. С. 117–133.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТЕОРИИ СОЦИАЛЬНОЙ КЛАСТЕРИЗАЦИИ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЕ ЭКОНОМИКИ

В рамках традиционных трактовок социально-трудовых отношений особое место занимают, во-первых, трактовка, что это отношения в первую очередь по распределению и выполнению профессиональных, в том числе руководящих и исполнительных функций в производственном, трудовом процессе (автор рассматривал социально-трудовые отношения с позиций данного подхода [9, 10]). Во-вторых, что это отношения есть отношения по регулированию условий труда, определяющих качество трудовой жизни (данная позиция также ранее получила отражение у автора [8]). При этом условия труда складываются не только из совокупности факторов трудового процесса и окружающей производственной среды, но и определенной социальной среды.

Тем не менее, социально-трудовые отношения необходимо рассматривать, помимо традиционных трактовок, как отношения между экономическими агентами как представителями разных социальных групп с определенными социальными диспозициями и ролями. Эти отношения проявляются в профессиональных структурах экономики и соответственно в таких социальных группах как профессиональные сообщества (профессии), образующие профессиональные социальные кластеры.

Понятие «социальных кластеров не так давно получило свое развитие у В. Макарова [5]. Он отмечает, что по своему исходному смыслу кластер обозначает множество объектов, которые по тем или иным причинам притянуты друг к другу, их что-то существенное связывает, причем не временно, а на долгий период. Социальный кластер удобно, как считает В. Макаров, рассматривать своеобразной юрисдикцией со своей этикой, правилами поведения, своими законами, своей валютой. В. Макаров берет «на себя инициативу называть будущее общество, которое будет конкурировать с капитализмом, обществом социальных кластеров, или социальным кластеризмом» [5]. При этом, уже сегодня, по его мнению, можно выделить следующие социальные кластеры современного общества: предпринимателей, или деловых людей; военных (защитников Отечества); госслужащих (служителей Отечеству); ученых, учителей, врачей; представителей культуры и искусства; священнослужителей.

Данную идею можно считать методологической основой теории социального кластеризации экономики/в экономике. Автор данной статьи развивает теорию социальной кластеризации применительно к профессиональной структуре экономики. Представленные далее аспекты (пространства) понятия профессионального кластера могут в операциональном плане послужить теоретической базой и методологическими критериями профессиональной социальной кластеризации в экономике, проявляющуюся в развитии профессиональных сообществ (профессий) и профессиональной структуры экономики, охватывающей совокупность социально-трудовых отношений.

В целом *профессия* выступает одним из основных стратификационных и сегментирующих факторов на рынке труда, определяющих социальный статус индивида и социальных групп и принадлежность их к конкретным профессиональным сообществам. Разделение труда приводит не только к появлению специализированных видов деятельности, структурируя их в зависимости от сфер общественного производства, но и располагает их в определенной иерархии внутри этой структуры. Те или иные профессии имеют свой достаточно определенный статус, закрепляемый конкретными социальными механизмами.

Кроме этого, внутри самих профессий и профессиональных сообществ возникают «внутренний» и «внешние» рынки труда («ядро», внешняя и внутренняя «периферия»), существенно отличающиеся по своим параметрам. Лучшими условиями труда обладают рабочие места на первичном рынке (в ядре), занятые постоянными (штатными) работниками, заключающими типичные трудовые контракты. Представители периферии, особенно внешней, связанной с атипичными формами занятости (работающие по субподряду, нанятые через трудовые агентства временные работники, самозанятые и т.д.) используются как внешняя дополнительная рабочая сила.

Содержание понятия «профессия» в современной экономике достаточно многогранно. Интересно отметить, что термин «профессия» трактовался Э. Дюркгеймом [3] в свое время как «корпорация», а М. Вебер, рассматривая значения термина социальная «функция», в одном из них рассматривал его фактически эквивалентом термина «профессия». Так, по Веберу профессия есть «способ специализации, точного определения и сочетания функций индивида в той мере, в какой он представляет для него основу постоянной возможности заработка или прибыли». Как отмечает, Р. Мертон, таково частое и на самом деле почти типичное употребление термина некоторыми экономистами, называемыми «функциональным анализом группы» сообщение о распределении профессий в этой группе [6].

Традиционно считается, что профессия – это вид трудовой деятельности и занятий человека, имеющий свои отличия в зависимости от их специфики и выполняемых работником функций. Во всех случаях профессия отражает род деятельности человека, требующей от него определенной подготовки, и одновременно представляет собой важный источник существования и развития. Отсюда, профессия является одновременно характеристикой, как работника, так и процесса труда, рабочего места.

Рассмотрим кратко основанные аспекты (границы) понятия профессионального кластера, и соответственно профессии (профессиональной) общности, на базе которых можно моделировать разные пространства (уровни) профессиональной кластеризации.

В *технологическом аспекте* профессия выступает набором определенных компетенций (знаний, умений, навыков, опыта, квалификации) работников и передаваемых технологий. При этом профессия является формой выражения человеческого капитала и продуктом интеллектуального воспроизводства.

Заметим, что компетентностный подход в управлении и образовании, считаемый сегодня новым, хотя это не совсем так (еще в 60-е гг. советские политэкономы критиковали

ли так называемый «психологический профиль» профессии [1]), раскрывает также *психологический аспект* профессии. В данном аспекте профессия близка к таким понятиям как призвание и самореализация (самоактуализация).

В *экономическом аспекте* профессия является специфической формой конкретного труда (в отличие от абстрактного труда, труда вообще), создающего потребительные стоимости. В данном случае категория «конкретного труда» из марксистской политэкономии близка, хотя методологически и некорректно их объединять, к категории «человеческого капитала» из неоклассической экономики (так же, как близки понятия «абстрактного труда» у Маркса и «чистого труда» у неоклассиков [8]). При этом профессия выступает как продуктом, так и фактором общественного, так и профессионального разделения труда.

В *институциональном аспекте* любая профессия выступает как своеобразный институт, включающий в себя как профессиональные нормы поведения, отражающиеся нормами профессиональной этики, так и профессиональные структуры, выражающиеся в профессиональных сообществах, союзах, ассоциациях.

Профессия как социальный институт представляет собой систему внешних и внутренних связей, включающих антропологические, профессиональные и социальные компоненты, образующую статусно-ролевую подструктуру общества и направленную на удовлетворение общественных и личностных потребностей в социализации и гуманизации обучающегося [2]. Институт профессии обеспечивает воспроизводство единства профессиональных интересов, ценностных ориентации, образцов поведения (профессиональной культуры) и всего образа жизни, присущих определенной профессиональной общности.

Любой специализированный вид деятельности для приобретения статуса профессии проходит процесс *институционализации*, который предполагает [7]: наличие общественной потребности в специализации деятельности; формирование специальных требований, норм и стандартов, характеризующих данный вид деятельности; определение характера специальных способностей, знаний и навыков индивидов, необходимых для выполнения данного вида деятельности; появление методов и способов определения таких способностей и обучения специальным профессиональным знаниям, приемам и навыкам; формирование стимулов и мотивов занятия именно этим видом деятельности на уровне как индивида, так и общества в целом, что связано с престижем профессии, находящем отражение в способности данного занятия быть основным источником дохода; выделение определенных профессиональных интересов, ценностей, норм, стилей и образцов поведения, профессиональных ролей, способствующих сплочению людей по признаку принадлежности к данной профессии и конкретной профессиональной общности; появление особых профессиональных организаций для защиты этих интересов (профессиональные объединения, союзы, ассоциации, цехи и т.д.). Завершение процесса институционализации профессии выражается в формировании профессиональных общностей.

Таким образом, воспроизводство единства профессиональных интересов, ценностных ориентации, образцов поведения и всего образа жизни, присущих данной общности, обеспечивается институтом профессии. В целом, развитие профессий ведет к даль-

нейшей профессионализации общества и является важным фактором институционализации общества.

Отметим, что профессиональные ассоциации и союзы имеют общее происхождение – средневековые цехи, которые эволюционизировались в современные ассоциации и профсоюзы (тред-юнионы). Поэтому у них имеется общая черта: объединение своих членов по профессиональному признаку в целях их защиты и взаимодействия.

Но если профсоюзы в основном занимаются вопросами контроля за выполнением условий трудовых контрактов наемных работников, то ассоциации кроме защиты интересов своих членов способствуют применению их навыков в профессиональной деятельности, а также выполняют роль фильтров между образовательными учреждениями и предприятиями в целях недопущения в свои ряды, а следовательно, к профессиональной деятельности, нежелательных им по ряду причин социальных субъектов. Кроме того, в традиционных профсоюзах в основном действуют административные правоотношения, то в профессиональных ассоциациях – в основном частные.

В *социальном аспекте* профессия, на наш взгляд, выступает одной из форм социального капитала и является, как ресурсом, так и продуктом социального воспроизводства. Вместе с тем, в данном аспекте профессия является важным фактором социальной стратификации и социальной мобильности общества.

Как и иные формы социального капитала, профессия в себя включает: определенные профессиональные сети; определенные профессиональные роли, титулы, статусы; определенные отношения между представителями профессий как неких социальных ролей; определенные институты как нормы поведения представителей различных профессий (профессиональных общностей) согласно социальной структуре и месту в ее иерархии; определенный совокупный образ жизни человека, диктуемый нормами профессиональной этики, включая стандарты заработка, отдыха, общения, и даже личного потребления; определенную производственную и бытовую среду обитания.

Профессия выступает как один из основных *стратификационных факторов*, регулирующих отношения равенства-неравенства в обществе и определяющих социальный статус индивида и социальных групп и принадлежность их к конкретным профессиональным общностям. Разделение труда приводит не только к появлению специализированных видов деятельности, структурируя их в зависимости от сфер общественного производства, но и располагает их в определенной иерархии внутри этой структуры. Следовательно, профессии по своей природе не только дифференцированы, но и иерархичны по отношению друг к другу. Но иерархия профессий определяется не одними только требованиями производственно-технологического разделения труда, но и спецификой конкретного общества, традициями и стереотипами общественного сознания и т.п. Те или иные профессии имеют свой достаточно определенный статус, который закрепляется конкретными социальными механизмами (престиж, оплата труда, социальные гарантии, режим деятельности и т.д.). В силу этого выбор типа профессиональной деятельности определяет в значительной степени социальный статус индивида. Другая причина, превращающая дифференцированность

профессий в стратификационный фактор, заключается в неравенстве способностей и возможностей людей. Кроме того, любая профессиональная деятельность основывается на определенном уровне профессионального мастерства и квалификации, что связано с характеристиками образования и процесса обучения.

В *образовательном аспекте* профессия является продуктом (критерием) системы образования, в том числе профессионального образования и воспитания. Отсюда, профессия выступает одним из главных факторов подготовки и переподготовки кадров для отраслей народного хозяйства, в том числе промышленности (здесь профессию и профессионализацию кадров можно рассматривать в качестве элемента промышленной политики).

С одной стороны, возникновение и развитие профессий и профессиональных общностей есть результат влияния целой совокупности факторов, среди которых особая роль принадлежит системе образования, прежде всего профессионального образования, обеспечивающего подготовку профессионалов разного уровня квалификации, воспроизводство профессиональных кадров, без развития которых невозможна институционализация новых, сложных видов профессиональной деятельности. С другой стороны, само выделение профессионального образования в особый институт общества, а также тенденции его эволюции определяются потребностями, формирующимися под влиянием института профессии.

Здесь уместно отметить, что в рамках институционального подхода к образованию, под ним понимается устойчивая форма организации общественной жизни и совместной деятельности людей, включающую в себя совокупность лиц и учреждений, наделенных властью и материальными средствами для осуществления определенных норм и принципов, социальных функций и ролей, управления и социального контроля, в процессе которых осуществляется обучение, воспитание, развитие и социализация личности с последующим овладением ею профессией, специальностью, квалификацией.

В *историческом аспекте* развитие профессий отражает эволюцию профессионального разделения труда. При этом в новой, постиндустриальной экономике (согласно «благоприятному сценарию», по выражению Дж. Ходжсона [12]) количество профессий неуклонно растет (сегодня их насчитывают в мире около 100 тыс. [11]). Отсюда неслучайно появление сегодня нового направления в науке – исторического профессиоведения и работы исследователей по составлению и развитию Международного исторического стандарта классификации профессий (HISCO) [4].

Таким образом, отметим, что сегодня профессия и профессиональный кластер представляются многоаспектным явлением и понятием, выходящими за рамки экономической науки, и являются важнейшими атрибутами современного человека. Именно в профессии (в ремесле, в профессиональной общности, в профессиональной среде, профессиональном кластере) развивается и социализируется человек, реализует себя, творит историю и себя, находит поддержку и общение, выполняет свое предназначение для общества.

Зарождение профессиональной кластеризации в европейской истории неразрывно связано с развитием цеховой системы, окончательно отделившей промышленность (ремесла) от земледелия, города от деревень. Средневековые цехи постепенно эволюциони-

ровали в корпорации, тред-юнионы, профессиональные союзы, ассоциации, объединения. Особую роль в постиндустриальной экономике будут играть самоуправляемые, в том числе «сетевые» профессиональные ассоциации, имеющие исторические корни в цеховой системе и отражающие эволюционный процесс не только институционализации и социализации социально-трудовых отношений, но и профессиональной кластеризации (ранее автор говорил о процессе «корпоратизации труда» [8]). Отсюда логика развития социально-трудовых отношений в экономике заключается в их расширяющейся институционализации, социализации, кластеризации (корпоратизации).

Отметим, что процесс социализации социально-трудовых отношений нашел отражение в современном российском Трудовом кодексе, в котором упоминаются оба понятия. Но если трактовке трудовых отношений уделяется ст. 15 ТК РФ; то при упоминании социально-трудовых отношений в ряде статей кодекса их трактовка в тексте закона отсутствует. В этих отношениях (если их методологически отделить от категории «трудовых отношений») появляется третья сторона, осуществляющая регулирование и социальный контроль. Так, в условиях перехода к постиндустриальной экономике традиционные двухсторонние трудовые отношения сменяются многосторонними отношениями в силу расширения практики заключения атипичных трудовых контрактов и атипичных форм занятости. Подчеркнем, что для защиты прав работников, для подлинного социального равноправия, в целях социального контроля необходимы третьи стороны, в том числе государственные органы власти и объединения традиционных профессиональных союзов. Работник, подписывая договор, должен представлять определенную социальную организацию, социальную общность. Именно так будет реализована идея классика об обществе будущего – ассоциации свободных производителей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Белкин В.Б.* Проблемы профессионального разделения труда и подготовка рабочих кадров в СССР. Автореф. ... дисс. д-ра экон. наук. М., 1967.
2. *Введенский В.Н.* Развитие педагогической профессии как социального института. Автореф. дисс. д-ра пед. наук. СПб., 2005.
3. *Дюркгейм Э.* Общественное разделение труда. М., 2003.
4. Историческое профессиоведение: источники, методы, технология анализа: Сб. научн. статей. / Под ред. В.И. Владимирова, М. ван Левина. Барнаул, 2008.
5. *Макаров В.Л.* Социальный кластеризм. Российский вызов. М.: Бизнес Атлас, 2010.
6. *Мертон Р.* Социальная теория и социальная структура. М.: Хранитель, 2006.
7. *Радаев В.В. Шкаратан О.И.* Социальная стратификация. М.: Аспект-пресс, 1996.
8. *Сухинин И.В.* Историко-институциональный анализ социально-трудовых отношений в экономике: Монография. М: ГУУ, 2011.
9. *Сухинин И.В.* Профессиональные структуры экономики // Вестник университета (Государственный университет управления). 2011. № 3.
10. *Сухинин И.В.* Узловые проблемы общей экономической теории. Часть 2: Учебное пособие. М.: Государственный университет управления, 2003.
11. *Сухомлин В.* Крутой уронемер. Об итогах реформы высшей школы // Отечественные записки. 2010. № 17 (215). 2 сент.
12. *Ходжсон Дж.* Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности // Вопросы экономики. 2001. № 8.

INCORPORATING MICROFINANCE INTO INSTITUTIONAL SETTING OF ECONOMY*

1. INTRODUCTION

Microfinance as a specific type of economic institution and a relatively recently emerged and rapidly enlarging sector of financial-economic activity is focused on the needs of small-scale enterprises and individuals (individual entrepreneurs or simply physical entities) in financial resources, without which their effective operation is either impossible or extremely difficult¹.

As it is well-known, the dominant sources of financing the large corporations are either equity, as it is practiced in the Anglo-Saxon world (forming a market-based system or model), or debt, which is typical for Germany (and more or less for other European countries) and Japan (where prevails a bank-based system or model of corporate business financing). However, in the case of the small enterprises and individuals, these sources of financing are not available. The reason is quite obvious: the lack of joint-stock form of business enterprise denies opportunities to raise additional funds through the emission of stocks and getting the loans that are unattractive – with regard to their relationally high transactions costs – to banks. The result is a situation of unmet demand for financial products of microscopic scale. One of the possible answers on the expected question who and how can ensure the availability of getting such loans is microfinance.

It should be mentioned that microfinance is nowadays a well-established specific system of financial activity, both in developed and developing countries. In contrast to the traditional banking, microfinance institutions use innovative methods in order to overcome the obstacles faced by people with low incomes, such as lack of security and customer stories. What about microfinance in economies in transition, including Russia? What problems, and primarily institutional by nature, impede their growth and development?

These issues are addressed in this paper.

2. INSTITUTIONAL CONFIGURATIONS OF (VARIETIES OF) CAPITALISM

Throughout the history of capitalism business has primarily focused on its economic activity not being preoccupied by goals and aspirations of communities, individuals, environmental concerns, and social objectives. There were exceptions to this, of course, though mostly of a regulatory or a philanthropic nature. A business exists to maximize value for its stockholders, and «maximizing stock value» is best achieved by focusing on maximizing short-term profits which

* A part of this paper is supported by Grant-in-Aid for Scientific Research (Project 2010 «System analysis of the structure of economic institutions in Russia in the post-crisis period») from the Finance University under the Government of the Russian Federation.

¹ *Yerznkyan B.H., Vardanyan A.V.* Microfinance Institutions, or What Can We Learn from Developing Countries? // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 6. Moscow: CEMI Russian Academy of Sciences, 2006. P. 6–14.

in turn raises the capitalization of a business, thus leading to a greater value of the stocks held by stockholders. This is a simple and powerful paradigm which has always seemed to exist in capitalistic society. The short-term pursuit of profits for stockholders at the expense of all other stakeholders and the narrowing of business perspective have intensified accumulation of enormous wealth. This is particularly true over the last few decades, involving a tiny segment of the world's population and leading to a widening gap between the rich and the poor. The reckless search for profit for the sake of profit has led to failures and distortions in the modern financial system, epitomized by the Global financial crisis. This kind of pursuit of profit has increased societal costs for the next several generations. The consequence is loss of trust and even questioning of globalization and capitalism itself.

The business as an institution can be attributed to capitalist society. Therefore, before going on to discuss the larger purpose of business as an institution, we first need to understand what capitalism is *per se* and which models of capitalism exist in the modern world, In addition we should also consider what are the main drivers of globalization and what is their impact on the world economy?

However, stemming from the (new) institutional economics vision that various national economies differ due to their institutional setting and constitutional order², it can be argued that there are a variety of types of economic institutions and systems as well as models of capitalism. However, there is no consensus on capitalism and how it should be used as an analytical category. There is a good deal of historical cases over which it is applied, varying in time, geography, politics and culture³. A number of definitions of capitalism have been suggested by many eminent philosophers and economists from Adam Smith to the present day.

Economists usually put emphasis on the market mechanism, degree of government control over markets (*laissez faire*), and property rights. There is a general agreement that capitalism encourages economic growth. The extent, to which different markets are «free», as well as the rules determining what may and may not be private property, is a matter of politics and policy. Many states have what are termed «mixed economies»⁴.

Capitalism is regarded as an economic system distinguished by certain characteristics whose development is conditioned by yet other elements. The basic characteristics are: (1) private ownership of the means of production, (2) a social class structure of private owners and free wage-earners, which is organized to facilitate expanding accumulation of profit by private owners; and (3) the production of commodities for sale. Conditioning elements are: (a) a certain division of labor; (b) institutional arrangements to insure a dependable supply of wage labor; (c) a degree of social productivity sufficient to permit sustained investment; (d) commercial organization of the market – including banks – whose scope is adequate to the productivity of the community; (e) a political process whereby economic power can become translated into government-

² North D.C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

³ Scott J. Industrialism: A Dictionary of Sociology. Oxford: Oxford University Press, 2005.

⁴ Stilwell F. Political Economy: the Contest of Economic Ideas. Melbourne, Australia: Oxford University Press, 2002.

tal policy; (f) a legal structure that is protective of private property; and (g) a certain toleration – at the least – of new ways of making a living⁵.

Here are a few remarks about American Capitalism. Since its early years the American economy has undergone many transformations. Historians often call the period between 1870 and the early 1900s the Gilded Age. This was an era of rapid industrialization, *laissez-faire* capitalism, and no income tax. Captains of industry like John D. Rockefeller and Andrew Carnegie made fortunes. Many Americans praised the new class of industrial millionaires and enthusiastically embraced Spencer's «Social Darwinism»⁶ to justify *laissez-faire*, or unrestricted, capitalism. Spencer based his concept of social evolution on individual competition. Some social Darwinists argue that governments should not interfere with human competition by attempting to regulate the economy or cure social ills such as poverty. Instead, they advocate a *laissez-faire* political economic system which favors competition and self-interest in social and business affairs.

There are three major varieties of capitalism existing in developed countries. The Anglo-Saxon investor capitalism which exists in its most undiluted form in the United States; the social-market capitalism (Rhine Capitalism), epitomized by Germany, which also prevails to some extent in most of the other large countries of continental Western Europe; and the producer-oriented capitalism which provided such an impressive engine of growth for the Japanese economy throughout much of the postwar era.

These three different varieties of capitalism are defined primarily by the nature of the relationships between corporations and their major stakeholders, particularly with employees and their communities on the one hand and stockholders and their agents on the other. Another important factor is the manner in which the interactions among firms and between firms and governments are organized. In Anglo-Saxon style market economies such relationships are generally characterized by formal contracting, arms-length transactions, and market-mediated competition. More organic forms of capitalism, represented in different variants by Germany and Japan, depend much more heavily on non-market relationships, defined by law (formal institutions) or custom (informal norms), to shape the organization of their economies.

There were large differences among the various types of capitalism in the organization of relationships between corporations and those who provided their financing during the early postwar (World War II) decades. In the US, stockholders of large companies were widely dispersed and fragmented: no one entity owned a significant share of the stock. As a result, shareholders tended to be passive owners; the separation of ownership from control had been noted as a defining⁷.

⁵ Weinberg M. A Short History of American Capitalism. Printed in USA: New History Press, 2003.

⁶ British philosopher Herbert Spencer applied Darwin's theory of evolution to the development of human society.

⁷ Berle A.A., Means G.C. The Modern Corporation and Private Property. N.Y.: Macmillan, 1932.

3. GLOBALIZATION AND THE CHANGING FACE OF INVESTOR

Economic «globalization» is a historical process, the result of human innovation and technological progress. It refers to the increasing integration of economies around the world, particularly through the movement of goods, services, and capital across borders. The term sometimes also refers to the movement of people (labor) and knowledge (technology) across international borders. There are also broader cultural, political, and environmental dimensions of globalization. Perhaps more importantly, globalization implies that information and knowledge get dispersed and shared. Innovators can draw on ideas that have been successfully implemented in one jurisdiction and tailor them to suit their own jurisdiction. Just as important, they can avoid the ideas that have a clear track record of failure. It is remarkable that Joseph Stiglitz, a frequent critic of globalization, has nonetheless observed that globalization «has reduced the sense of isolation felt in much of the developing world and has given many people in the developing world access to knowledge well beyond the reach of even the wealthiest in any country a century ago»⁸.

There have been several drivers of globalization over the last several decades. One such driver has been technological advances which have significantly lowered the costs of transportation and communication and dramatically lowered the costs of data processing and information storage. Developments over the last few decades in electronics, in particular the microchip revolution, have materialized electronic mail, the Internet, and the World Wide Web.

A second driver of globalization has been trade liberalization and other forms of economic liberalization which have led to reduced trade protection and to a more liberal world trading system. 1946 General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) and later the World Trade Organization (WTO) are prominent examples of trade liberalization policy. Other aspects of liberalization have led to increases in the movement of capital, labor and knowledge across national borders.

A third driver of globalization has been changes in institutions, whereby organizations have a wider reach, due, in part, to technological changes and to the more wide-ranging horizons of their managers, who have been empowered by advances in communications. Thus, corporations which had mainly been focused on a local market have extended their range in terms of markets and production facilities to a national, multinational, international, or even global reach. These changes in industrial structure have led to increases in the power, profits, and productivity of those firms which can choose among many nations for their sources of materials, production facilities, and markets, quickly adjusting to changing market conditions.

A fourth driver for globalization has been the global agreement on ideology. The former division between market economies in the West and socialist economies in the East has been replaced by a near-universal reliance on the market system. This convergence of beliefs in the value of a market economy has led to a world that is no longer divided into market-oriented and socialist economies.

⁸ *Stiglitz J.* Globalization and Its Discontents N.Y.: W.W. Norton & Company, 2003. P. 4.

A fifth driver for globalization has been cultural developments, with a move to a globalized and homogenized media, the arts, and popular culture and with the widespread use of the English language for global communication.

Globalization has significant impacts on all economies of the world. Globalization, for example, has produced big gains for the EU in the past. 20% of improvement in EU living standards over the post-war period was due to deeper economic integration at the world level. Globalization is a major source of EU productivity gains through better specialization, economies of scale, technological content of imports, greater competition and the spur to innovation⁹.

Much has changed, however, since the beginning of the new millennium. The American economy has undergone several economic and political trials during the past decade. The US sub-prime mortgage crisis which has spiraled into «the largest financial shock since the Great Depression» caused global recession. Most recently the economic and structural problems and fiscal difficulties within the Eurozone caused fears about its countries sustainable development and raised uncertainty about the future of the Eurozone. These difficulties strengthened forces opposed to globalization, which in the minds of many was equated with investor capitalism and greedy, irresponsible pursuit for short-term profits.

With these trends of globalization in mind, let us now consider the changing face of investor. It is important because of globalization, political changes, as well as recent economic and societal trends, catalyzed societal call for responsible business behavior, which has reached unprecedented momentum during the past few years, particularly after the global financial crisis. The search for meaning beyond profit reflects rising economic thinking of integrating social aspects into mainstream economic models. The economic model based on the parity of people, planet and profit represents the next stage of human development. Responsibility is part of human nature, so it should complement business activities and financial considerations.

The concept of social responsibility in economic relations or the concept of corporate social responsibility (CSR)¹⁰ as a pattern of corporate behavior which requires companies to be guided not by their narrow financial objectives aimed at the profit maximization is not new. In a certain sense, they have existed for many centuries. The same is true of sustainable investing, the history of which stretches over centuries. Religious investors from the Jewish, Christian, and Islamic faiths and many indigenous cultures have long married morals and money, giving careful consideration to the way economic actions affected others around them and shunning investments that violated their traditions' core beliefs. In the American colonies, Quakers and Methodists often refused to make investments that might have benefited the slave trade, for example, and the earliest formalized ethical investment policies avoided so-called «sin» stocks – companies involved in alcohol, tobacco, or gambling. Indeed, the first fund to incorporate such sin-

⁹ Globalization: Trends, Issues and Macro Implications for the EU. EC Economic Papers, № 254, 2006.

¹⁰ The idea of CSR is full of contradictions. The reason is not only it does not fit into the traditional notions of a market economy, where private firms maximize profit, governments provide public goods and regulate the private sector, and philanthropy becomes the domain of altruistic individuals rather than 'heartless' legal entities. For some more reasons see: Yerznkyan B.H. Pluralistic Institutional Solutions of the Problem of Externalities // Montenegrin Journal of Economics. 2012. Vol. 8. № 2. Special Issue. P. 27–45.

stock screening was the Pioneer Fund, opened in 1928 and screened since 1950 to meet the needs of Christian investors seeking to avoid involvement in precisely such industries of «vice». The Fund continues to exclude the tobacco, alcohol, and gambling industries from its portfolio to this day. Sustainable investing in its present-day form, however, arose in the aftermath of the social and cultural upheaval of the 1960s. The rapid growth of the civil-rights, feminist, consumer, and environmentalist movements and protests against the Vietnam War, raised public awareness about a host of social, environmental, and economic problems and corporate responsibility for them. Religious organizations and institutional investors remained very much at the forefront of these concerns about CSR.

There are a number of definitions for the CSR concept. For example, it can be classified as a contribution of the business and civil society to the sustainable development of the economy, and refer to the well-known economic, social and environmental responsibilities of CSR companies¹¹. What is important to underline, that a socially responsible company takes steps in the interests of its stakeholders that are not dictated by direct commercial needs and market requirement¹². Financial or investment social responsibility is primarily addressed by the concept of Sustainable and Responsible Investment (SRI) – a generic term covering any type of investment process that combines investors' financial objectives with their concerns about Environmental, Social and Governance (ESG) issues. The SRI methodology constantly evolves and develops reflecting diversity of various investors' approaches and methods in evaluating and integrating the SRI criteria into investment management.

The recent academic research develops further the idea of integrating social, environmental and community goals into mainstream business activities. The concept of Shared Value can be seen as a next stage in this field. Shared value focuses companies on the right kind of profits – profits that create societal benefits rather than diminish them. The concept of shared value can be defined as policies and operating practices which enhance the competitiveness of a company while simultaneously advancing the economic and social conditions in the communities in which it operates. Shared value creation focuses on identifying and expanding the connections between societal and economic progress¹³.

Impact Investing is a growing area where investors look to both adopt SRI strategies and evaluate their outcomes. The onus is placed on monitoring and measuring the end results of strategies in portfolio construction with the ex-post assessment of SRI strategies as important as the rationale for strategy selection. One important example of Impact Investing is microfinance investing, where the investment strategies are increasingly assessed for social and environmental impacts.

¹¹ *Kakabadse N.K., Rozuel C., Lee-Davies L.* Corporate Social Responsibility and Stakeholder Approach: A Conceptual Review // *International Journal of Business Governance and Ethics*. 2005. Vol. 1. № 4. P. 277–302

¹² *Baron D.* Private Politics, Corporate Social Responsibility and Integrated Strategy // *Journal of Economics and Management Strategy*. 2001. Vol. 10. № 1. P. 7–45.

¹³ *Porter M.E., Kramer M.R.* Creating Shared Value. How to Reinvent Capitalism – and Unleash a Wave of Innovation and Growth // *Harvard Business Review*. 2011. January–February.

Investments in microfinance represent an area where the goals and objectives of investors are not limited to the utilitarian features of an investment, such as a risk and return characteristics, but rather enriched with new dimensions – ethical, societal and religious values. The microfinance industry, with its history, track record, achievements and setbacks, can be considered as an example of paramount importance for exploring the ways of integrating traditional investment concepts with people’s aspirations and concerns about environmental, social and ethical aspects.

4. MICROFINANCE: THE CASE AND THE STORY

Microfinance is described as the provision of a range of financial products and services, including credit, savings, insurance, remittances, entrepreneurial training to poor, low-income people. Traditionally, banks have not considered the poor population to be viable and reliable consumers of banking services. The poor need to have access to finance, especially to credit to set up and run their tiny businesses to escape poverty and to build assets. Microfinance Institutions (MFIs) – providers of formal financial services to this clientele – facilitate access to the financing, filling in the gaps in the supply of financial services. MFIs vary in scope, size, structure, mission and objectives. MFIs may or may not be regulated, depending on their status and the legislation in the particular country. Often the MFIs provide the technical assistance alongside the provision of a range of financial products and services to their clientele. Business models of MFIs differ from the conventional banking model in that microfinance has developed and employs innovative lending techniques to overcome the obstacles which low-income borrowers are facing such as lack of guarantee and absence of client credit history.

Microfinance plays an important role in the economic development of countries. Through financial inclusion microfinance contributes to economic growth. And of more importance is the fact that microfinance enables growth to be more inclusive, more pro-poor. Microfinance has proved to be a powerful tool, though not a panacea, in combating poverty. Financial inclusion opens new opportunities for entrepreneurially active but ‘non-banked’ people, strengthens entrepreneurial spirit and empowers the most vulnerable parts of the population, particularly women in developing countries.

Before presenting the microfinance industry’s current challenges and opportunities we would like to briefly discuss the idea of microfinance and provide an insight into the historical development of the concept of microfinance and microfinance industry from the past to the present day.

Nearly one half of the world’s population lives on \$2 a day or less, often unable to meet even their most basic human needs. The majority of these poorest are women and children. Malnutrition, lack of healthcare, substandard housing, and illiteracy result in desperation, disease, and daily suffering. Lacking stable job opportunities, the world’s poor are largely self-employed. Their unpredictable day-to-day existence forms a vicious cycle of poverty which leaves little room for hope or opportunity. When proper nutrition or healthcare is out of reach, children grow

up at greater risk of contracting life-threatening or disabling diseases. If a family can't afford to educate their children, they have few avenues for a better life than that of their parents. And if a mother can't afford to buy property or livestock, there are few opportunities for her to build assets that will last over time.

What's holding them back? Beyond obvious employment challenges, most people in the developing world – that is, the majority of the world's population – do not have access to formal financial services. According to the Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) more than 3 billion poor people worldwide seek access to basic financial services essential to managing their precarious lives. Financial services for the poor cannot solve all the problems caused by poverty. However they can help put resources and power into the hands of the working poor and low-income people themselves, letting them make those everyday decisions and find their own ways to emerge from poverty.

Microfinance offers poor people access to basic financial services such as loans, savings, money transfer services and micro- insurance. People living in poverty, like everyone else, need a diverse range of financial services to run their businesses, build assets, smooth consumption, and manage risks.

Poor people usually address their need for financial services through a variety of financial relationships, mostly informal. Credit is available from informal moneylenders, so called «loan sharks», but usually at a very high cost to borrowers with annual interest rates, often from 300 to 3,000 percent. Under this system, virtually all of a borrower's financial gains are passed directly to the money lender. Individuals are unable to realize the rewards of their own hard work. Savings services are available through a variety of informal relationships like savings clubs, rotating savings and credit associations, and other mutual savings societies. But these tend to be unreliable and somewhat insecure. Traditionally, banks have not considered poor people to be a viable market.

How does microfinance work? The most common microfinance product is a microcredit loan – usually less than \$150 (depending on the country and loan cycle; microcredit loans in Mexico, for instance, tend to be larger than in India due to regional economic differences). These small loans are enough for hardworking micro-entrepreneurs, particularly women, to start or expand small businesses such as growing fruit and vegetables, running small shops, or buying wholesale products to sell in a market. Income from these businesses provides better food, housing, healthcare, and education for entire families. Most importantly, additional income benefits children and raises hope for a better future for them.

The global repayment rate for micro-credit loans is higher than 97 percent, which allows MFIs to re-lend these funds to even more clients. By giving the world's poor a hand up, not a handout, microfinance can help break the cycle of poverty in as little as a single generation.

Over the past 10 years or so, microfinance has rapidly evolved and expanded from the relatively narrow field of micro-enterprise credit to the more comprehensive concept of micro-finance to the enormous challenge of building inclusive financial systems.

The ideas and aspirations behind microfinance are not new. Small, informal savings and credit groups have operated for centuries across the world, from Ghana to Mexico to India and beyond. In Europe, as early as the 15th century, the Catholic Church founded pawn shops as an alternative to usurious moneylenders. These pawn shops spread throughout the urban areas in Europe throughout the 15th century. Formal credit and savings institutions for the poor have also been around for generations, offering financial services for customers who were traditionally neglected by commercial banks. The Irish Loan Fund system, started in the early 1700s, is an early (and long-lived) example. By the 1840s, this system had about 300 funds throughout Ireland.

In the 1800s, Europe saw the emergence of larger and more formal savings and credit institutions which focused primarily on the rural and urban poor. The financial cooperative was developed in Germany. The concept of the financial cooperative was developed by Friedrich Wilhelm Raiffeisen and his supporters in Germany. From 1865, the cooperative movement expanded rapidly within Germany and other countries in Europe, North America, and eventually developing countries.

Many of today's financial cooperatives in Africa, Latin America, and Asia find their roots in this European movement. Another early example is the Indonesian People's Credit Banks (BPRs) that opened in 1895 and became the largest microfinance system in Indonesia, with close to 9,000 branches.

Between the 1950s and 1970s, governments and donors focused on providing agricultural credit to small and marginalized farmers in hopes of raising productivity and incomes. These efforts to expand access to agricultural credit used state-owned development finance institutions, or farmers' cooperatives in some cases, to make loans to customers at below-market interest rates. These subsidized schemes were rarely successful. Rural development banks were unable to cover their costs with subsidized interest rates. Customers had poor repayment discipline, because they saw their loans as gifts from the government. Consequently, these institutions' capital base eroded and, in some cases, disappeared. Worst of all, these funds did not always reach the poor. Instead, they often ended up in the hands of more influential and better-off farmers.

Meanwhile, the 1970s saw the birth of micro-credit. Programs in Bangladesh, Brazil, and a few other countries began lending to poor women entrepreneurs. Early micro-enterprise credit was based on solidarity group lending in which every member of a group guaranteed the repayment of all members. Examples of early pioneers include Grameen Bank in Bangladesh, which started out as an experiment by Prof. Muhammad Yunus; ACCION International, which began in Latin America and then spread to the United States and Africa; and the Self-Employed Women's association Bank in India, which is a bank owned by a women's trade union. These institutions continue to thrive today and have inspired countless others to replicate their success.

In the 1980s, micro-credit programs throughout the world improved on the original methodologies and defied conventional wisdom about financing for the poor. Firstly, well-managed programs showed that poor people, especially women, paid their loans more reliably than better-off people with loans from commercial banks. Secondly, they demonstrated that poor

people are willing and able to pay interest rates which allow microfinance institutions (MFIs) to cover their costs. MFIs that cover their costs can become viable businesses that attract deposits, commercial loans, and investment capital. They can reach huge numbers of poor clients without being limited by a scarce and uncertain supply of subsidized funds from governments and donor agencies. Bank Rakyat Indonesia (BRI) is a dramatic example of what can happen when MFIs focus on collecting loans and covering costs. BRI's village-level branch system now serves more than 30 million low-income savers and borrowers.

In the early 1990s, the term 'microfinance' rather than 'micro-credit' began to be used to refer to a range of financial services for the poor, including credit, savings, insurance, and money transfers.

Two main models of credit that have evolved and are used for financing microfinance are group lending and individual lending. The group lending methodology is based on solidarity pattern when the credit risk of a single borrower is proportionately distributed on all members of the group. As the practice shows this group lending models works the best in case of relatively small amounts of micro-credit. In individual lending model the financing of a micro-borrower is based on a thorough examination of the cash flow of borrower.

To reach ever larger numbers of poor clients, MFIs and their networks increasingly began to pursue a strategy of commercialization, thus transforming themselves into for-profit corporations which could attract more capital and become more permanent features of the financial system. An emphasis on creating and growing strong institutions (as opposed to channeling credit to specific groups) is a core element of this recent history.

The period of fast growth in the past years later changed into a phase of "cooling down" aggressive lending from many MFIs in different countries. The global financial crisis also brought in credit risk and liquidity constraints to the microfinance sector in recent years. The clients of MFIs – micro-borrowers- suffered from rising costs of food in addition to painful macro-economic adjustments in some countries. This lowered micro-entrepreneurs' repayment capacity, which negatively impacted the delinquency of loans. In spite of this the bad loans levels at MFIs globally stayed within manageable limits and were far below the levels at commercial banks in developing and emerging countries. In spite of some deterioration in portfolio quality of the microfinance institutions, the financial and operational indicators on average remained at acceptable levels. During this time many MFIs reviewed their business plans, diversified their funding sources and improved efficiency levels. Microfinance is evolving and our expectation of it has to evolve as well.

5. INVESTING IN MICROFINANCE

It should be mentioned that microfinance is currently not only a phenomenon existing in developing countries (where microfinance has proved to be an effective tool both in poverty reduction through the support of income generating activities mostly in the poorest countries) but is also an important component of a broader micro-, small and medium-size enterprises segment

which is a basis for development and growth of the middle-class in more developed countries. Microfinance exists and should also be considered by policymakers as a viable tool in advanced countries, especially in light of economic difficulties currently persistent in Europe and the U.S. Microfinance can serve as an effective economic tool for mitigating social issues such as high unemployment, integration difficulties for migrants and for cultivating entrepreneurial spirit and unleashing creative potential within socially vulnerable segments of population in developed countries.

To sustain the growth of microfinance services MFIs are employing strategies to diversify their funding sources by using a growing range of financial instruments, in order to optimize their capital structure, aligning this with interests of various local and international investors.

Mainstreaming of microfinance, its increased access to capital markets and a wide range of financial instruments available in the market pose both opportunities and threats to MFIs and their investors. Awareness of risks, including counterparty, country, foreign exchange, reputational risks and specifics of risk mitigation in microfinance are crucial for investing in microfinance.

And we need to remember that commercial microfinance is a business activity based on economic efficiency and not an activity based on donation and aid. Microfinance is a vivid case of social entrepreneurship.

With increasing demand for microfinance services and the entrance of various public and private actors in the field, microfinance has evolved to become a financial services market with a size of more than US\$ 250 billion. Today microfinance serves the needs of around 150 million micro- and small enterprises. MFIs worldwide have accumulated assets of US\$ 50 to 60 billion and about US\$ 25 billion in deposits. The World Bank estimates that there will still be 1 billion people living below US\$ 1.25 per day in 2015, which means that there will be a need for microfinance for many years to come.

During the last decade with the emerging of numerous specialized microfinance investment funds microfinance has transformed to become a recognized asset class. This was a major transformation not only in the minds of MFIs but also in bankers and asset managers' perceptions about the industry.

According to Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) and the Microfinance Information Exchange (MIX) foreign investment in microfinance r, including both debt and equity, reached US\$13 billion as of the end of 2010. The growth has been driven by both public institutions and private and institutional investors. More than half of all cross-border investment in microfinance is provided through financial intermediaries. Various Microfinance Investment Vehicles (MIVs) have grown in number, scale, and product offering. MicroRate (a rating agency specialized in microfinance) has estimated the total assets of MIVs as of December 31, 2010 to be US\$ 7 billion.

MIVs raise funds from public, institutional and private investors to finance MFIs worldwide. MIVs can take the form of collective investment schemes or other dedicated investment vehicles. MIVs provide financing to MFIs through both debt and equity investments.

Why is microfinance suitable for responsible investors? Microfinance asset class provides investors with an opportunity to participate in stimulating economic growth and improving living conditions by providing credit to low-income households and entrepreneurs in emerging and frontier markets (EFM). Investing in microfinance provides investors with a solid financial return in addition to strong social and ethical impact.

Investing in microfinance can generate strong financial returns for investors, while providing diversification from today's highly interdependent global markets. In addition, EFM often exhibit higher and more stable economic growth projections than advanced markets. Moreover, investing in microfinance which addresses the elementary needs of people – food, healthcare and education – is a partial guarantee of independence from market speculation.

Three characteristics of microfinance are particularly attractive for institutional investors: the social value of microfinance, its perceived attractive risk-adjusted returns, and its potential de-correlation from other asset classes.

Several academic studies have demonstrated that microfinance investment returns are apparently not correlated to mainstream investment indices (see for example, Krauss and Walter (2008)).

Philanthropic activity, donations and activities of public donors, and development financial institutions cannot alone provide solutions to the challenges our world faces today – private investment is increasingly engaging in the development of an effective route to social and environmental progress. Therefore there is a great need for increased deployment of capital from private investors particularly in the microfinance asset class. In spite of availability of many various dedicated private investors participating currently in microfinance, there is still only limited understanding of the business model of microfinance and the opportunities it can offer among a wider circle of professional investors.

Microfinance asset class, being the most advanced niche in the broader impact investing field, offers a new approach in the way that it reduces the imbalance in the distribution of wealth between the rich and the poor parts of the world. In general the microfinance investments can be seen as an area of respectful business cooperation between the rich and the poor, based not on donation and philanthropy but on economic efficiency and mutual economic interests.

Despite some evidence that in the short run tensions can arise between simultaneously achieving the financial and social goals, in the long run these two objectives do not contradict each other: doing right by all stakeholders is the only long-term sustainable business solution. And this is the essence of the double bottom line in microfinance: a social promise to benefiting clients combined with a financial commitment to operating profitably.

Somewhat affected by the global crisis and some negative events in countries like India, Nicaragua and Bosnia and Herzegovina the microfinance industry still continues to show its resilience to shocks and de-correlation. The damaging effects of financial, energy and food crises globally underlined the important social mission of microfinance institutions in providing sustainable delivery of financial services to millions of people worldwide.

By calling for more transparency on the performance of MFIs to provide the responsible delivery of financial services to the micro-clients, to improve the quality of microfinance products and services, to enhance their client protection and social performance, we should not forget about the need for responsible behavior at the level of all actors, especially at the level of investors. Investors can play an important role in participating in the industry initiatives (such as for example, the Smart Campaign's Client Protection Principles) committed to improve transparency, client protection, customer service and business ethics, responsible pricing and not coercive collection practices. In accelerating commitment of client protection and social performance management by supporting such strategies at the level of MFIs, they can create the right incentives by funding providers who have strong social missions and objectives, and turn down providers with inadequate practices. Investors can also play a role by avoiding investments in saturated markets, contributing to mitigating the risks of potential over-indebtedness. Investors and investment management companies specialized in microfinance can also add great value by innovating: finding new and better ways of making investments in microfinance, developing investment instruments, introducing local currency financing fund products and enhancing risk management solutions for responsible investors.

6. CONCLUSION

The global financial crisis highlighted the need to aim to achieve positive social effects alongside financial return – a shift from a pure profit-maximization paradigm. This also reflects the increasing interest of various investors in making investments in businesses which pursue social, ethical and environmental development objectives in addition to financial goals. Recent regulatory changes in the EU and worldwide in addition to increased exposure to emerging markets will significantly impact the asset management industry in terms of investment decisions and distribution strategies. And the microfinance asset class, due to its transparent, social and investable nature, is an attractive niche for asset managers, advisers and distributors, who strive to offer innovative fund products to satisfy the growing needs of private and institutional investors.

Microfinance has emerged as a leading impact asset class that can provide investors risk-adjusted financial returns combined with solid social impact. The microfinance asset class has its own investment frameworks, risk management, benchmarks and a growing array of dedicated stakeholders. Microfinance investment funds have been recognized to be scalable, financially sustainable and internationally replicable investment structures which can offer investors financial returns as well as social values. Understanding the whole microfinance fund value chain, microfinance fund objectives, structures, policies, as well as investment processes, portfolio and risk management practices are important for microfinance investors to make informed investment decisions.

Microfinance correlates strongly with the goals of inclusive development and creating shared value and has already proved to be one of the most effective techniques to promote sustainable and responsible finance.

After the period of rapid growth in the past and recent set-backs, the microfinance industry is entering a new stage of its development – a stage of more sustainable and responsible growth.

Microfinance academics and practitioners constantly seek ways to develop tools and systems for social performance measurement to clearly demonstrate credibility of microfinance impact, thus increasing efficiencies along the value chain.

A high degree of confidence exists that the stakeholders of microfinance will be capable of addressing the different challenges microfinance currently faces by adopting best practice solutions to mitigate risk of over-indebtedness, to better protect clients and to enhance transparency.

РАЗДЕЛ 2.

ПРИКЛАДНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПРАКТИКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РОССИИ

В.И. Живица, Р.А. Иманов

МОДЕРНИЗАЦИЯ В ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ ПУТЕМ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) представляет собой совокупность энергетических ресурсов всех видов, а также предприятий по их добыче и производству, транспортированию, преобразованию, распределению и использованию, обеспечивающих снабжение потребителей различными видами энергии (электрической тепловой, механической). Подсистемами ТЭК являются: электроэнергетическая система системы газо-, нефте-, углеснабжения и система ядерной энергетики. В данной работе вопросы модернизации путем институциональных преобразований будут рассмотрены на примере нефтегазового сектора ТЭК.

1. НОВОЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЕ В ЭКОНОМИКЕ

По мнению большинства экономистов, из всех мер, предпринимаемых для развития производства, наибольший эффект достигается за счет институциональных преобразований. Институциональная теория сформировалась в конце XIX в. в США. При этом были использованы и наработки немецкой школы в политэкономии, выполненные еще в первой половине XIX в.

Институциональный подход состоит в том, что экономические отношения рассматриваются в терминах права или юридических норм. При этом методологический прием, характерный для институционалистов, заключается в выяснении соответствия между технологиями и институтами. Институционалисты утверждают, что причина всех противоречий в отставании развития институциональной среды от уровня развития технологии (1, с. 52.).

Наиболее известный из современных институционалистов США Дуглас Норт (получил в 1993 г. совместно с Р. Фоуджером Нобелевскую премию за применение экономической теории и количественных методов к изучению исторических событий) отмечает, что поместье, по-видимому, являлось прямым продолжением римской виллы, а закабаленные колонны – предшественниками крепостных крестьян феодального мира. При этом он обращает внимание на то, что в отличие от Средиземноморья (а оно составляло ядро греко-римской цивилизации), для которого характерны несильные, как правило, сезонные дожди, легкие почвы и многочисленные сельскохозяйственные культуры, для Северо-Западной Европы свойственны обильные дожди, густые леса и тяжелые почвы, при-

годные для скотоводства. Поэтому потребовалось соответствующее усовершенствование конструкции плуга, (железный плуг изобрели в Древнем Риме еще до н.э.), для разведения зерновых (12, с. 184, 185). Перейдя далее к феодальным поместьям, в которых крепостные крестьяне два-три дня в неделю отработывали барщину и уплачивали землевладельцу оброк, Норт указывает на то, что изолированность поместья препятствовала специализации и разделению труда и замедляла распространение новых технологий. Но вместе с тем он оговаривается, что уже были известны тяжелый колесный плуг с отвалом и предплужником, хомут и подкова, хотя лошади стали применяться вместо волов главным образом лишь после IX в. (2, с. 186, 187). Иначе говоря, Норт четко показывает, что какие существовали в то время технологии, такой была и система организации экономической деятельности.

После феодальных поместий Норт переходит к городским республикам Северной и Центральной Италии и городским центрам, возникшим в X веке в Нидерландах. А далее речь идет о том, что Нидерланды и Англия преуспели, а Испания и Португалия отстали от них. Во Франции наблюдалось нечто среднее (2, с. 198). Все это Норт объясняет тем, что применялись разные институты. В этой связи можно упомянуть о том, что английским парламентом был принят специальный закон, поощряющий создание и развитие частных мануфактурных производств, в которых за счет разделения процесса производства различных изделий на 30-50 отдельных операций производительность труда росла нередко на порядок. Норт поясняет, что испанское наследие, перенесенное через океан в Латинскую Америку, привело к созданию там институтов и организаций, которые не смогли обеспечить ни стабильного экономического роста, ни прочных политических и гражданских свобод, что испанский опыт способствовал сохранению представлений, на которые опирался средневековый иерархический строй (2, с. 207, 208).

Таким образом, Норт показывает, что Испания, Португалия и страны Латинской Америки отстали от Англии и США потому, что в них частично еще были институты, свойственные феодальному, а не капиталистическому обществу. Известно, что в Англии в XIX в. получило широкое распространение течение либерализма, которое возглавлял выдающийся экономист Джон Стюарт Милль. Это течение сыграло прогрессивную роль, так как его сторонники боролись за устранение остатков феодальных отношений.

Как отмечалось выше, Норт связывал хозяйственную систему феодального общества с железным плугом и лошадьми в отличие от деревянных и бронзовых орудий вспашки и в качестве тягловой силы волов, что было характерно для рабовладельческого строя. А развитие капитализма началось с вольных городов, свободной торговли и мануфактурных производств с разделением труда. Но в конце XVIII в. в Англии появилась универсальная паровая машина (изобрел шотландец Джеймс Уатт). А частные фабрики, на которых применялся ручной труд, уже были. Началась замена ручного труда паровыми машинами. Роберт Оуэн в одном из своих выступлений отмечал, что раньше (т.е. до появления паровых машин) всю продукцию Великобритании и Ирландии производили приблизительно 5,5 млн рабочих, а теперь «рабочее население» (т.е. количество рабочих) со-

ставляет около 6 млн. человек и благодаря применению машин и механизмов, «находящихся в постоянной работе..., получается продукция, которую мог бы дать труд лишних 150 млн человек». Приведенные данные, относящиеся к первой четверти XIX в., убедительно свидетельствуют о том, какой резкий скачок в росте производительности труда обеспечило появление паровых машин.

В 1825 г. произошел уже первый экономический кризис, который Фурье назвал кризисом «от изобилия». В качестве реакции на этот кризис француз Базар в 1829 г. в лекциях, с которыми выступали в Париже сен-симонисты (в 1830 г. сен-симонисты опубликовали и в 1831 г. переиздали свои лекции в виде книги под названием «Изложение учения Сен-Симона») изложил свое предложение о том, что поскольку накопленные богатства образуют «фонды производства», то право наследования следует передать от семьи к государству, которое в результате этого постепенно (т.е. после смерти частных предпринимателей) превратится в «ассоциацию трудящихся». Причем Базар предусмотрел заменить конкуренцию между частными предпринимателями планированием, направленным на удовлетворение потребностей, и указывал на то, что в социальной организации будущего «каждый должен будет занимать место сообразно своим способностям и вознаграждаться соответственно своим делам», т.е. по сути дела сформулировал принцип оплаты по труду (2, с. 262–264, 268–274).

Маркс и Энгельс в «Манифесте Коммунистической партии», опубликованном ими в 1848 г., в числе десяти мероприятий, которые, как они писали, «неизбежны как средство для переворота во всем способе производства», называли отмену права наследования. А далее они вели речь о том, что, «когда в ходе развития исчезнут классовые различия и все производство сосредоточится в руках ассоциации индивидов, тогда публичная власть потеряет свой политический характер» и что «на место старого буржуазного общества с его классами и классовыми противоположностями приходит ассоциация, в которой свободное развитие каждого является условием свободного развития всех» (4, т. 4, с. 446, 447).

Нетрудно заметить, что «отмена права наследования» – это другая редакция передачи права наследования от семьи к государству, т.е. того, что предлагал Базар в 1829 г. Ассоциация индивидов или ассоциация, в которой свободное развитие каждого является условием свободного развития всех, – это опять же названная другими словами «ассоциация трудящихся», в которую по мысли Базара должно было превратиться буржуазное государство. Однако Маркс и Энгельс в «Манифесте...» о лекциях сен-симонистов как первоисточнике, откуда они взяли понятие «ассоциация», не упоминают.

Доказательство Марксом того, что источником самовозрастания капитала служит прибавочная стоимость, создаваемая рабочей силой, основано на введении абстрактной формы труда. Если конкретный труд, который производит потребительные стоимости, т.е. ту или иную продукцию в натуральном выражении, связан с капиталом (а в сырьевых отраслях промышленности и с месторождениями полезных ископаемых, точно также как в сельском хозяйстве с используемыми различными по плодородию земельными участками

ми), то абстрактный труд ни с какими конкретными условиями производства не связан. Абстрактный труд отражает лишь физиологическую способность человека работать.

Уже упоминавшийся выше английский экономист Джон Стюарт Милль считал, что причиной возникновения прибыли является производительная сила труда (5, с. 142–144). Но для частной формы собственности расхождения между приведенным положением Милля и теорией прибавочной стоимости Маркса нет. Дело в том, что у Маркса прибавочная стоимость уже в каждой отдельной сфере производства превращается в прибыль и идет в «общий котел» в масштабах всей страны, а оттуда притягивается капиталом (часть прибавочной стоимости из «общего котла» притягивается лучшими по плодородию земельными участками и, естественно, часть прибавочной стоимости притягивается лучшими по продуктивности месторождениями полезных ископаемых, эту последнюю Маркс называл «горной» рентой).

Однако на новое общество Маркс свои рассуждения о превращении прибавочной стоимости в прибыль и ренту не распространял. В «Капитале» в качестве примера будущего общества Маркс использовал ту же «ассоциацию», о которой шла речь в «Манифесте...» и которая по сути дела представляла «ассоциацию трудящихся» француза Базара. В I томе «Капитала» Маркс называет эту ассоциацию «союзом свободных людей» и уподобляет этот союз Робинзону на его острове. Мол, сколько произвели – столько и распределили. Отличие «союза свободных людей» от Робинзона Маркс видел только в износе основных средств, т.е. в необходимости амортизационных отчислений. А о различиях в производительной силе труда, которые связаны с производственными фондами, а так же месторождениями полезных ископаемых и земельными участками, используемыми в сельском хозяйстве, и от которых зависит то, сколько при одинаковых затратах труда в единицу времени производится потребительных стоимостей, Маркс не упоминает. (4, т. 23, с. 88, 89). Иначе говоря, средства производства в том, что касается производительной силы, которую они придают живому труду, из рассуждений Маркса, адресованных новому обществу, выпали.

В III томе «Капитала» тоже есть пример, относящийся к будущему обществу, которое прямо названо «сознательной и планомерной ассоциацией». В этом примере земельная рента представлена как «ложная социальная стоимость». Опять же все рассуждения надуманным путем были подведены под то, что в «ассоциации» дифференциальная рента не просто перешла бы к государству, как это было бы при национализации земли в капиталистическом государстве, а и цены сельскохозяйственных продуктов стали бы определяться средними затратами труда (4, т. 25, ч. II, с. 212, 213). Но ведь количество лучших и средних по плодородию земельных участков ограничено, и речь может идти только о том, кому достанется земельная рента, которую эти участки притягивают в силу того, что придают живому труду производительную силу.

В 30-е гг. XIX в. немецкие ученые Шлейден и Шванн с помощью микроскопа обнаружили, что растения и животные состоят из клеток. Маркс в предисловии к I тому «Капитала» ссылается на то, что развитое тело легче изучать, чем клеточку тела, и что при

анализе экономических форм нельзя пользоваться ни микроскопом, ни химическими реактивами. А далее следует утверждение: «Но товарная форма продукта труда, или форма стоимости товара, есть форма экономической клеточки буржуазного общества» (4, т. 23, с. 6). Упоминание о микроскопе, безусловно, связано с открытием Шлейденом и Шванном клеточной теории строения растений и животных. Сам перенос этой теории на человеческое общество не вызывает возражений, т.к. человек часть органического мира. Но элементарной экономической клеткой (ЭЭК) буржуазного общества является отнюдь не товар, а капиталистическая фирма, т.е. частное предприятие.

В первом предложении работы «К критике политической экономии», которая была опубликована раньше I тома «Капитала», говорится о том, что «буржуазное богатство выступает как огромное скопление товаров, а отдельный товар – как его элементарное бытие» (4, т. 13, с. 13). С тем, что богатство буржуазного общества представлено скоплением товаров можно согласиться, но само то буржуазное общество состоит не из товаров, а из частных предприятий.

Перепутав богатство буржуазного общества с самим буржуазным обществом и придя к неверному выводу о том, что ЭЭК буржуазного общества является товар, Маркс строил свои рассуждения таким образом, что после перехода от капитализма к новому общественному строю товарное производство исчезнет. Это, действительно, было бы так, если бы ЭЭК буржуазного общества был товар. Но поскольку ЭЭК буржуазного общества не товар, а частное предприятие, то понятно, что переход к новому общественному строю должен был быть связан не с исчезновением товарного производства, а с появлением новой ЭЭК общества, которая должна была прийти на смену частным предприятиям.

Такая новая ЭЭК общества в виде государственных предприятий и появилась во второй половине XIX в. Правительства стран Западной Европы стали сами создавать государственные предприятия. Причем наибольший удельный вес государственных предприятий оказался в Пруссии. Бисмарк некоторое время считал, что государственные предприятия могут помочь догнать в экономическом отношении Англию. Но затем выяснилось, что государственные предприятия работают менее эффективно, чем частные.

Само появление государственных предприятий в странах Западной Европы во второй половине XIX в. объясняется действием закона перехода количества в качество. Вслед за универсальной паровой машиной, которая нашла применение в основном в текстильном производстве, паровые двигатели стали использовать и в других сферах производства. Началось строительство пароходов, а затем железных дорог и развернулось производство паровозов и вагонов. Естественно, количество производимых продуктов возросло. Это с одной стороны, открывало возможность для перехода к новому способу их распределения. Вместе с тем, с другой стороны, если бы такой новый способ их распределения был найден, то это оказало бы положительное влияние на дальнейшее развитие производительных сил и рост производительности труда. Новый способ распределения продуктов, создаваемых производительными силами, реализуется через новую ЭЭК общества.

Но для новой ЭЭК общества во все прежние времена применялась и новая модель хозяйствования. Между тем для государственных предприятий, которые появились во второй половине XIX в. в странах Западной Европы, применили ту же модель хозяйствования, которая использовалась частными предприятиями. Не учли действие двух других законов диалектики, открытых немецкими учеными Иммануилом Кантом и Георгом Гегелем, а именно: закона единства и борьбы противоположностей и закона отрицания отрицания.

В том, что упомянутые законы действуют на уровне ЭЭК общества нетрудно убедиться, если сопоставить между собой модели хозяйствования последовательно сменявшихся друг друга ЭЭК общества. Так в первобытной общине все взятое у природы количество продуктов делилось между всеми ее членами, идя «сверху», поровну, поскольку только так можно было обеспечить простое выживание всех членов общины. В рабовладельческой латифундии количество производимых продуктов возросло по сравнению с тем, каким оно было в первобытной общине, и вместе с этим изменился и способ распределения продуктов. Идя уже не «сверху», а «снизу» стали выделять рабам такое количество продуктов, которое было необходимо для их физического существования и чтобы они были способны выполнять тяжелую работу. В феодальном поместье количество производимых продуктов стало еще большим, чем в рабовладельческой латифундии, и вновь поменялся способ их распределения. Идя не «снизу», а «сверху» от полученного урожая крепостные крестьяне отдавали одну четвертую или даже одну треть (на плодородных землях) часть урожая своему феодалу (при барщине крепостные крестьяне отрабатывали несколько дней в неделю на поле феодала, а в остальные дни работали на своем поле).

В частных предприятиях производительность труда пошла вверх по сравнению с феодальными (в городах ремесленническими) формами его организации, что, бесспорно, привело к увеличению количества производимых продуктов. Способ их распределения еще раз поменялся. Идя вновь уже не «сверху», а «снизу» подобно тому, как это было в рабовладельческих латифундиях, в частных предприятиях стали оплачивать стоимость рабочей силы наемных работников. Разность же между выручкой и текущими издержками производства, в которые входят и расходы на оплату стоимости рабочей силы, поступает частными предпринимателям в виде прибыли.

Таким образом, для каждой общественно-экономической формации характерна своя ЭЭК общества. При этом модель хозяйствования ЭЭК нового общества выступает в качестве противоположности по отношению к модели хозяйствования ЭЭК данного общества. В то же время модель хозяйствования ЭЭК нового общества подобна модели хозяйствования ЭЭК того общества, которое предшествовало данному обществу. Налицо действие как закона единства и борьбы противоположностей, так и закона отрицания отрицания.

Разумеется, действие законов диалектики «прописано» на все времена. Отсюда понятно, что модель хозяйствования для государственных предприятий должна выступать в качестве противоположности по отношению к модели хозяйствования, используемой

частными предприятиями. В то же время модель хозяйствования для государственных предприятий должна быть подобной той модели хозяйствования, которая применялась еще в феодальных поместьях. Чтобы обеспечить выполнение обоих вышеназванных требований на госпредприятиях из их выручки следует вычитать не текущие издержки производства, а прибыль. При этом то, что будет обеспечена противоположность, очевидно, так как та модель хозяйствования, которая используется частными предприятиями, будет «перевернута». Подобие по сравнению с моделью хозяйствования, применявшейся в феодальных поместьях, тоже состоится, поскольку выручка будет делиться на две ее составные части, идя «сверху». Прибыль по сути дела займет место оброка. Иначе говоря, за счет отрицания той модели хозяйствования, которая используется частными предприятиями, произойдет обогащение той модели хозяйствования, которая применялась еще в феодальных поместьях.

Гегелевская триада это: тезис-антитезис-синтез. Так, если принять за тезис модель хозяйствования, применявшуюся в феодальных поместьях, то модель хозяйствования, используемая частными предприятиями, займет положение антитезиса. А модель хозяйствования для государственных предприятий должна оказаться синтезом. Так и будет, если на госпредприятиях из выручки вычитать прибыль.

Приняв товарную форму продукта труда в качестве формы экономической клетки буржуазного общества, Маркс подбирал надуманные доводы, чтобы показать, что переход от капитализма к «ассоциации трудящихся» будет соответствовать законам диалектики. Так, в конце I тома «Капитала» в разделе «Историческая тенденция капиталистического накопления», в котором, кстати, приводится популярная фраза «экспроприаторов экспроприируют», Маркс, ссылаясь на то, что поскольку первоначальное накопление капитала не представляет собой непосредственного превращения рабов и крепостных в наемных рабочих, вообще удаляет из своих дальнейших рассуждений рабовладельческий строй и феодализм, и сразу начинает их (рассуждения) с уничтожения частной собственности, покоящейся на собственном труде. (4, т. 23, с. 770). При этом сначала он показывает, что мелких товаропроизводителей, т.е. крестьян, которые обладают полем, которое они возделывают, и ремесленников, виртуозно владеющих своими инструментами, путем конкуренции вытесняют крупные товаропроизводители, т.е. капиталисты, эксплуатирующие многих рабочих. (4, т. 23, с. 771, 772). Причем Маркс сам признает, что эта «экспроприация совершается игрой имманентных законов самого капиталистического производства» (4, т. 23, с. 770).

Тем не менее, далее Маркс пишет: «Бьет час капиталистической частной собственности. Экспроприаторов экспроприируют» (4, т. 23, с. 773). После этого идут пояснения, что капиталистическая частная собственность, есть первое отрицание индивидуальной частной собственности, основанной на собственном труде. А затем идет утверждение, что капиталистическое производство порождает с необходимостью естественного процесса свое собственное отрицание, что это – отрицание отрицания. (4, т. 23, 773).

Нетрудно заметить, что Маркс в рамках одного общественного строя, каким является капитализм, ввел два отрицания. Первое отрицание он искусственно надумал в рамках самого капитализма, противопоставив индивидуальной частной собственности, основанной на собственном труде, капиталистическую частную собственность, т.е. собственности одного капиталиста, который эксплуатирует многих рабочих. Но частная собственность, она и есть частная собственность, и в ее условиях используется одна и та же модель хозяйствования. Искусственно надумав первое отрицание, Маркс затем утверждает, что устранение капиталистической частной собственности – это второе отрицание. Но как можно говорить о втором отрицании, если не было первого.

В предварительных набросках ответа Маркса на письмо В.И. Засулич имеются рассуждения Маркса о трех формациях: архаической или первичной; вторичной формации, охватывающей ряд обществ, основанных на рабстве, крепостничестве и частной собственности; и еще одной формации, которая наступит после уничтожения капитализма и будет представлять собой возвращение к высшей форме «архаического» типа коллективной собственности и коллективного производства (4, т. 19, с. 406, 413, 419). Если в I томе «Капитала» Маркс в рамках капитализма ввел два отрицания, то в предварительных набросках ответа на письмо В.И. Засулич он три общественных строя свел в одну формацию, которую представил как одно отрицание.

Используя в «Капитале» в качестве примера будущего общества «ассоциацию трудящихся» француза Базара и приняв в качестве экономической ячейки буржуазного общества товарную форму продукта труда, т.е. проще говоря, каждый отдельный товар, Маркс не смог строго научно выстроить рассуждения о том, что переход от капитализма к новому общественному строю будет соответствовать законам диалектики. Если же учесть, как уже отмечалось выше, что законы диалектики действуют на уровне ЭЭЖ обществ, которые меняются по мере роста уровня развития производительных сил, т.е. применяемых технологий производства, то тогда получается строго научное обоснование того, что новое общество будет состоять из государственных предприятий, для которых будет применяться новая модель хозяйствования по сравнению с той моделью хозяйствования, которая используется частными предприятиями.

В 1907 г. в Санкт-Петербурге была издана книга французского историка и социалиста Луи Блана «История революции 1848 г.». В начале этой книги был помещен написанный в Кастель-Гандольфо в 1906 г. критический очерк Е. Колбасина о Луиблановском социализме. В очерке признавалась заслуга Маркса и Энгельса в том, что они сильно содействовали умственному перевороту, показав, что изменения в социальных явлениях вытекают из фатального естественного процесса, независимого от индивидуальной прихоти (понятно, что имелось в виду то, что по мере роста уровня развития производительных сил происходит смена системы производственных отношений). В месте с тем, Евгений Колбасин в своем очерке отметил, что «Вильфредо Парето не совсем не прав, говоря, что ортодоксальные ученики Маркса обращаются с сочинениями последнего, как со священным писанием» и обратил внимание на то, что «догматизм менее всего уместен в таких беско-

нечно сложных и мало еще разработанных науках, как науки социальные». (6, с. VIII, XI). Причем далее Е. Колбасин проводит сопоставление между социализмом, как его понимал Луи Блан, и доктриной, принятой «современной международной социал-демократией» (понятно, что речь шла о доктрине конца XIX – начале XX вв.). При этом Е. Колбасин обоснованно приходит к выводу о том, что «не существует резкой грани между так называемым утопическим и так называемым научным социализмом». (6, с. IX). Иначе говоря, Е. Колбасин прямо говорит о том, что с практической точки зрения Маркс и Энгельс не внесли каких-либо существенных изменений в социализм, который они сами называли утопическим.

В СССР по сути дела на практике была применена такая хозяйственная система, которая соответствовала «ассоциации трудящихся», предложенной французом Базаром в 1829 г. и подкрепленной Марксом в «Капитале» примерами, относящимися к будущему обществу. Вместе с ликвидацией частной собственности из хозяйственной системы выпала та производительная сила, которую придают живому труду средства производства и которая в условиях частной формы собственности попадает в хозяйственную систему через частных предпринимателей, конкурирующих между собой за максимальную норму прибыли на вкладываемый ими в производство капитал, а также через собственников месторождений полезных ископаемых и собственников земельных участков, используемых в сельском хозяйстве, которые не упускают возможность получить соответственно природную и земельную ренту.

Реформа 1965 г. была направлена на то, чтобы включить в хозяйственную систему производственные фонды через показатель рентабельности, определяемый как отношение прибыли к стоимости фондов. Но введение такого показателя требовало, чтобы и в цены прибыль стали включать в процентах к фондоемкости единицы продукции, а не ее себестоимости. Однако этого не было сделано. Поэтому показатель рентабельности варьировал по предприятиям в очень широких пределах, что не позволяло использовать этот показатель в системе материального поощрения производственных коллективов.

Да и в принципе реформа 1965 г. была недодуманной. Уровень рентабельности к фондам – это что-то подобное норме прибыли. Между тем в соответствии с законом единства и борьбы противоположностей модель хозяйствования для государственных предприятий должны быть не подобной той, которая сложилась в условиях частной формы собственности, а выступать в качестве ее противоположности. В соответствии же с законом отрицания отрицания модель хозяйствования для государственных предприятий должна быть подобной той модели хозяйствования, которая применялась в феодальном поместье. Однако это обстоятельство не было учтено.

Вторая модель хозрасчета, которая применялась в конце 80-х гг., несла в себе рациональное зерно в виде определения фонда оплаты труда для государственных предприятий остаточным путем через систему нормативов идя от выручки. Однако, во-первых, самих упомянутых нормативов было несколько, а, во-вторых, все они были индивидуальными. Поскольку прибыль включалась в цены в процентах к себестоимости продукции, а

не ее фондоемкости, то необходимо было сначала разработать план на следующий год по старой методологии и только после этого появлялась возможность разработать нормативы распределения валового дохода с определением фонда оплаты труда остаточным методом. Конечно, при таком подходе упомянутые нормативы можно было установить только индивидуально по каждому предприятию.

После Второй мировой войны довольно много государственных предприятий появилось в Великобритании, во Франции, а также и во многих странах Латинской Америки. Однако во всех этих странах для государственных предприятий применили такую же модель хозяйствования, которая используется частными предприятиями. Между тем директора государственных предприятий – это же не частные предприниматели, которые вкладывают в развитие производства свой капитал. Поэтому на государственных предприятиях необходимо применять новую модель хозяйствования, а не ту же самую, которая используется частными предприятиями. Во все прежние времена, как только под старой политической надстройкой появлялась новая ЭЭК общества, так вместе с этим в соответствии с законом единства и борьбы противоположностей и законом отрицания отрицания для новой ЭЭК общества применялась и новая модель хозяйствования. Это приводило к тому, что новые ЭЭК общества вытесняли старые ЭЭК общества экономическим путем. Изменения же в надстройке начинали происходить только после того, как во многом уже был создан новый экономический базис. Не может быть сомнений в том, что так получится и в настоящее время, если для государственных предприятий будет применена новая модель хозяйствования, а не та же самая, которая используется частными предприятиями.

Институциональная теория ставит необходимость внесения изменений в реальные формы организации поведения экономических субъектов в зависимость от изменений, произошедших в применяемых технологиях. Поэтому целесообразно остановиться на вопросе о сменяемости технологических укладов. На это обстоятельство первым обратил внимание Н.Д. Кондратьев. Он на основе анализа статистических данных обнаружил, что помимо «промышленно-капиталистических циклов», т.е. кризисов, которые с конца 20-х гг. XIX в. происходили регулярно, примерно, через 8–11 лет, есть еще и большие циклы экономической конъюнктуры. (7, с. 242; 8, с. 15–17). Н.Д. Кондратьев сопоставлял за период с 1780 по 1920 г. по Англии и Франции индексы товарных цен, курс ренты, недельную заработную плату рабочих, от внешней торговли, а также добычу угля в Англии и его потребления во Франции, производство чугуна в Англии.

Представив упомянутые данные в виде графических диаграмм Н.Д. Кондратьев выявил, что с конца 80-х гг. XVIII в. до 1844–1851 гг. продолжался первый большой колебательный цикл. Причем повышательная волна первого цикла шла до 1810–1817 гг., т.е. длилась примерно 25 лет, а затем началась понижательная волна, которая закончилась лишь в 1848 г., составив по продолжительности 35 лет. Весь первый цикл занял порядка 60 лет.

Второй большой цикл длился с периода 1844–1851 гг. до периода 1890–1896 гг., т.е. примерно 45 лет. Причем на повышательную и понижательную волну второй цикл разделился примерно поровну по 22-23 года.

Третий большой колебательный цикл начался в 1891-1896 гг. и его повышательная волна закончилась в 1914–1920 гг., т.е. составила 23–24 года (7, с. 242, 243; 8, с. 17, 36).

Н.Д. Кондратьев отмечал, что перед началом и в начале повышательной волны каждого большого цикла наблюдались глубокие изменения в условиях экономической жизни общества, связанные со значительными изменениями техники, которым предшествовали, в свою очередь, значительные технические открытия и изобретения (8, с. 71). Повышательная волна первого большого цикла началась с применения универсальной паровой машины в текстильном производстве. От одной паровой машины с помощью ременных передач обеспечивалось вращение веретён на многих ткацких станках. Но затем произошло относительное насыщение текстильных фабрик паровыми машинами и связанным с ним ткацким оборудованием, а вместе с этим повышательная волна первого большого цикла конъюнктуры перешла в понижательную. Тем временем были изобретены пароход и паровоз. Их производство и дало повышательную волну второго большого цикла. Насыщение же ими рынка привело к началу понижательной волны второго большого цикла конъюнктуры.

Упомянутые два первых больших цикла конъюнктуры объяснялись соответственно появлением первого, а затем второго технологического уклада. После них последовали третий и четвертый технологические уклады, связанные уже с электрическими двигателями и с двигателями внутреннего сгорания. Каждый технологический уклад представляет собой целостное и устойчивое образование, в рамках которого осуществляется воспроизводственный цикл, включающий добычу и получение первичных ресурсов, все стадии их переработки и выпуск набора конечных продуктов, удовлетворяющих соответствующие потребности.

С середины 1970-х гг. основным носителем экономического роста стали производства пятого технологического уклада. Ключевым фактором этого уклада являлась микроэлектроника. С появлением первой ЭВМ и кремниевого транзистора (50-е гг.) сформировалось ядро пятого технологического уклада и началось его становление. Одновременно с развитием полупроводниковой промышленности наблюдался быстрый прогресс с области программного обеспечения. Новый прорыв был осуществлен с внедрением микропроцессора в 1971 г. Сравнительные данные по уровню автоматизации труда в США и в СССР в 1980 г. составляли соответственно 20 и 2%. Это характеризует то, каким было отставание СССР от США в развитии производств пятого технологического уклада.

В настоящее время пятый технологический уклад в США и в ведущих странах Западной Европы близок к пределам своего роста. Началось формирование нового шестого технологического уклада, ключевым фактором которого называются нанотехнологии (9, с. 145). Жизненный цикл технологического уклада охватывает около столетия, причем сначала идет зарождение нового технологического уклада в условиях доминирования

предыдущего, а затем начинается фаза зрелости, в которой новый технологический уклад замещает предыдущий и становится основным носителем экономического роста. (9, с. 79).

Понятно, что уже состоявшиеся четыре технологических уклада обеспечили значительное увеличение количества производимых продуктов. Это не могло не создать предпосылки для перехода к новому способу их распределения. А чтобы такой новый способ распределения производимых продуктов реализовать на практике, необходимо, чтобы появилась новая ЭЭК общества и чтобы для неё была применена новая модель хозяйствования. Для государственных предприятий, которые представляют собой новую ЭЭК общества по сравнению с частными предприятиями, такая новая модель хозяйствования пока ни в одной стране не применялась.

В «Капитале» есть упоминание о свободе и самоопределяющемся «гении» индивидуального капиталиста по сравнению со всеобщей организацией общественного труда, которая «превратила бы все общество в фабрику» (4, т. 23, с. 369). Это упоминание касается критики, которой подвергли в середине XIX века буржуазные экономисты социалистов. В частности француз Пеккёр полагал, что если собственность переходит к государству (в отличие от Базара Пеккёр считал, что от частной к государственной собственности можно перейти не путем передачи права наследства от семьи к государству, а путем экспроприации с выкупом и или без него), в результате чего последнее становится единственным собственником, то и хозяйственная система должна быть подобной той, которая применяется в рамках одного предприятия. Иначе говоря, суть критики буржуазных экономистов состояла в том, что у социалистов новое общество не делилось на ЭЭК. Маркс же не понял этого, так как он сам не делил новое общество на ЭЭК, перепутав богатство буржуазного общества с самим буржуазным обществом. Поэтому Маркс в порядке ответа на упомянутую критику ссылался на то, что, если в мануфактурном производстве благодаря разделению труда достигается весьма значительный рост его производительности, то, что плохого будет в том, если все общество превратится в фабрику.

В действительности же, если общество не делится на ЭЭК, то исчезает состязательность. Это и имели в виду буржуазные экономисты, критикуя социалистов. В СССР применялась такая хозяйственная система при которой предприятиям доводился план по выпуску продукции в натуральном и стоимостном выражении, устанавливался уровень затрат в копейках на один рубль товарной продукции и планировалась сумма фонда заработной платы. Но эффективность использования средств производства ни проконтролировать, ни простимулировать было невозможно. Это получилось потому, что предприятия не представляли собой самостоятельных ЭЭК общества, а выступали в роли цехов одной фабрики.

В ходе реформы 1965 г. шла речь о том, что предприятия необходимо сделать экономически обособленными от государства. Однако осуществить такой подход на практике можно будет только в том случае, если государственные предприятия рассматривать как новую ЭЭК общества, по сравнению с частными предприятиями, для которой следует применить и новую модель хозяйствования, отвечающую требованиям законов диалекти-

ки. Если фонд заработной платы на госпредприятиях будет определяться путем вычитания из валового дохода нормативной прибыли, то, конечно, производственные фонды будут включены в хозяйственную систему. Между госпредприятиями развернется экономическое соревнование за высокую заработную плату их работников. Это соревнование по типу будет таким же, как и конкуренция.

Никакого перехода от рыночной к плановой экономике не потребуется. Госпредприятия будут сами решать вопрос о том, какую продукцию им производить. Цены на продукцию будут устанавливаться через рынок. Планирование станет рекомендательным и будет направлено только на то, чтобы обеспечить госпредприятия заказами. Пособие по безработице непременно нужно будет сохранить, так как количество высвобождаемых работников по сравнению с тем, что имеет место в условиях частной формы собственности, возрастет. Ведь чем меньше людей будет на госпредприятии, тем больше окажется зарплата каждого работника. Значит, в сокращении численности работающих при том же объеме выполняемых работ будут заинтересованы сами люди, работающие на госпредприятии. В свою очередь то, какой удельный вес в общей сумме фонда заработной платы будет приходиться на стимулирующие надбавки к месячным должностным окладам менеджеров, инженерно-технических работников и служащих станет зависеть от того, насколько на данном госпредприятии за счет применения новых технологий количество рабочих, занятых в расчете на единицу выпускаемой продукции, меньше или, напротив, больше, чем на других родственных предприятиях.

Дуглас Норт отмечает, что Римская империя исчезла в хаосе V века н.э. и что более-менее произвольная историческая хронология датирует конец феодализма примерно тысячелетием позже, относя его к 1500 г. (2, с. 184). А уже в 1516 г. великий гуманист Томас Мор опубликовал в Нидерландах для Англии свою «Утопию», в которой описывал такое общество, в котором не применяются деньги. Конечно, в то время это было утопией (в переводе с греческого, утопия – это нигденция), что понимал и сам автор, назвав так свою книгу. Но если представить, что будет в США и Великобритании после реализации в них на практике шестого технологического уклада, то уже без фантазии можно утверждать, что общество без денег в этих странах станет реальностью. Кстати в настоящее время в США, Великобритании и других развитых странах мира идет процесс вытеснения из оборота наличных денег. Делается это для борьбы с коррупцией, уклонением от уплаты налогов и устранением криминала, опирающегося на наличные деньги. Технически переход к безналичным средствам расчета, т.е. к электронным деньгам, вполне возможен (10, с. 124, 125).

Реализация шестого технологического уклада, естественно, приведет к увеличению производительности труда и количества производимых продуктов. Причем и шестой технологический уклад будет не последним, поскольку развитие научной и технической мысли остановить невозможно. Значит, придет время, когда на смену государственным предприятиям придет новая ЭЭК общества, которую условно можно назвать коммунистическим предприятием. В соответствии с законом единства и борьбы противоположностей и законом отрицания отрицания на коммунистических предприятиях необходимо будет

применить новую модель хозяйствования, которая бы выступала в качестве противоположности по отношению к той модели хозяйствования, которая должна применяться на государственных предприятиях, и в то же время была бы подобной той модели хозяйствования, которая применяется в настоящее время на частных предприятиях. Поэтому на коммунистических предприятиях необходимо будет вычитать из выручки не нормативную прибыль, как это должно делаться на государственных предприятиях, а текущие затраты, подобно тому, как это делается в настоящее время на частных предприятиях.

Определить текущие затраты без использования денег невозможно. Но для этого вполне подойдут электронные деньги. Расход заработной платы можно будет исчислить через установление почасовых ставок оплаты труда, дифференцировав их по отраслям и сферам производства. Располагая же данными о расходе заработной платы можно будет определить текущие затраты, фондоемкость продукции и величину прибыли, которую следует включать в цены. Разумеется, стоимость материалов, и стоимость производственных фондов тоже будут исчисляться. Но все расчеты будут вестись в электронных деньгах и только для того, чтобы между коммунистическими предприятиями можно было организовать соревнование за максимальную норму прибыли на вкладываемые в развитие производства средства. Без такого соревнования, которое будет моральным за престиж своего предприятия, обеспечить высокую эффективность работы коммунистических предприятий будет невозможно.

Наличные же деньги не понадобятся и в сфере потребления. Опять же уже в настоящее время по электронным карточкам можно все покупать в магазинах. Но при этом списываются деньги со счета в банке. В коммунистическом обществе такой контроль расхода денег со счета каждого гражданина не понадобится. Тем не менее, понятно, что то, сколько потребил тот или иной гражданин, будет известно. Хвастаться роскошью станет не модным. Сложатся представления о том, какими могут быть разумные потребности. А исходя из этого, будет и соответствующим поведение людей в отношении потребления.

В конце 80-х гг. получили распространение измышления профессора Фукуямы из США, что капитализм – это конец истории человеческого общества, «венце» его развития. На самом же деле после капитализма, как уже с помощью законов диалектики «просматривается» вполне определенно, будут еще два общественных строя. Как показывает предшествующая история развития человеческого общества для каждого общественного строя характерна своя ЭЭК общества со своей моделью хозяйствования. Поэтому с научной точки зрения социалистическим может считаться только такое общество, которое делится на государственные предприятия, причем для которых применяется модель хозяйствования, соответствующая требованиям законов диалектики.

В XX в. первыми переходили к социализму страны, отставшие в экономическом развитии от передовых капиталистических стран. Этими странами были Россия, Китай, Куба. Так называемые страны народной демократии, возникшие в Центральной Европе после Второй мировой войны, были среднеразвитыми и сделали свой выбор под большим

влиянием СССР. Поскольку социализм, который они позаимствовали у СССР, был не научным, а чрезмерно упрощенным, то уровень жизни в упомянутых странах, хотя и был выше, чем в СССР, но все-таки он оказался ниже, чем в соседних капиталистических странах. Это и привело к тому, что Центрально-Европейские страны народной демократии первыми стали возвращаться к капитализму.

Конечно, если бы в СССР не поспешили последовать примеру стран народной демократии, а спокойно разобрались бы в чем дело и перешли от чрезмерно упрощенного к действительно научному социализму, то это был бы идеальный вариант. Однако на практике так не получилось. Все государственные предприятия преобразовали в форму ОАО. Теперь, исходя из сложившейся реальности, целесообразно начать постепенный перевод предприятий в государственную форму собственности, применяя при этом для них и новую модель хозяйствования, а не ту же самую, которая используется частными предприятиями.

Создание Объединенной авиастроительной корпорации и Объединенной судостроительной корпорации было очень верным шагом. Но все предприятия, включенные в эти корпорации или остались в форме ОАО (а для предприятий в форме ОАО независимо от того, какой удельный вес акций оказывается в собственности государства, применяется та же модель хозяйствования, которая используется частными предприятиями) или были преобразованы из федеральных государственных унитарных предприятий (ФГУПов) в форму ОАО. Это снизит эффективность производства на упомянутых госкорпорациях по сравнению с тем, какой бы она стала, если бы на предприятиях, была применена и новая модель хозяйствования, как того требуют законы диалектики.

Перспектива создания Евразийского союза повышает актуальность вопроса о том, какую модель хозяйствования целесообразно предпочесть, а именно: ту, которая сложилась в условиях частной формы собственности, или ту, которую можно применить, если преобразовать предприятия в новую организационно-правовую форму, в основу которой положить новую модель хозяйствования, которая в соответствии с законами диалектики должна применяться в условиях государственной формы собственности. В.В. Путин, характеризуя перспективы и контуры проекта Евразийского союза, отмечает, что «речь не идет о том, чтобы в том или ином виде воссоздать СССР. Наивно пытаться реставрировать или копировать то, что уже осталось в прошлом, но тесная интеграция на новой ценностной, политической, экономической основе – это веление времени» (11).

Конечно, возврат к тому, что было в СССР, невозможен, да и не нужен, так как хозяйственная система, применявшаяся в СССР, не была научно обоснованной, из нее выпали средства производства. Но создание государственных предприятий с применением для них новой модели хозяйствования, а не той же самой, которая используется частными предприятиями, было бы целесообразным. Выше упоминалось, что Дуглас Норт относил конец феодализма к 1500 г. Значит, тот же год можно считать началом капитализма. Паровые двигатели появились в конце XVIII века, а за начало их использования можно принять 1800 г. Получается, что 300 лет капитализм основывался на мануфактурном произ-

водстве с разделением труда и на парусном флоте. Машин еще не было. С точки зрения влияния технологий на применяемые институты появление машин при капитализме можно сравнить с изобретением железного плуга при рабовладельческом строе. Тогда, еще до н.э., после появления железного плуга стали использовать и колонов, которые по сути дела были на оброке, как позже крепостные крестьяне. Если благодаря железному плугу возник колонат, то понятно, что и переход от мануфактурного производства к машинному должен был сопровождаться серьезными изменениями в применяемых институтах. В качестве такого институционального преобразования и можно рассматривать создание государственных предприятий с применением для них новой модели хозяйствования.

В совместной работе трех ученых-институционалистов из США указывается на то, что по Норту институты – это «правила игры». (12, с. 58). Так если в соответствии с законами диалектики для государственных предприятий следует применять не ту же самую, а новую модель хозяйствования, то, естественно, что для государственных предприятий следует разработать и ввести новую организационно-правовую форму. Применение этой новой организационно-правовой формы для государственных предприятий и позволит решать проблему модернизации экономики, как в Российской Федерации, так и во всех странах, которые со временем составят Евразийский союз.

2. МОДЕЛЬ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ДЛЯ ГОСПРЕДПРИЯТИЙ В СЫРЬЕВЫХ ОТРАСЛЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

До 2002 г. в сырьевых отраслях промышленности с предприятий взимались три налога: акцизные сборы в зависимости от объема добытого сырья, плата за недропользование и отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы. С 2002 г. все три упомянутых налога были заменены одним налогом на добычу полезных ископаемых (НДПИ). При этом было предусмотрено, что работы по созданию разведанных запасов минерального сырья будут вести сами предприятия, добывающие сырье.

Ставки НДПИ установили одинаковыми для всех предприятий, которые добывают данный вид сырья независимо от того, на каком месторождении ведется добыча. Так, на нефть базовую ставку НДПИ в расчете на тонну добытой нефти приняли равной 419 руб. Значение этой ставки умножалось на коэффициент, характеризующий динамику мировых цен на нефть (Кц), и на коэффициент, характеризующий степень выработанности конкретного участка недр (Кв). С учетом обоих упомянутых коэффициентов ставка НДПИ с одной тонны добытой нефти составляла: $419 \times \text{Кц} \times \text{Кв}$. По природному газу ставка НДПИ была принята равной 147 руб. за 1000 м^3 газа, добытого из всех видов месторождений углеводородного сырья. С 1 января 2011 г. ставка НДПИ для нефти выросла с 419 до 446 руб. за тонну, а с 1 января 2012 г. составит 470 руб. Ставки для природного газа подняты до 237 руб. за 1 тыс. м^3 , с 2012 г. они будут равняться 251 руб., а с 2013 г. – 265 руб.

По всем остальным видам сырья, кроме нефти и природного газа, налоговая база определяется как стоимость добытых полезных ископаемых. Для каждого вида сырья

применяется своя налоговая ставка, но без учета того, на каком месторождении ведется добыча. Например, при добыче калийных солей, налоговая ставка была принята равной 38%; торфа, угля каменного и бурого – 4,0%; кондиционных руд черных металлов – 4,8% и т.д.

НДПИ – это налог типа «роялти». Такой налог применяется, например, тогда, когда та или транснациональная компания ведет добычу в одной из развивающихся стран. При этом ставка налога «роялти», естественно, устанавливается по договоренности между добывающей компанией и правительством страны, в которой расположено месторождение. Чем более богатое месторождение, тем, конечно, ставка налога «роялти» будет выше. Ведь в противном случае правительство страны, в которой расположено месторождение, может не согласиться, и начнет искать другую компанию, которая предложила бы более высокую ставку «роялти». Получается в некотором смысле индивидуальный подход к месторождениям. Но сама то ставка налога «роялти» устанавливается в процентах от стоимости добываемого сырья. Между тем, природная рента в расчете на тонну добываемого сырья – это разность между рыночной ценой и ценой производства в данных конкретных природных условиях. Причем цена производства представляет собой сумму текущих издержек производства в расчете на тонну добываемого сырья и прибыли, определяемой через ее среднюю норму в процентах от капитала, вкладываемого на данном конкретном месторождении в расчете на тонну добываемого сырья. Отсюда понятно, что налог типа «роялти» и природная рента – это далеко не одно и то же.

Для того чтобы появилась возможность изымать в бюджет государства природную ренту у предприятий в сырьевых отраслях промышленности необходимо вообще поменять систему деления выручки на ее составные части. В настоящее время после того, как предприятие рассчитается с бюджетом по НДПИ, оно имеет право самостоятельно делить ту часть выручки, которая остается после выплаты НДПИ на две части: на ту, которая расходуется на оплату труда всех работников предприятия, и на ту, которая остается на прибыль.

Естественно, те предприятия, которые ведут добычу на более продуктивных месторождениях, могут после выплаты НДПИ заплатить своим работникам побольше по сравнению с теми предприятиями, которые ведут добычу на менее продуктивных месторождениях, и на прибыль у них останется весьма значительная сумма из-за того, что в нее попадет и часть природной ренты, недоизъятой через НДПИ. На тех же предприятиях, которые ведут добычу на менее продуктивных месторождениях, на прибыль останется либо незначительная сумма, несоответствующая той сумме, которая бы обеспечивала среднюю норму прибыли по отношению к стоимости используемых производственных фондов, либо и вовсе прибыль «обнулят», израсходовав все средства, которые останутся после выплаты НДПИ, на заработную плату.

Выше (в предыдущем подразделе) было показано, что в связи с машинным производством и дальнейшим изменением технологий целесообразно осуществить новое институциональное преобразование с созданием государственных предприятий и применением

для них новой организационно-правовой формы. Суть этого нового институционального преобразования состоит в том, что деление выручки на ее отдельные части на государственных предприятиях в отличие от частных предприятий будет идти, начиная не «снизу» от подсчета текущих затрат, а «сверху» с определения суммы нормативной прибыли, которую следует выделять из выручки. При этом сумма фонда заработной платы государственных предприятий будет определяться остаточным путем, вычитая сначала из выручки все материальные и приравненные к ним затраты и определяя так называемый валовой доход, а затем вычитая из последнего и сумму нормативной прибыли. Только при таком методе деления выручки на её отдельные части для предприятий в сырьевых отраслях промышленности можно будет заменить НДСИ прямым изъятием природной ренты.

Само определение природной ренты не представит особых затруднений, но его необходимо будет вести по каждому конкретному месторождению или его отдельному участку, на котором ведет добычу данное конкретное предприятие. Поскольку сумма природной ренты в расчете на тонну добываемого сырья представляет собой разность между рыночной ценой и ценой производства в данных конкретных условиях, то последнюю и необходимо будет исчислять. При этом для определения цены производства нужны данные о себестоимости добычи одной тонны (по природному газу 1000 м³), стоимости производственных фондов, приходящихся на одну тонну добываемого сырья (по природному газу на 1000 м³), и значении средней нормы прибыли.

В отчетные данные по себестоимости добычи одной тонны (по природному газу все расчеты должны вестись на 1000 м³, но далее об этом не упоминается) целесообразно внести коррективы в связи с тем, что на многих предприятиях добывающих сырье, особенно нефть и газ, значительно завышен уровень среднемесячной заработной платы по сравнению с другими отраслями экономики. Чтобы устранить хотя бы частично этот перекос следовало бы разработать рекомендуемые почасовые ставки оплаты труда для каждой из сырьевых отраслей промышленности. Располагая такими ставками можно было бы уточнить отчетные данные по расходу заработной платы на одну тонну добываемого сырья. Естественно, северные надбавки, а также надбавки по районному коэффициенту должны быть учтены с целесообразным их увеличением.

Данные по расходу материалов в расчете на одну тонну добываемого сырья могут представить технологии. Цены же на материалы известны. В калькуляцию себестоимости в расчете на одну тонну добываемого сырья целесообразно включить специальную статью отчислений (подобно тому, как это делается при начислении амортизации по основным фондам) на воспроизводство минерально-сырьевой базы. По добыче нефти ставку отчислений на ВМСБ можно было бы принять не на уровне 10% как это было до 2002 г., а хотя бы на уровне 5% от выручки.

Данные о фондоемкости добычи одной тонны сырья в порядке упрощения можно определять путем прямого деления стоимости производственных фондов предприятия или его подразделения, которое ведет добычу на данном конкретном месторождении или его отдельном участке, на количество добываемого в тоннах сырья за год. Значение средней

нормы прибыли для сырьевых отраслей промышленности можно принять на уровне 10%. Взяв 10% от фондоемкости добычи одной тонны сырья и добавив полученную сумму прибыли к себестоимости добычи одной тонны, мы и получим цену производства в данных конкретных условиях.

По сырью, которое идет на экспорт, в качестве рыночной цены можно использовать непосредственно цену на мировом рынке. Вычтя из этой цены цену производства данного конкретного предприятия или его подразделения, которое ведет добычу на данном конкретном месторождении или его отдельном участке, мы и определим природную ренту в расчете на одну тонну добываемого сырья. По тем же видам сырья, которые не идут на экспорт, внутреннюю рыночную цену можно будет установить на уровне цены производства тех предприятий, которые ведут добычу данного вида сырья в худших природных условиях. Эту цену затем и необходимо будет использовать при определении суммы природной ренты по всем предприятиям, добывающим данный вид сырья.

В сырьевых отраслях промышленности очень важное значение имеет, возможно более полное извлечение полезных ископаемых из недр месторождений. В печати отмечается, что, например, в случае нефти и газа общественным интересам отвечают рост показателя конечной нефтеотдачи, т.е. степени извлечения запасов из недр, и уменьшение объемов низконапорного газа, остающегося в залежах, но что в России в последние годы и коэффициент нефтеизвлечения и показатели объема низконапорного газа ухудшаются из-за неэффективности институциональной системы освоения и использования нефтегазовых ресурсов (13, с. 33). Так это обстоятельство можно будет учесть при определении цены производства в данных конкретных условиях. Более полное извлечение нефти и газа требует дополнительных затрат. Если такие затраты связаны с увеличением себестоимости, то они и найдут отражение в расчетах прогнозируемой себестоимости добычи одной тонны нефти (по природному газу 1000 м³). А если нужны и дополнительные производственные фонды, то это будет учтено через увеличение фондоемкости в расчете на одну тонну добычи нефти (по природному газу 1000 м³). Увеличение же цены производства в данных конкретных условиях приведет к уменьшению суммы природной ренты в расчете на одну тонну добытой нефти (по природному газу на 1000 м³). Это снимет невыгодность выполнения дополнительных работ, связанным с более полным извлечением нефти или природного газа.

В сырьевых отраслях промышленности подобно тому, как это было сделано в обрабатывающих отраслях промышленности при создании Объединенной авиастроительной и Объединенной судостроительной корпораций, тоже целесообразно пойти по пути создания крупных госкорпораций. В такие корпорации можно было бы преобразовать крупные ОАО с госучастием, в которые входят несколько бывших ранее самостоятельными предприятий. Саму новую модель хозяйствования для условий госсобственности целесообразно применять именно на уровне предприятий, как новых ЭЖ общества. Но в состав госкорпораций войдут и подразделения прикладной науки, да и само управление госкорпорации можно рассматривать как одно из ее подразделений. На содержание работников под-

разделений прикладной науки, а также работников самого аппарата управления госкорпорации могут производить отчисления из своей себестоимости добываемого сырья предприятия, включенные в состав госкорпорации. Для них такие отчисления не будут обременительными, так как они включают их в свои индивидуальные цены производства в данных конкретных природных условиях. А это, естественно, приведет к уменьшению природной ренты, которую они будут перечислять в бюджет, как в настоящее время НДС.

Предприятия госкорпорации из своей выручки сначала будут вычитать природную ренту, исчисленную на весь объем добытого сырья. Затем из оставшейся части выручки будут вычитаться все материальные и приравненные к ним затраты и определяться сумма валового дохода. После этого будет определяться сумма нормативной прибыли путем умножения стоимости всех производственных фондов данного предприятия на норму прибыли, скажем, принятую на том же уровне 10%, исходя из которого включалась прибыль в индивидуальные цены производства с целью определения суммы природной ренты в расчете на одну тонну добываемого сырья. Разность же между валовым доходом и нормативной прибылью и составит фонд заработной платы данного предприятия госкорпорации.

В организационно-правовой форме для условий госсобственности следует предусмотреть и систему распределения фонда заработной платы после определения его величины с помощью новой модели хозяйствования. Прежде всего, должен оплачиваться труд рабочих, как сдельщиков, так и повременщиков. После этого следует определить сумму средств, которая необходима для оплаты труда менеджеров, инженерно-технических работников и служащих в размере их месячных должностных Окладов. Далее из суммы всего фонда заработной платы необходимо вычесть сумму средств, которая пойдет на выплату зарплаты рабочим, и ту сумму средств, которая составит окладный фонд менеджеров, ИТР и служащих. Из оставшейся после этого части фонда заработной платы (ее можно назвать не гарантированной, а стимулирующей частью фонда заработной платы) целесообразно зарезервировать небольшую сумму средств на выплату разовых премий всем работникам, независимо от их категории.

Наконец, ту часть фонда заработной платы, которая останется после всех вышеперечисленных выплат, можно будет использовать на доплаты к месячным должностным окладам менеджеров, ИТР и служащих. Наиболее простой способ, с помощью которого можно распределить сумму упомянутых доплат к окладам, это установить, например, следующие коэффициенты к должностным окладам: менеджеры – 1,0; ИТР – 0,8; служащие – 0,6. При этом целесообразно установить предельный размер превышения заработной платы директоров госпредприятия по сравнению со средней заработной платой на их предприятии. Для директоров небольших, например, автономных госпредприятий такое превышение можно принять в пределах до 3 раз. Для средних по численности госпредприятий – до 4 раз, для крупных – до 5 раз.

Распределение нормативной прибыли после ее выделения из выручки может быть следующим. В региональный бюджет по ставкам дифференцированным в зависимости от экологичности производства и положения с обеспечением рабочими местами для трудоспо-

собных людей в данном регионе будет идти плата за производственные фонды. После этого из оставшейся части нормативной прибыли по единой ставке будет перечисляться налог на прибыль в федеральный бюджет. Оставшаяся и после этого часть нормативной прибыли будет направляться в фонд развития госпредприятия, средства которого могут расходоваться только на инвестиции в производство. В госкорпорациях средства фондов развития предприятий целесообразно объединять для их более эффективного использования.

Применение новой организационно-правовой формы для госпредприятий в сырьевых отраслях промышленности обеспечит увеличение средств, поступающих в бюджет по сравнению с НДС. Произойдет это за счет того, что по тем предприятиям, которые ведут добычу сырья (и это, прежде всего, касается нефти) на лучших по продуктивности месторождениях, сумма природной ренты будет больше суммы взимаемого с них в настоящее время НДС. Вместе с тем исчезнут необоснованные различия в уровне заработной платы на разных предприятиях, добывающих один и тот же вид сырья и, прежде всего, нефть. В зарплату перестанет попадать и часть природной ренты по тем предприятиям, которым достались лучшие по продуктивности месторождения. Те же предприятия, которые ведут добычу на малопродуктивных месторождениях, не останутся без прибыли и смогут развивать производство. Особо следует отметить, что по нефти перестанут снимать «сливки», обходя худшие по продуктивности участки месторождений.

3. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

В проекте Генеральной схемы развития нефтяной отрасли до 2020 г. отмечается, что в России добывается 13% от мировой добычи нефти. При этом поясняется, что в 1988 г. было добыто 569 млн т, затем добыча упала до 318–305 млн т в год, но в начале 2000-х гг. произошел подъем отрасли с восстановлением объемов производства до 480–490 млн т (14, с. 6). Далее признается, что при сегодняшней налоговой системе 90% новых и 30% осваиваемых месторождений нерентабельны для разработки и что внутри каждого месторождения есть нерентабельные запасы, которые не будут добыты при действующем режиме налогообложения (14, с. 7). Предполагается стабилизация ежегодной добычи нефти в период до 2020 г. на уровне 501–505 млн т при текущем уровне эксплуатационного бурения и инвестиций.

Кроме необходимости оптимизировать налоги в проекте упомянутой Генсхемы развития нефтяной отрасли обращается внимание на то, что переработка требует инвестиций. Объемы нефтепереработки в последние годы росли в среднем всего на 4,5% в год и в 2009 г. составили 236 млн т. Балансирующим продуктом отрасли является бензин, производство которого лишь на 15% превышает спрос внутреннего рынка. В то же время дизельного топлива и мазута выпускается чрезмерное количество и поэтому экспортируется соответственно 40 млн и 50 млн т в год (14, с. 7). Ключевыми проблемами отрасли называются устаревшие технологии и отсутствие в предыдущие годы инвестиций в улучшение

качества продукции. Глубина переработки нефти в РФ в 2010 г. составила в среднем 70%. При этом из 28 крупнейших отечественных НПЗ у 16 данный показатель не достигает 70% (их суммарная мощность – 134 млн т. Индекс технологической сложности заводов вдвое ниже, чем в Европе или США. Как следствие, выход светлых нефтепродуктов на российских НПЗ в полтора раза ниже, чем на европейских (14, с. 8).

Между тем текущий налоговый режим, при котором пошлина на мазут в 2,5 раза ниже пошлины на нефть и почти в два раза ниже пошлины на светлые продукты, стимулирует хозяев предприятий лишь к выжиманию максимума из того, что было построено еще в советское время. Кроме того, активно создаются экспортно-ориентированные мощности, в том числе мини НПЗ, которые превращают нефть в низкокачественный мазут, прямогонный бензин и дизель для дальнейшего их экспорта. Естественно, выравнивание экспортных пошлин на темные и светлые нефтепродукты легко поправимое дело. Но остается еще вопрос с разницей в пошлинах на нефть и нефтепродукты. А инвестиционные планы нефтяных компаний основаны на существующих налоговых условиях. Важным шагом, стимулирующим нефтяные компании к модернизации НПЗ, стало утверждение обязательного технического регламента, предусматривающего переход на экологические стандарты качества моторных топлив европейского уровня. Вместе с тем, по мнению министра энергетики Российской Федерации С. Шматко, реализуемых государством мер недостаточно для уменьшения числа неэффективных заводов с низкой глубиной переработки (14, с. 8).

После нефтепереработки в проекте Генсхемы развития нефтяной отрасли рассматриваются вопросы трубопроводного транспорта. Отмечается, что в настоящий момент в стране имеется приблизительно 300 млн т экспортных мощностей. К 2015 г. планируется ввод в эксплуатацию нефтепроводов БТС-2 и ВСТО-2, что увеличит экспортные мощности страны до 358 млн т. При этом особое внимание обращается на необходимость решения вопросов транспортировки нефти с вводимых в разработку месторождений.

Последним в рамках упомянутой Генсхемы затрагивается вопрос рационального использования нефтяного (попутного) газа (НПГ). Согласно постановлению правительства к 2012 г. уровень его утилизации должен достичь 95%. В 2010 г. добыча НПГ составила около 65 млрд м³. В настоящее время примерно пятая часть добываемого НПГ сжигается. Порядка 35% поступает на газоперерабатывающие заводы, 45% используется для собственных нужд нефтяников в котельных и на газотурбинных электростанциях.

В статье «Чемодан без ручки» обращается внимание на то, что главная проблема, которая связана с НПГ, это то, что его сжигание наносит тяжелый ущерб окружающей среде. Действующие сегодня нормы и лицензионные соглашения ограничивают право государства как владельца недр. Пока ресурсы находятся под землей, они принадлежат государству, а когда добыты, то становятся собственностью недропользователя, и в этих условиях он имеет полное право распоряжаться ими. Переработка НПГ за счет развития газохимических производств представляется нефтяным компаниям невыгодным бизнесом. И государство ничего не может тут поделать, его единственный рычаг – экологические штрафы. Дру-

гой важной проблемой является обеспечение доступа НПГ к системе магистральных трубопроводов «Газпрома». Он должен создать условия для приоритетного доступа сухого бензинового НПГ в необходимых объемах к системе магистральных газопроводов, а оттуда НПГ пойдет на газоперерабатывающие заводы (ГПЗ). Использование же НПГ для собственных нужд, в том числе сжигания для производства электроэнергии и тепла, не оптимально из-за потерь ценных компонентов и вредных выбросов (15, с. 56–58).

Признание того, что при сегодняшней налоговой системе 90% новых и 30% осваиваемых месторождений нерентабельны для разработки и что внутри каждого месторождения есть нерентабельные запасы, которые не будут добыты при действующем режиме налогообложения, бесспорно, свидетельствует о том, что применяемая в настоящее время налоговая система имеет весьма существенные недостатки. О том же говорит и то обстоятельство, что на ряде новых месторождений, например, в Восточной Сибири, на применение НДС устанавливаются «налоговые каникулы» и в то же время общая ставка НДС для нефти существенно повышена с 1 января 2011 г. и предусмотрено ее дальнейшее повышение и с 1 января 2012 г. Нет методологии, с помощью которой можно было бы повышать ставку НДС не сразу для всех компаний добывающих нефть, а выборочно, т.е. индивидуально. Если уж применяется индивидуальный подход, то только в виде полного освобождения от уплаты НДС.

Положение с переработкой нефти явно свидетельствует о том, что нефтяные компании не уделяли должного внимания нефтеперерабатывающим заводам (НПЗ), которые были добавлены предприятиям по добыче нефти после 1992 г. В статье «Жизнеспособны ли ВИНК?» отмечается, что итоги 2010 г. ставят под сомнение эффективность принципа построения компаний на основе вертикальной интеграции. При этом говорится о том, что на пороге второго десятилетия XXI многие крупные компании склоняются к тому, чтобы снизить свою зависимость от сегмента переработки, и сбыта и сконцентрировать усилия, а также имеющийся капитал на поиске, разведке и разработке новых запасов. (16, с. 8–11). На целесообразность сброса непрофильных активов обращает внимание и Юрий Шафраник, председатель Совета Союза нефтегазопромышленников России. (17, с. 79).

Л. Григорьев и В. Крюков отмечают, что в США и Норвегии нефтегазовый сектор интегрирован в национальную экономику через разветвленную систему горизонтальных связей, которая охватывает поставки оборудования, привлечение кадров специалистов, поиск новых научно-технических решений и подходов к преодолению возникающих проблем, а также использование добытых углеводородов и регулирование деятельности компаний для совмещения национальных (не только фискальных) и корпоративных интересов. Последнее, как подчеркивают Л. Григорьев и В. Крюков, особенно примечательно, поскольку показывает, что классическая продуктовая вертикальная интеграция, на которой основана российская нефтяная промышленность, давно канула в Лету. (13, с. 29).

Л. Григорьев и В. Крюков считают, что необходимо пересмотреть отношение к нефтегазовому сектору, как синониму экономической, технологической и научно-технической «традиционности», где преобладают технологии середины XX в., что этот

сектор должен превращаться в высокотехнологическую и наукоемкую сферу экономики, как в Канаде, Норвегии и других странах, где теория «ресурсного проклятия» не действует. При этом Л. Григорьев и В. Крюков обращают внимание на то, что прибыль, которая остается в распоряжении компаний, в 2000-е гг. в первоочередном порядке направлялась на различные корпоративные нужды, в том числе и на выплату дивидендов, и лишь в незначительной степени – на финансирование программ модернизации и развития. А выплата больших дивидендов рациональна только в случае широкого использования возможностей фондового рынка с целью привлечь финансовые средства для осуществления инвестиций. Между тем, в нефтегазовом секторе России фондовый рынок не играет значительной роли с точки зрения привлечения финансовых ресурсов для реализации новых проектов или модернизации действующих комплексов. Поэтому выплата больших дивидендов – не что иное как доход квазирентного характера собственников блокирующих пакетов акций. (13, с. 28).

Особо важное значение имеют работы, направленные на повышение коэффициента извлечения нефти (КИН). Дума указывает на то, что нередко нефтяные компании разрежают сетку скважин по сравнению с тем, как это предусматривается в проектах разработки месторождений (18, с. 54). Понятно, что при применении такого приема можно обеспечить большую добычу нефти с меньшими затратами труда и времени. Но при этом и большая доля нефти остается не извлеченной из недр. Норвежских специалистов, которые осенью 2010 г. были в России и ознакомились с условиями Западной Сибири, просили помочь решить две наиболее острые проблемы, стоящие перед российским ТЭК: утилизацию попутного газа и увеличение нефтеотдачи на старых месторождениях. По части попутного газа их совет заключался в том, что этот газ целесообразно закачивать обратно в пласт, благодаря чему повышается давление и растет нефтедобыча. Что касается КИН, то с 1980-х гг. норвежской государственной компании удалось удвоить его и довести до 60% (19, с. 70). При этом отмечалось, что никто не заставляет компании доводить добычу до определенного уровня к такому-то году. Цель, которая ставится, – добиться максимального экономического эффекта и наиболее полного извлечения углеводородного сырья. Там же на семинаре с норвежскими специалистами говорилось о том, что, к сожалению, в России в настоящее время не существует единой классификации методов увеличения нефтеотдачи, что создает определенные сложности при налоговом администрировании. При этом упоминалось и о том, что для повышения нефтеотдачи целесообразно снижать НДС и стимулировать уплотнение сетки скважин. (19, с. 69).

В декабре 2010 г. в Торгово-промышленной палате (ТПП) Российской Федерации состоялось совместное заседание ее Комитета по энергетической стратегии и развитию ТЭК, Союза нефтегазопромышленников России, Научного совета РАН по проблемам геологии и разработки месторождений нефти и газа на тему «Стратегия и проблемы развития Западно-Сибирского нефтегазового комплекса на современном этапе». На заседании отмечалось, что дальнейший рост производства сырья в Западной Сибири сдерживается отсутствием открытых и разведанных крупных месторождений и что поэтому необходим

переход на инновационные технологические схемы добычи с целью значительного увеличения коэффициента извлечения нефти. Главной проблемой, которая тормозит устойчивое развитие добычи нефти, назывался недостаточный уровень геолого-разведочных работ. При этом подчеркивалось, что регулирование подготовки запасов углеводородов только через лицензионные соглашения и существующая практика их формирования и корректировки не позволяют государству управлять воспроизводством минерально-сырьевой базы (МСБ) и, следовательно, строить долгосрочную энергетическую стратегию (20, с. 41, 42).

На упомянутом заседании обращалось также внимание на то, что конкретные пути решения задачи повышения КИН к 2030 г. до 0,35–0,37 проработаны слабо, что Минэнерго и его структуры совместно с нефтяными компаниями должны дать ясный и однозначный ответ на вопрос о том, по каким направлениям будут развиваться технологии добычи нефти в Западной Сибири, поскольку нередко высказываются мнения, что применение гидроразрыва пласта, внутриконтурного и законтурного заводнения ведет к хищнической разработке месторождений, снижает конечный КИН (20, с. 42).

Президент Союза нефтегазопромышленников Геннадий Шмаль остановился на том, что для обеспечения открытия новых месторождений нужно активнее заниматься бурением. При этом для сравнения он обратил внимание на то, что за 2010 г. в России пробурили менее 1 млн м, а в свое время бурили более 7 млн м. По мнению Г. Шмала, Западная Сибирь еще 35–40 лет будет основным нефте- и газодобывающим районом России и что дело за тем, чтобы искать и находить такие формы и методы, которые бы позволяли предприятиям работать с большей отдачей (20, с. 42).

В статье «Катализатор модернизации» Юрий Шафраник на вопрос о том, что же в реальных условиях России могло бы послужить тем крайним звеном «цепи», за которое можно сдвинуть в нужную сторону ключевую проблему обновления экономики, дает ответ, что одним из таких механизмов является стремительное развитие (специализация – выделение – модернизация) сервисного обслуживания в нефтегазовом секторе. Из объемов в 20 млрд долларов нефтесервисных услуг 6 млрд. долларов приходятся на объемы работ, осуществляемых «дочками» западных высокотехнологичных сервисных компаний в то время как в США и Китае наоборот – доля услуг иностранных сервисных компаний составляет только 3–5%. Между тем, оборудование для производства работ в нефтегазовом комплексе, обслуживание техники, обеспечение буровых и инфраструктурных подразделений запасными частями – все это идет через сервисные хозяйства. Поэтому тенденцию структурного выделения сервисных предприятий из состава нефтегазовых компаний необходимо срочно усиливать (17, с. 79).

Далее в своей статье Ю. Шафраник говорит о том, что гораздо проще помочь развитию машиностроения именно через создание самостоятельных сервисных компаний. А если отдать зарубежным партнерам больше 30% технологического уклада добычи углеводородов, то тогда технологии и оборудование по-прежнему придется импортировать за очень большие деньги. По мнению Ю. Шафраника необходимо укрепить три – четыре сервисных компании, но не государственных (тяжеловесных монстров, пожирающих

бюджет), а именно национальных. (17, с. 80). Хотя сам Ю. Шафраник выше отмечает, что в настоящее время наш нефтегазовый сервис, не имея государственной протекции, быстро проиграет в рыночной борьбе с высокотехнологичным, высокоорганизованным, финансово обеспеченным иностранным сервисом, получающим всестороннюю поддержку своих государств. А в результате промышленные предприятия других стран получают многомиллиардные российские заказы.

Таким образом, изложенный выше перечень основных направлений намечаемой модернизации в нефтяной отрасли показывает, что без серьезных институциональных преобразований решение многих проблем будет затруднительным. Начать перечисление этих проблем можно с геологоразведочных работ. Передача этих работ самим нефтяным компаниям не оправдала себя. Положение с воспроизводством МСБ ухудшилось. В проекте «Стратегии развития геологической отрасли на период до 2030 г.» предполагается создать на базе разрозненных производственных и научно-производственных организаций ОАО «Росгеология», 100% акций которого будут находиться в собственности государства (21, с. 53). Имеется в виду, что государственный холдинг «Росгеология» сможет обеспечить техническое выполнение геологоразведочных работ, которые необходимо проводить государству на ранних стадиях процесса геологического изучения. Планируется также, что холдинг будет структурирован по видам работ и по региональному признаку. Причем холдинг прямо называется государственной корпорацией, которая должна пройти несколько этапов в своем развитии (21, с. 54). На необходимость усиления роли государства в воспроизводстве МСБ в нефтяной отрасли обращает внимание Ренат Муслимов. Он считает, что геологические предприятия должны решать стоящие перед нефтяной отраслью стратегические задачи. В госхолдинге «Росгеология» намечается объединить 170 находящихся в свободном плавании геологоразведочных предприятий. Эти данные приводятся со слов министра природных ресурсов и экологии России Юрия Трутнева. Но они едва живы и требуют основательной реанимации, а стало быть, и затрат. Остро не хватает головных институтов, которые выполняли бы комплексные проекты для целых регионов. Причем те институты, которые есть, отрезаны от геологической информации, которая сегодня засекречена нефтяными компаниями. Это оборачивается тем, что добывающие компании не имеют профессионально разработанных проектов разведки, сделанных с учетом сведений по прилегающим участкам. Прекращены работы по исследованию глубинного строения недр. (22, с. 30). Так что создание госкорпорации, которая объединила бы геолого-разведочные предприятия и подразделения прикладной науки бесспорно, целесообразно. А в этой госкорпорации можно было применить и новую модель хозяйствования, которая, как обосновывается в данном исследовании, должна применяться в условиях государственной формы собственности взамен той модели хозяйствования, которая используется частными предприятиями.

Разумеется, по важности и сложности главная проблема состоит в том, как заменить НДСПИ прямым изъятием природной ренты. Логично устанавливать ставки изъятия природной ренты в расчете на тонну добытой нефти, т.е. также как устанавливаются став-

ки НДС. Но в отличие от ставок НДС ставки природной ренты можно будет рассчитывать по каждому конкретному месторождению, а при необходимости и по каждому отдельному участку месторождения. Естественно, в основу исчисления ставок изъятия природной ренты в расчете на тонну добытой нефти будут положены отчетные данные именно того предприятия или его подразделения, которое ведет добычу на данном конкретном месторождении или его отдельном участке. Иначе говоря, материалы по исчислению ставок изъятия природной ренты в расчете на тонну добытой нефти будут подготавливать сами предприятия, для которых эти ставки будут утверждаться в Министерстве энергетики. То, что придется на первых порах идти «от достигнутого», не должно смущать. Следует учесть, что при этом все предприятия будут использовать одну и ту же методологию при исчислении для себя ставки изъятия природной ренты в расчете на тонну добытой нефти. Как отмечалось выше, при исчислении расхода заработной платы в расчете на тонну добытой нефти все предприятия должны будут исходить из единых почасовых ставок оплаты труда по разным профессиям рабочих, разработанных и утвержденных для нефтяной отрасли. Поэтому все материалы, подготовленные самими предприятиями для утверждения им ставок изъятия природной ренты в расчете на тонну добытой нефти, можно будет проверить и внести необходимые коррективы.

В первый год при переходе от НДС к изъятию природной ренты по индивидуальным ставкам в расчете на тонну добытой нефти необходимо будет выполнить проверку на предмет того, чтобы в бюджет поступила та же сумма средств, которая была бы и при сохранении НДС. Проще говоря, если по одним предприятиям произойдет уменьшение средств, поступающих в бюджет через изъятие природной ренты по индивидуальным ставкам в расчете на тонну добытой нефти, по сравнению с тем, каким бы оно было при применении НДС, то по другим предприятиям эта недостача должна быть перекрыта. Смысл же замены НДС индивидуальными ставками изъятия природной ренты в расчете на тонну добытой нефти состоит в том, чтобы создать условия для состязательности между предприятиями.

Выше было показано, что конкуренция за максимальную норму прибыли характерна только для условий частной формы собственности. В условиях государственной формы собственности экономика должна остаться рыночной, но сама форма состязательности не может не поменяться. Государственные предприятия будут соревноваться между собой за высокую заработную плату своих работников. К этому и можно идти через замену НДС прямым изъятием природной ренты. Со временем ставки изъятия природной ренты уточнятся, устоятся, их можно будет использовать и не один год, а несколько лет. Можно будет сравнивать сколько, какое предприятие отдает природной ренты в бюджет. Причем предприятия уже и сами согласятся с тем, что через прямое изъятие природной ренты учитываются различия в природных условиях. После этого придет и понимание того, что если из той части выручки, которая остается после изъятия природной ренты, вычесть сумму нормативной прибыли, исчисленную через ее среднюю норму в процентах от

стоимости производственных фондов, то будет определена сумма средств, которая может расходоваться на заработную плату.

Так путем институциональных преобразований и можно будет подойти к тому, что предприятия начнут состязаться между собой за высокую заработную плату их работников. Через налоговую систему такая проблема решена быть не может. Налоговая система служит фискальным целям, т.е. поступлению средств в бюджет. А институты, как указывалось выше, – это «правила игры». Через новую организационно-правовую форму для государственных предприятий и можно будет более эффективно решать проблему модернизации, в том числе и в нефтегазовом комплексе экономики.

В России на государственном балансе учтено около тысячи малых месторождений выработанностью менее 5%. Мелкие месторождения есть на балансе и независимых компаний, и у ВИНК. Суммарный запас этих месторождений составляет 1 млрд тонн. В основном они сосредоточены в традиционных местах добычи: на Урале, в Поволжье, в Татарстане. Елена Корзун, генеральный директор ассоциации малых и средних нефтегазобывающих организаций России «Ассонефть», считает, что льготы разработчикам малых месторождений должны стать частью более широкой и фундаментальной реформы налогообложения всей отрасли. (23, с. 26).

Пока же нефтяники считают разработку новых малых месторождений как минимум рискованной, как правило, экономически нецелесообразной из-за высоких капитальных и эксплуатационных расходов. Для того, чтобы разработка малых месторождений стала рентабельной, группой нефтяников из «Лукойла», «Башнефти» и «Ассонефти» был подготовлен документ, в котором предлагалось для месторождений с запасами от 1 млн до 3 млн т ввести понижающий коэффициент 0,25 к ставке НДС, а для месторождений с запасами от 3 млн до 5 млн т – понижающий коэффициент 0,5 к ставке НДС. Добычу же на месторождениях с запасами до 1 млн т вообще освободить от уплаты НДС. При этом Е. Корзун отмечает, что, как подсчитали некоторые экономисты, за 10 лет применения льготных ставок могло бы быть получено 214 млн т.

Однако правительственная версия законопроекта по введению льгот по НДС для малых месторождений оказалась другой. Для месторождений с запасами до 1 млн т коэффициент 0,5 от размера ставки НДС, а для месторождений с запасами от 1 млн до 3 млн т коэффициент 0,75 от размера ставки НДС. Для месторождений же с запасами от 5 млн т в регионах с развитой инфраструктурой оставить ставку НДС в полном объеме.

Был и другой вариант в правительственной версии. К тем двум коэффициентам, на которые умножается исходная ставка НДС, устанавливаемая в рублях на тонну добытой нефти, т.е. к коэффициенту характеризующему динамику мировых цен на нефть (Кц), и коэффициенту, характеризующему степень выработанности конкретного участка недр (Кв), добавить третий коэффициент, характеризующий величину запасов месторождения (Кз). При этом определять величину коэффициента Кз имелось в виду по формуле:

$$K_3 = 0,125 \times V_3 + 375,$$

где K_3 – упомянутый третий коэффициент снижения ставки НДС, а V_3 – величина начальных извлекаемых запасов.

В отношении правительственной версии Е. Корзун отмечает, что при определении всех этих не слишком точно фиксируемых показателей для исчисления льгот по налогообложению будет создаваться возможность для коррупции. Разработкой малых месторождений занимаются в основном небольшие и средние компании, которых в России более 150. По мнению Е. Корзуна в России для нефтяных компаний должен действовать налоговый режим, опирающийся не на фрагментарные компромиссы между установленными принципами, и здравым смыслом, а на концептуально иной подход. Причем она подчеркивает, что для российской и «малой» и «большой» нефтяной отрасли проблема одна и та же (23, с. 28).

Действительно, проблема одна и та же, как для небольших и средних компаний, добывающих нефть, так и для вертикально интегрированных крупных нефтяных компаний (ВИНК). Но решить эту проблему ни через какой налоговый режим не представляется возможным. В XX веке основными были два налога: налог на собственность (property tax) и подоходный налог (income tax). Последний по сути дела был налогом на прибыль. Оба упомянутых налога были вполне логичны. Поскольку капитал придает труду производительную силу, от которой зависит то, сколько в единицу времени производится продукции в натуральной выражении, то это свойство капитала и облагалось налогом. Причем этот налог выполнял сразу две функции: и фискальную (т.е. обеспечивал поступление средств в бюджет), и стимулирующую (побуждал рационально использовать средства на инвестиции). Большая сумма подоходного налога при одинаковой налоговой ставке получалась у тех предприятий, которые преуспевали, а у тех предприятий, у которых прибыль была невысокой или вообще близкой к нулю, и сумма подоходного налога была незначительной. Естественно, такой подход опять же был рациональным.

Но после Второй мировой войны главным налогом, если не считать налог с физических лиц, стал налог на добавленную стоимость (НДС). Ставки налога на собственность (другие названия на имущество, на капитал) были значительно снижены, чтобы стимулировать инвестиции в развитие производства. А сумму получаемой прибыли предприятия научились занижать, включая в текущие расходы и часть капитальных затрат. По сути дела налоговая система стала менее логичной, чем она была в XIX в., поскольку НДС выполняет лишь фискальную роль. Косвенно это говорит о том, что произошла задержка с институциональными преобразованиями. Так что возможностей налоговой системы не безграничны. Применяемые институты, т.е. организационно-правовые формы, гораздо глубже и шире в этом плане.

Новый концептуальный подход по сравнению с тем, который осуществляется через НДС, возможен только при применении новой организационно-правовой формы для предприятий, добывающих полезные ископаемые. Выше такой подход и изложен. Разумеется, он может быть применен не только для крупных нефтяных компаний (ВИНК), но и для небольших и средних компаний, добывающих нефть. Для них также целесообразно

заменить НДСПИ прямым изъятием природной ренты. Небольшие и средние компании, добывающие нефть, могут сами для себя исчислять ставки изъятия природной ренты в расчете на тонну добытой нефти. Причем методология таких расчетов должна быть такой же, как изложена выше. Само деление той части выручки, которая останется после изъятия природной ренты, на прибыль и средства, предназначенные на оплату труда, тоже должно быть таким же как изложено выше. Иначе говоря, малые предприятия, добывающие нефть, должны будут руководствоваться теми же «правилами игры», которые будут предусмотрены в новой организационно-правовой форме.

Следует также обратить внимание на то, что отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы будут входить в состав себестоимости продукции отдельной статьей калькулирования. Это необходимо для того, чтобы от этих отчислений была очищена прибыль. В прибыли должны остаться средства на плату за производственные фонды, которая будет поступать в региональный бюджет; на выплату налога на прибыль, который будет идти в федеральный бюджет; и на инвестиции в развитие производства, которые будут оставаться в распоряжении самих предприятий и использоваться ими только на инвестиции в развитие производства.

В конце 2010 г. в Торгово-промышленной палате (ТПП) РФ прошло совместное заседание комитетов по промышленному развитию и по энергетической стратегии и развитию топливно-энергетического комплекса на тему «Участие отечественного нефтегазового сервиса и машиностроения в развитии нефтегазового комплекса». На заседании, в частности, отмечалось, что главным «тормозом» сегодня остается политика некоторых крупных потребителей сервисных услуг. Они формируют рынок, и, разумеется, создают выгодные и комфортные условия для себя. Плюс ко всему отечественный нефтегазовый сервис не чувствует себя устойчиво на рынке – договоры и контракты носят, как правило, краткосрочный характер. Сегодня у компании есть четыре – пять выигранных тендеров, а завтра заказов может не быть вовсе. Поэтому нужны долговременные программы, минимум на три года, которые позволят провести техническое переоснащение, приобрести технологии.

Неполная загруженность отечественного нефтегазового сервиса очевидна. Если сегодня отказаться от услуг зарубежных компаний, передав эти объемы работ российским предприятиям, то можно было бы дополнительно трудоустроить до 100 тыс. человек. Кроме того, за счет высокой квалификации наших специалистов, их знания нефтегазовой промышленности страны можно было бы дополнительно добыть 20 млн т нефти. Но участники «круглого стола» сошлись во мнении, что сегодня государство эту сферу деятельности не поддерживает, в то время как оно должно занять протекционистскую, лоббистскую позицию по отношению к отечественному нефтегазовому сервису и производителям оборудования. «Самое главное – нужно выделить в самостоятельное «плавание» специализированные компании и им кратко, не на проценты, а в разы нужно повысить свою эффективность. Затем нужно сделать нефтесервис по-хорошему дорогим и российским. Тогда дорогой отечественный сервис как раз будет заказывать и разрабатывать обо-

рудование на территории страны», – полагает председатель совета Союза нефтегазопромышленников России, председатель Комитета ТПП по энергетической стратегии и развитию топливно-энергетического комплекса Юрий Шафраник (24, с. 66).

На заседании в ТПП отмечалось, чтобы, если в условиях кризиса российские машиностроители оказались один на один с проблемой, то их коллеги из Китая смогли завоевать половину нашего рынка буровой техники благодаря господдержке – связанному кредитованию. Доктор экономических наук, профессор Института экономики и организации промышленного производства СО РАН Андрей Коржубаев предлагает использовать данную схему (т.е. поставку техники через связанное кредитование) для налаживания поставок за рубеж отечественной продукции нефтегазового машиностроения по аналогии с экспортом военной техники. Повысить же эффективность сектора нефтегазового машиностроения, по мнению А. Коржубаева, можно за счет создания специализированного холдинга с государственным участием для продвижения отечественной продукции (24, с. 67).

Генеральный директор института нефти и газа Всеволод Кершенбаум заявил в ТПП, что на 20–25 лет отстают от зарубежных компаний российские производители оборудования для нефтегазового комплекса. По его словам, наши конкуренты завоевывают эту нишу, приближаясь на отечественном рынке к доле в 25% (24, с. 67). Чтобы переломить ситуацию, предлагалось разработать комплексную целевую программу по стимуляции отечественных производителей, а также идти на создание совместных предприятий с лидерами в сфере выпуска нефтегазового оборудования.

На заседании в ТПП в итоге пришли к выводу, что отечественные производители все же имеют неплохие перспективы развития, но при соблюдении как минимум двух условий – налаживания тесной кооперации между собой и с зарубежными партнерами и наличия четкой государственной стратегии по поддержке нефтегазового машиностроения и сервиса (24, с. 67).

Для решения проблемы модернизации в нефтегазовом секторе, бесспорно, очень важное значение имеет стремительное, как называет Ю. Шафраник, развитие предприятий, занимающихся сервисным обслуживанием. Ведь эти предприятия обслуживают бурение скважин, обустройство месторождений, текущий и капитальный ремонт техники. Безусловно, прав Ю. Шафраник, что нужно перенимать наработки зарубежных конкурентов в сфере сервисного обслуживания, что так проще помочь развитию и собственного нефтегазового машиностроения. Но решать проблему стремительного развития нефтегазового сервиса надежнее всего через создание государственной корпорации, в которую войдут сервисные предприятия. Мнение же Ю. Шафраника, что государственные компании – это тяжеловесные «монстры», пожирающие бюджет, справедливо лишь по отношению к тем государственным предприятиям, для которых применяется та же модель хозяйствования, которая сложилась в условиях частной формы собственности и которая для государственной формы собственности совершенно непригодна.

Как показано в настоящем исследовании при переходе от частной к государственной форме собственности в соответствии с законами диалектики должна применяться но-

вая модель хозяйствования, а не та же самая, которая используется частными предприятиями. При применении такой новой модели хозяйствования коллективы государственных предприятий будут нацелены не на получение максимальной прибыли, что для них не свойственно, а на повышение уровня оплаты их работников. При таком подходе государственные предприятия будут работать эффективнее частных.

Так что одну госкорпорацию целесообразно создать путем объединения всех геологоразведочных предприятий, а другую госкорпорацию можно создать, включив в нее все предприятия, занимающиеся сервисным обслуживанием в нефтегазовом секторе. Естественно, конкретно в деталях предложение по созданию таких двух госкорпораций потребует дополнительной проработки.

Что касается нефтяной отрасли, то можно еще отметить, что предприятия по переработке нефти попали в одни компании с предприятиями по добыче нефти в основном потому, что это было выгодно работникам нефтеперерабатывающих заводов с точки зрения повышения уровня оплаты их труда. До 1992 г. уровень заработной платы в нефтеперерабатывающей промышленности был примерно таким же, как в химической и нефтехимической промышленности. А после 1992 г. уровень заработной платы в нефтеперерабатывающей промышленности стал, почти в два раза выше, чем в химической и нефтехимической промышленности. Но с точки зрения применения передовых технологий объединение переработки нефти с ее добычей совсем не обязательно. В перспективе предприятия по переработке нефти могут быть выведены из состава нефтяных компаний. Это способствовало бы тому, что руководство нефтяных компаний сосредоточило бы свое внимание на таких методах и технологиях, которые обеспечивают повышение КИН. В то же время нефтеперерабатывающим заводам пришлось бы соревноваться между собой за повышение глубины переработки нефти.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дорошенко В.В.* Американский институционализм: Веблен, Коммонс, Митчелл // Проблемы развития рыночной экономики (сб. науч. трудов): Вып. 1. М.: Центр «Транспорт», 2010.
2. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. М., 2010.
3. Изложение учения Сен-Симона. М., 1961.
4. *Маркс К. и Энгельс Ф.* Сочинения. Изд-е 2-е. М., 1955.
5. *Милль Дж.С.* Основы политической экономии. М., 1980. Т. II.
6. *Блан Л.* История революции 1848 г. СПб., 1907.
7. *Кондратьев Н.Д.* Мировое хозяйство и его конъюнктуры во время и после войны. Издание областного отделения Государственного издательства. Вологда, 1922.
8. *Кондратьев Н.Д., Опарин Д.И.* Большие циклы конъюнктуры. Доклады и их обсуждение в Институте экономики. М., 1928.
9. *Глазьев С.Ю.* Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2010.
10. *Евсеев А., Огрызко К.* Общество без наличных денег: возможности и перспективы // Общество и экономика. 2011. № 3.
11. *Путин В.В.* Новый интеграционный проект для Евразии – будущее, которое рождается сегодня // Газета «Известия». 2011. 4 окт.

12. *Норт Д., Уоллис Дж., Вайнгаст Б.* Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории. М., 2011.
13. *Григорьев Л., Крюков В.* Мировая энергетика на перекрестке дорог: какой путь выбрать России? // Вопросы экономики. 2009. № 12.
14. *Шматко С.* Комплексный ответ на старые вопросы // Нефть России. 2011. № 2.
15. *Баскаев К.* Чемодан без ручки // Нефть России. 2011. № 1.
16. *Марков Н.* Жизнеспособны ли ВИНК? // Нефть России. 2011. № 3.
17. *Шафраник Ю.* Катализатор модернизации // Нефть России. 2010. № 10.
18. *Дума В.* Когда кончаются «сливки» // Нефть России. 2008. № 1.
19. *Марков Н.* Приключения варягов в Западной Сибири // Нефть России. 2011. № 2.
20. *Баскаев К.* Ставить ли крест на Западной Сибири? // Нефть России. 2011. № 2.
21. *Донской С.* Вернуть геологии ее законное место // Нефть России. 2010. № 2.
22. *Муслимов Р.* Нефтяной отрасли нужны коренные реформы // Нефть и капитал. 2010. № 4. Апр.
23. *Корзун Е.* Для того чтобы нефтяная отрасль развивалась, нужен новый налоговый режим // Нефть и капитал. 2011. № 6. Июнь.
24. *Баскаев К.* Снова на подъеме // Нефть России. 2011. № 3.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ В АТР

Активизация России в Азиатско-тихоокеанском регионе (АТР) обусловлена необходимостью участия в процессах трансформации сырьевых и технологичных рынков, а также международного разделения труда. Интеграция открывает широкие возможности для России – в освоении новейших способов производства и добычи, а также в ускорении комплексного развития территорий Сибири и Дальнего Востока, включая транспортную инфраструктуру, промышленность, социальную сферу. Сближение России с партнерами АТЭС «необходимо для формирования благоприятной внешней среды, выгодных для нас правил игры в мировой торговле, которые помогут... выводу экономики российского Дальнего Востока на устойчивые параметры инновационного роста» (Лавров, 2012, с. 20).

Азиатско-тихоокеанское экономическое содружество (АТЭС) существует в формате форума и объединяет 21 экономику региона западного и восточного побережья Тихого океана. С 1998 г. Россия является полноправным членом АТЭС и на саммите в Сиднее утверждена председателем АТЭС на 2012 г.

АТР включает, не считая малых островных государств, 33 страны: 3 страны Северо-Восточной Азии (СВА), 10 стран Юго-Восточной Азии (ЮВА), а также Австралию и др. С 1986 г. к АТР причисляют Индию – как перспективного азиатского партнера РФ.

Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) образована в 1967 г. в составе 10 стран ЮВА. С целью укрепления геоэкономической общности после мирового кризиса 1997–1998 гг. к ней присоединились 3 страны из СВА (АСЕАН+3) и сформировалось ещё несколько расширений: 16 стран (АСЕАН+6); 18 стран, включая РФ и США (АСЕАН+8). Деятельность АСЕАН проходит в форме диалогов партнеров, а также саммитов на уровне глав государств. По мнению специалистов, в силу сильнейшей региональной дифференциации, фрагментарности мероприятий и внутриасоновских противоречий, стратегии АСЕАН не согласованы, инфраструктурные проекты «буксуют», не решены многие финансово-экономические и социокультурные задачи (Канаев, Мынкин, 2010).

Вместе с этим, тенденция к консолидации потенциалов национальных экономик АТР создает институциональные предпосылки для углубления их взаимодействий и задает перспективный вектор сотрудничества. Расширение присутствия России в этом регионе обосновано с точки зрения стратегических интересов и имеющегося потенциала.

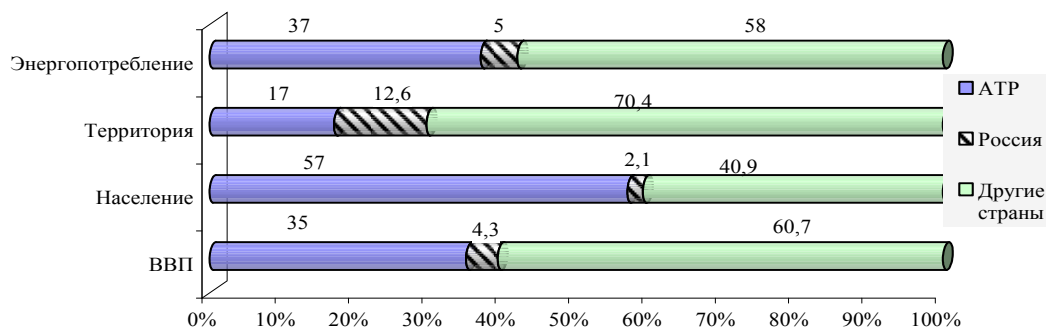
НАИБОЛЕЕ СУЩЕСТВЕННЫЕ ФАКТОРЫ ИНТЕГРАЦИИ

Факторы углубления интеграции в Тихоокеанской Азии обусловлены особенностями и трендами в регионе. Рассмотрим их подробнее с точки зрения перспектив российского участия и возможностей сотрудничества со странами АТР. Выделим экономические, институциональные и другие, связанные с ними, основания для интеграции (рис. 1).



Рис. 1. Основания для интеграции АТР

1. Значительный финансово-экономический и интеллектуально-технологический потенциал АТР определяет заметную роль этого региона в современной мировой динамике. АТР занимает 17% территории Земного шара; там сосредоточено 57% его населения; 35% мирового ВВП; 37% энергопотребления (ОЭСР, 2012) (рис. 2). В АТР сконцентрировано 40% промышленного производства (Коржубаев и др., 2012, с. 10), располагается половина мега-университетов мира, работает 5 из 10 крупнейших банков.

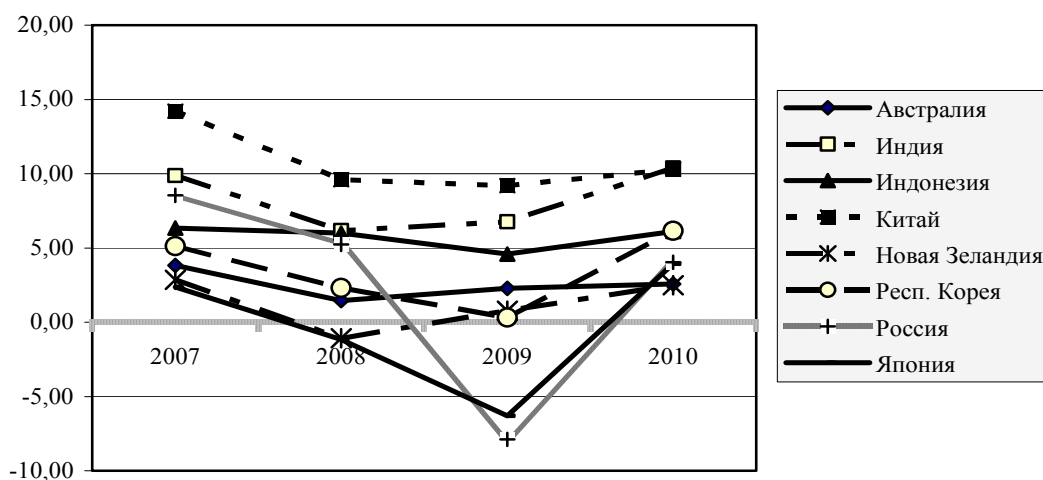


Источник: рассчитано и построено по данным Росстата и ОЭСР за 2008–2010 гг. (Росстат; ОЭСР, 2011).

Рис. 2. Современный потенциал АТР и РФ (в % к общемировым значениям)

2. Кризис в Америке и Европе обострил ситуацию на международных рынках сырья и продовольствия: с одной стороны, сузил возможности внешнеторговой экспансии стремительно растущих экономик Китая, Ю. Кореи и др.; с другой стороны, ограничил приток инновационно наполненных инвестиций в эти страны. При этом они быстро восстановили начавшийся спад, ни одна из них не потеряла имеющийся потенциал и темпы роста так сильно, как США и европейские страны (рис. 3).

Относительная устойчивость экономик АТР обещает надежность партнерских соглашений и выступает фактором экономической стабилизации и снижения предпринимательских рисков.



Источник: построено по данным OECD (OECD, 2011, 2012).

Рис. 3. Динамика темпов роста реального ВВП (в % к предыдущему году)

3. Современные тенденции формирования многополярного мира отличаются заметным выдвиганием Китая на передовые позиции практически по всем индикаторам экономического развития и научно-технического прогресса. 2-е место в мире по ВВП, 1-е место по экспорту (10% от мирового объема в 2009 г.); 2-е место по объему импорта; 1-е место по золото-валютным запасам (2,622 трлн долл. на начало 2011 г.); 2-е место по инвестициям за рубежом; лидерство по выпуску автомобилей и металлорежущих станков; 2-е место по протяженности скоростных автотрасс¹; высокие темпы роста производительности. Китайский экспорт высокотехнологичной продукции достиг четверти от её глобального экспорта (Костин, 2012, с. 32). Экономика КНР имеет достаточные предпосылки для устойчивого роста, который оценивается ведущими международными и национальными институтами (включая ВБ, МВФ, Азиатский банк развития, Китайскую академию наук, Китайский банк и др.), а также большинством экспертов (73% из всех опрошенных) на уровне 8–9% (Жонши, 2012, с. 30)². Огромные финансовые ресурсы Китая, его инвестиционные возможности вызывают повышенный интерес во всем мире и выступают фактором международной экономической и финансовой стабильности. Высокая ресурсоемкость китайской экономики поддерживает растущий спрос на сырье и комплектующие, потребляя 18% мировых энергоресурсов, 44% металлургической продукции, 53% – цемента (Луконин, Михеев, 2010, с. 14). При этом КНР решает внутренние проблемы путем рыночных реформ (включая демократизацию общества), что соответствует глобальному тренду общественного развития, поэтому способствует интеграции в мировое сообщество.

¹ Свыше 70 тыс. км (Луконин, Михеев, 2010, с. 12).

² Согласно ряду оценок, «для обеспечения рабочими местами 10 млн китайцев, ежегодно вступающих в трудоспособный возраст, темп прироста ВВП должен составлять не менее 8% в год» (Луконин, Михеев, 2010, с. 7). А с учетом массовой урбанизации – ещё выше.

Претензии Китая на региональное лидерство и его экспансия на технологичных (как экспортера) и энергетических рынках (как импортера) усиливают конкуренцию, прежде всего, в Центральной Азии и бывшем СНГ, что представляет серьезные угрозы для внешнеторговой стратегии РФ. КНР, с одной стороны, предъявляет растущий спрос не только на энергоносители, но и на новые товары и технологии; с другой стороны, сам развивает научно-технические направления экономики, начинает конкурировать на мировых рынках высокотехнологичных продуктов и активно влияет на динамику международного разделения труда: китайская промышленность встраивается в него уже не только по вертикали, но и по горизонтали (Леонтьева, Швыдко, 2010, с. 30). Поэтому для России полезно укрепить взаимовыгодные торгово-экономические связи с сильнейшей экономикой мира, избежать конкурентного противостояния и стать одним из ключевых партнеров в значимых для неё сегментах мирового рынка.

4. Азиатские страны «догоняющего развития» вплотную приближаются к странам-лидерам в сфере инноваций, а Республика Корея по большинству показателей перешла в разряд развитых экономик мира. Ученые и специалисты отмечают кардинальные позитивные перемены и устойчивость развития РК: рост значимости в международном разделении труда (13-е место мире по объему ВВП и 4-е место в Азии), разнообразие и сбалансированность экономической структуры, гибкость системной организации, диверсификация экспортных производств, рост экспорта в кризисный период (на 17% в 2010 г.), переход от авторитаризма к демократии (Федоровский, 2010). Китай, Япония, Ю. Корея входят в число лидеров по вложениям в НИОКР, наряду с США. Факторы стабильного развития РК создают условия для долгосрочных партнерских отношений. Важнейшей предпосылкой интеграции корейской экономики в АТР стала замещение Китаем места США в качестве крупнейшего торгового партнера РК. Амбиции крупного южнокорейского бизнеса направлены на передел собственности в сферах деятельности, определяющих НТП – в металлургии, автомобилестроении, биотехнологиях, электронике, ИКТ. Так, Samsung Electronics Co. и LG Electronics Inc. ведут наступление на японском рынке ИКТ и конкурируют в премиальном сегменте оборудования мобильной связи.

5. Вместе с этим Япония претендует остаться лидером инновационного развития и поставщиком технологических новинок в области электроники, робототехники, новых материалов: она первенствует по выпуску солнечных батарей (1/4 мирового производства), плат флэш-памяти, цифровых видеокамер, светодиодов, плазменных панелей, в атомных технологиях и инфраструктурном строительстве (Леонтьева, Швыдко, 2010, с. 32); в инновационном роботостроении, в производстве аккумуляторов энергии и энергетических систем на водороде. В отличие от ведущих стран, она сохраняет положительный прирост патентов и занимает 2-е место в мире по числу патентов на 1 млн жителей (OECD, 2012).

После кризисное изменение территориального распределения экспорта, который в Японии состоит на 70% из продукции машиностроения, в основном, премиальной группы,

заставляет принять новую географию внешних рынков и выбирать новых партнеров³. Узость собственной природной базы и потребность в энергоносителях создает основу для стабильных связей и долговременных договорных отношений с целью снижения угроз от колебаний конъюнктуры мировых сырьевых рынков. Компетенции Японии как технологического лидера отвечают задачам научно-технической модернизации азиатских стран «догоняющего развития». С другой стороны, для антикризисной поддержки национальных производителей потребовались протекционистские меры (в автомобильной промышленности, в снижении курса йены, в государственных закупках), и это ограничило возможности интеграции, включая свободу торговли. Однако сила йены создает зону финансовой стабильности в АТР и концентрирует финансовые ресурсы: валютный рынок Токио занимает 3-е место в мире по объему операций. При этом Япония обладает огромными валютными резервами (2-е место в мире, 1,118 трлн долл. на конец октября 2010 г. (Леонтьева, Швыдко, 2010, с. 31, 36)).

6. Растущие энергетические и высокотехнологические рынки стран «догоняющего развития» в АТР – Китая, Республики Корея, Таиланда, Малайзии, Новой Зеландии и др. – всё более делают погоду мировой экономики и определяют спрос на соответствующие продукты, сырье и технологии. С 2010 г. Китай потребляет 20% мировой энергии и занимает 1-е место в мире⁴, однако рост потребности в углеводородах со стороны китайской экономики, энергетически зависимой на 70% от угля, опережает возможность самообеспечения. Обострение конкуренции за энергоносители ведет к изменению состояния и географии рынков. Выход КНР и других стран на рынки Центральной Азии, Казахстана не отвечает интересам России как экспортера, способного в полной мере удовлетворить запросы китайской стороны практически во всем товарным группам источников энергетического сырья. Здесь проблема только лишь в грамотной ценовой политике и инфраструктурном обеспечении потоков. Аналогично, потребность южно-корейской экономики может быть сполна покрыта за счет российской нефти и газа при условии сооружения транспортных и трубопроводных магистралей на полуострове.

7. Наличие запасов разнообразных природных ресурсов – сырьевых и топливных – в АТР (в России, Австралии, Индонезии), достаточных для удовлетворения спроса растущих экономик развивающихся азиатских стран. Однако большинство нефтеносных бассейнов КНР, Индонезии, Австралии, Малайзии вышло на стадию падающей добычи и осваивается за счет глубоководных шельфов. Напротив, в России основной сырьевой потенциал сосредоточен именно в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке: около 19 млрд т ресурсов и 3,1 млрд т запасов жидких углеводородов (нефти и конденсата); почти 9,5 м³ газа; около 100 млрд т угля; свыше 500 тыс. т запасов природного урана (Коржубаев и др., 2012, с. 13, 14). Ресурсный потенциал России включает также значительные

³ Действительно, в 2010 г. впервые на долю азиатских стран пришлось свыше ½ внешнеторгового оборота Японии, на долю США – 13,2%, на долю ЕС – 11,2% (Леонтьева, Швыдко, 2010, с. 30); японский экспорт в КНР, Ю. Корею, Тайвань, Таиланд, Сингапур, Малайзию вырос почти на половину (Japan Monthly Statistics).

⁴ Россия – 6%: 3-е место; Индия – 4%: 4-е место; Япония – 3,9%: 5-е место; Ю. Корея – 2% (OECD, 2012).

запасы пресной воды, огромную площадь лесов и пригодных для обработки земель, половина из них в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке не вовлечена в оборот (Интересы России, с. 17). При этом сложившиеся структурные особенности ресурсообеспеченных стран, как правило, делают инвестиционное наполнение их экономик чрезвычайно зависимым от внешнего спроса на сырье и энергоносители, что вызывает необходимость углубления партнерских отношений на взаимовыгодной основе.

8. Значительная экспортная ориентированность ведущих южно-азиатских экономик – Ю. Кореи, Малайзии, Сингапура, Индонезии и даже Австралии – и их глубокая вовлеченность в процессы глобализации негативно отзывается существенной зависимостью от западных рынков – как капитала, так и промышленных товаров. Чрезмерная чувствительность к западной конъюнктуре создает предпосылки для переноса инвестиционного спроса на более устойчивые финансовые рынки Тихоокеанской Азии.

9. Развитие инфраструктуры в ведущих странах АТР дает примеры современных подходов к организации перевозок и логистике. Так, Гонконг имеет третий в мире порт, из которого ежедневно выходит 300 судов; 17 секунд занимает растаможивание одного трала (с применением сканирования). По оценкам Всемирной школы бизнеса INSEAD, по уровню развития инфраструктуры Ю. Корея занимает 3-е место в мире, Гонконг – 4-е, Япония – 7-е; Сингапур – 9-е, Австралия – 13-е, опередив США (14-е) (INSEAD, 2012).

Уникальная геополитическая позиция России определяет её ключевую роль в качестве торгово-экономического партнера и транспортно-логистического центра в АТР. По расстояниям поставок нефти и газа РФ имеет неоспоримые преимущества перед ближневосточными конкурентами – в 2–5 раз, не считая транспортные риски прохождения через некоторые опасные заливы и проливы; дальность перевозок угля из Ю. Африки также намного превосходит транспортировку из РФ (Коржубаев и др., 2012, с. 15). Вместе с этим несовершенство транспортной и энергетической инфраструктуры Сибири и Дальнего Востока ограничивает равноправное сотрудничество и экспортные возможности. К примеру, не хватает автомобильных магистралей, приграничных НПЗ, оснащенных современным оборудованием терминалов, подземных хранилищ, транснациональных газопроводов (поэтому поставки газа осуществляются исключительно в сжиженном виде и через единственный терминал в п. Пригородное на Сахалине).

10. Прогрессивные институциональные преобразования в странах АТР способствуют их адаптации к условиям глобализирующейся мировой экономики. Развитие демократических институтов, повышение роли общественных организаций, защита прав собственности, расширение автономности университетов (в Японии – с 2004 г., Ю. Корею – с 2009 г.) – все эти сдвиги активизируют участников интеграционных процессов и облегчают межстрановые контакты. В ряде стран проактивная внешнеэкономическая политика поддержана различными организационно-правовыми мерами, в числе которых – страхование экспорта, финансовые стимулы для малого и среднего бизнеса, поддержание конкурентоспособности национальных производителей на внешних рынках. Современное состояние и динамика институциональной и деловой среды АТР весьма привлекательны:

согласно оценкам INSEAD, по качеству институциональной среды, включая состояние политической, управленческой и деловой среды, в 2012 г. Новая Зеландия заняла 3-е место в мире, Гонконг (кит.) – 7-е, Сингапур – 8-е (1-е по качеству бизнес-среды), Австралия – 10-е, Япония – 23-е, опередив Германию (26-е), Ю.Корея – 27-е, Бруней – 28-е, Россия – 93-е, Китай – 121-е (INSEAD, 2012). С позиций институционального климата ведущие страны АТР – надежные партнеры по бизнесу.

11. Веским аргументом в пользу интеграции является понимание необходимости перемен. Курс внешнеэкономической политики практически всех стран АТР направлен на их сближение и взаимовыгодное партнерство – как со стороны правительств, так и со стороны бизнеса. К примеру, вопросы координации финансовой политики Китая, Японии и Ю. Кореи обсуждались на правительственных встречах, форумах и двух саммитах АТЭС. Потенциал АТР представляет собой достаточный источник кардинальной модернизации тихоокеанской экономики, революционного развития энергетики и смежных отраслей, ИКТ, транспорта и связи, завоевания космоса и, одновременно с этим, мощный ресурс интенсивной глобализации высокотехнологичных рынков, изменения вектора товарных, финансовых и интеллектуальных потоков. Поэтому интересы бизнеса сегодня сосредоточены в АТР.

России нельзя оставаться в стороне, и лидеры предпринимательских структур активно включаются в процессы интеграции: ООО Группа «Сумма», холдинг «Базовый элемент», банк ВТБ и др. Так, «Русал» обеспечивает 85% потребности Японии в алюминии. «Газпром» и «Роснефть» обеспечивают энергоносителями Дальний Восток и многие страны АТР, участвуют в нефтегазовых проектах на Сахалине; «Транснефть» строила нефтепровод ВСТО. В сфере кредитно-финансовых взаимодействий заметно выделяется активность банковской сети ВТБ в Китае (50 банков), а также во Вьетнаме – Вьетнамороссийский совместный банк ВРБ, Сингапуре и Гонконге – инвестбанк ВТБ Капитал (Костин, 2012).

12. Накоплен опыт сотрудничества, имеются известные институциональные формы интеграции – АСЕАН и АТЭС, продвигается создание зон свободной торговли. Рабочая группа АТЭС по энергетике (EWG Energy Working Group) будет способствовать взаимодействиям России с АТР в сфере энергетики (Интересы России, с. 13). Созданное в 2012 г. Министерство по развитию Дальнего Востока РФ сможет координировать региональную экономическую политику и предпринимательство, а также выработать концепцию включения России в интеграционные процессы в АТР. Вместе с этим институциональные структуры поддержки недостаточны, они не выполняют в полной мере функции координации взаимодействий, в особенности, в сфере НИОКР. С этой целью на I Азиатско-тихоокеанском форуме предложено дополнить их рабочей группой по инновациям в рамках АТЭС, сетью региональных исследовательских фондов и баз данных по инновациям и образованию, включая пул венчурных проектов и пул объектов инновационной инфраструктуры (Интересы России, с. 23, 24). Корейские представители предложили стимулировать кооперативные формы взаимодействий и учредить Институт Сообщества СВА в

сфере экономики и безопасности с размещением его в Ю.Корее, но с опорой на ресурсы бизнеса, государственных и академических структур всего региона и координацией работы со стороны специально созданного экспертного форума на площадке Дальневосточного федерального университета (ДВФУ) (Там же, с. 32, 33).

Таким образом, имеются необходимые и достаточные предпосылки для активизации процессов интеграции в АТР. Взаимодополняемый характер большинства экономик региона придают дополнительный импульс для углубления сотрудничества. Многие страны, в особенности, Китай, Ю. Корея, Сингапур, Таиланд и даже относительно закрытая Япония, по разным мотивам проявляют готовность к усилению межхозяйственных взаимодействий в той или иной форме, в том числе, для формирования новой глобальной архитектуры и решения региональных, межгосударственных и внутриэкономических проблем; к ним относятся: улучшение экосистемы, смягчение взаимных территориальных претензий, укрепление энергетической независимости, повышение качества экономического роста за счет интеллектуальных факторов.

Тихоокеанская Азия делает серьезные вызовы западному миру в области разработки и применения новых технологий и может стать источником прорывов на многих направлениях научно-технического развития: в альтернативной энергетике, в сфере медицины и биотехнологий, в освоении космического пространства, в распространении других инноваций. К примеру, Ю.Корея уже обогнала Японию в производстве солнечных батарей. В связи с этим сотрудничество России с АТР перспективно с точки зрения освоения и распространения инноваций при условии создания объектов инфраструктуры и промышленного строительства в прилегающих зонах совместными силами с российской и зарубежной стороны.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИИ

Национальная специфика существенно определяет выбор конкретных форм и подходов к взаимосвязям экономических агентов. В одних случаях она может способствовать развитию интеграции, в других – препятствовать сотрудничеству. Это непременно следует учитывать в переговорах, аналитических оценках, в принятии стратегических решений. К примеру, влияние институциональной среды заметно на уровне экстернатальных эффектов. Так, значительный уровень налоговой нагрузки на прибыль в Японии вынуждает компании реинвестировать за границей более половины прибылей и вывозить капитал⁵. Но это инновационно наполненные инвестиции, выгодные для стран-реципиентов⁶. В частности, для России важно не упустить эту тенденцию, воспользоваться таким фискаль-

⁵ Это явление характерно для многих японских ТНК: 660 крупных компаний держат за границей 34% активов, 45 компаний – свыше 50% активов (Леонтьева, Швыдко, 2010, с. 33). В правительстве обсуждается снижение ставки налога на прибыль до среднего уровня по ОЭСР (26%) (Там же, с. 39).

⁶ В связи с этим, растет зарубежный спрос на инфраструктурные проекты: создание «умных сетей» (в США) и сетей сотовой связи (в Южной Африке), строительство метрополитена (в Австралии), электростанций (во Вьетнаме, Австралии), систем водоснабжения (во Вьетнаме, Малайзии, Индонезии) (Там же, с. 33).

ным режимом и создать благоприятный климат для привлечения японских инвестиций в мегапроекты инфраструктурного строительства на дальневосточных территориях – вместе с новейшими японскими технологиями.

Строение инновационной системы и инновационная модель («снизу вверх», как в США, или «сверху вниз», как теперь стало в Японии) чрезвычайно важно для организации межхозяйственных взаимодействий и контактов в процессе инновационной деятельности на всех уровнях экономической иерархии, в том числе, с властными структурами, представителями науки и бизнеса, так как такое устройство определяет центры ответственности и полномочий в принятии решений.

Традиционные особенности и ценностные ориентиры ограничивают мобильность исследовательских кадров в Японии, что наряду с языковыми барьерами затрудняет распространение знаний в АТР. Вместе с этим, акционирование японских университетов, начиная с 2004 г., расширило перспективы научно-исследовательского партнерства и стратегических альянсов с иностранными компаниями, число которых всё же намного ниже (в 4–8 раз), чем на западе. Превращение японских университетов в правообладателей интеллектуальной собственности усилит диффузию инноваций в регионе. Однако этой тенденции противостоит продолжительность сроков лицензирования и оформления патентных заявок. Недостатки системы патентования в стране-доноре технологий задерживают продвижение изобретений, мешают их коммерциализации и использованию в других странах. Негативное влияние ужесточенных нормативных ограничений особенно сказывается в области медицинских технологий и фармацевтики.

Высочайшие стандарты, сформированные японскими брендами, а также методами организации производства в японских корпорациях, устанавливают определенную планку совместной деятельности, стимулируют соответствующие ей технологические и организационные достижения в глобальном масштабе. Строгие нормы выбросов двуоксида углерода становятся общемировой нормой; потребность в «зеленых» технологиях сегодня ощущают почти все страны мира, поэтому создают альянсы с японскими концернами, отличающимися технологическими достижениями в производстве гибридных автомобилей.

Слишком быстрая либерализация торговли в условиях несовершенных правовых основ и кредитно-финансового обеспечения сделок, а также экономической нестабильности определяет ряд негативных институциональных особенностей, в частности, характерных для приграничного сотрудничества РФ и КНР: бартер как способ уклонения от налогов; нерациональность и цикличность структуры приграничной торговли; недоверие при проведении расчетных операций; огромные масштабы теневой торговли⁷ (Фисенко, 2012).

Национальные особенности институциональной среды, в частности, правовой и хозяйственной культуры, условий для бизнеса и др. обуславливают существенные различия доходов участников, направлений и эффективности взаимодействий. К примеру, посредничество в торговле как вид деятельности узаконено в КНР, его процент составляет

⁷ Размер теневой челночной торговли достигает 8–10 млрд юаней, при том что в 1995–2009 гг. доля товарооборота челноков составляла 15–23%, в сфере продовольствия – 50% (Фисенко, 2012, с. 23).

заметную долю в цене товара (Там же, с. 23). Различия в условиях конкурентной и институциональной среды неблагоприятны для российских производителей, особенно, дальневосточных. Условия кредитования в Китае и некоторых других развивающихся странах АТР лучше, а доступность привлеченных финансовых источников несравненно выше, чем в отдаленных районах РФ. По доступности кредита Гонконг на 3-м месте, Новая Зеландия на 6-м, Япония – на 9-м, Австралия – на 12-м, Россия – на 112-м. По условиям привлечения инвестиций Гонконг занимает 1-е место в мире, Сингапур 4-е, Ю. Корея – 10-е, Австралия – 11-е, Малайзия – 14-е. Китай – 16-е, Россия – 52-е (INSEAD, 2012). Сложность привлечения инвестиций в РФ тормозит модернизацию инфраструктуры и перерабатывающих мощностей СВФО и, особенно, ДВФО. Наряду с этим, недостаток информации о рынках и технологиях ставит российских приграничных производителей в неравное положение с зарубежными партнерами.

Доверительность партнеров чрезвычайно важна, в особенности, в организации кооперативных форм сотрудничества. Уровень доверия зависит от целого комплекса факторов (Дементьев, 2004; Никонова, 2011) и заметно определяет качество межхозяйственных взаимодействий. Недостаток доверия более всего характерен на незрелой стадии развития рыночного и институциональной среды. Отсутствие гарантий и надлежащего надзора способствует нарушению договоренностей. К примеру, причиной ценового конфликта «Роснефти» с китайской национальной нефтегазовой корпорацией CNPC стало одностороннее снижение суммы выплат на 7%, урегулирование достигнуто исключительно на высшем уровне стран (Лихачев, 2012, с. 123).

Ментальное восприятие и понимание потенциального партнера по бизнесу также чрезвычайно важно для укрепления связей. Учет психологических и национальных особенностей помогает найти взаимовыгодное решение. К азиатским партнерам это относится вдвойне: японские обычаи переговоров и порядок ведения бизнеса, китайские привычки торга и принципы уступок, национальные традиции тайландцев, специфика эффективной работы государственного аппарата Сингапура – всё эти факторы требуется учитывать в организации межстрановых взаимодействий на макро- и микроуровне. «Любая односторонняя уступка в Азии рассматривается ... как проявление слабости, за которым последует требование новой уступки... В переговорном процессе особое внимание уделяется симметричности позиций, поэтому в случае принятия новых решений о допуске азиатских партнеров к активам по добыче и транспортировке углеводородов на территории России необходимо предусмотреть участие российских компаний в проектах разведки, добычи, транспорта, подземного хранения, переработки и сбыта... на территории стран АТР» (Коржубаев и др., с. 19). На подобные требования указывали многие участники I и II Азиатско-тихоокеанских форумов (Интересы России, 2012).

Мотивы и условия региональной интеграции чрезвычайно чувствительны к особенностям политической системы и государственного устройства стран-участников. К примеру, реформирование чэболя в Ю. Корее, проведенное одновременно с демократизацией общества, повысило креативность предпринимателей, улучшило взаимодействия

государственных институтов и бизнеса, усилило прозрачность их отношений. Однако, несмотря на рост предсказуемости экономической политики и улучшение делового климата, наблюдаются рецидивы «традиционных государственно-корпоративных отношений», одним из проявлений которых являются коррупционные связи (Федоровский, 2010, с. 62).

Интеграции во многом препятствует социально-политическая разнородность стран АТР, в особенности, «усиление разновекторности политического развития» двух групп государств ЮВА: если страны «первой пятерки» отличает высокая адаптивность и готовность к преобразованиям, то для стран «второй пятерки» характерна тенденция к консервации политических режимов и экономических моделей; причем внутри каждой группы прослеживается индивидуальная «страновая» специфика (Канаев, Мынкин, 2010, с. 92–96). Геополитическая, экономическая, социокультурная разнородность затрудняет не только процессы интеграции, но и реализацию проекта Сообщества АСЕАН.

Сложность решения этих и других институциональных проблем связана также с приоритетами внутренней безопасности, территориальной целостности, защиты национального экономического пространства.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ В АТР

Значительный потенциал, современные особенности роста и развития стран АТР указывают на возможность и необходимость интеграции их взаимодополняемых экономик. Причем в этих странах созрело понимание того, что развивающийся азиатско-тихоокеанский рынок уже давно готов компенсировать потери от неустойчивой конъюнктуры западных рынков и может рассматриваться всеми участниками как чрезвычайно перспективный внутренний рынок – при условии продуманного подхода к его организации.

Присутствие России в АТР представлено, в значительной степени, экспортом углеводородов (около 19% от общего экспорта нефти; 15% – нефтепродуктов; 26% – угля), а также металлов, древесины, лесобумажной и химической продукции (Андросик, 2012, с. 178). Однако потенциал интеграции может быть намного шире за счет научно-технологического и информационно-коммуникативного направлений сотрудничества, реализации совместных инфраструктурных проектов.

Новая парадигма инновационного развития стран АТР предусматривает снижение зависимости от внешних факторов, диверсификацию экспорта, улучшение делового климата, повышение инвестиционной привлекательности. В частности, японская модель предполагает привлечение внешних ресурсов НИОКР, в том числе зарубежных, которые должны быть «инкорпорированы в собственный технологический потенциал компании для получения синергетического эффекта» (Зайцев, 2010, с. 47). Зарубежные приоритеты в расширении партнерства в сфере исследовательской деятельности создают предпосылки для долгосрочного сотрудничества с РФ в технологической сфере и разработке социально ориентированных инноваций. Расширение партнерства российских и японских ученых и специалистов в области разработки и использования новых композитных материалов,

энергетических технологий, ИКТ, нанотехнологий, биотехнологий и других инновационных направлений имеет прочные предпосылки для долговременного сотрудничества: с одной стороны, за счет известных достижений российской фундаментальной науки и высокого уровня квалификации российских исследователей; с другой стороны, в силу высшего уровня организации труда и опыта прикладных исследований в Японии. Объединение усилий даст хороший импульс для активизации инноваций в этих и сопряженных областях науки и техники в обеих странах.

Наиболее перспективным представляется несколько направлений сотрудничества: расширение либерализации торговли, логистика, high tech, космические и атомные технологии, альтернативная энергетика, медицина, рекреация, образовательные услуги, продовольственная и экологическая безопасность.

С этой целью требуется улучшить качество взаимодействий бизнеса, научных и государственных организаций стран-партнеров, согласовать их стратегии и приоритеты, разработать стандарты образовательных программ, дипломов и сертификатов, продумать правовую поддержку результатов исследований, миграции исследователей и потребителей образовательных услуг.

Низкие темпы интеграции отметили все участники II Азиатско-тихоокеанского форума, прошедшего в Москве 12–13 октября 2012 г., – как по объемам товарооборота и инвестиций, так и по качеству правового урегулирования и глубине сотрудничества, в том числе, кооперации в сфере инноваций. К примеру, задержка строительства завода по глубокой переработки нефти в Индонезии не оправдывает ожидания партнеров и снижает доходы российской стороны, поскольку маржа достается посредникам, доставляющим сырую нефть через Козьмино. Такой завод, как говорили участники Форума, нужен сегодня – завтра придут конкуренты со своими проектами, так как диверсификация поставщиков нефти представляет собой один из устойчивых современных трендов в АТР.

Низкая активность российского государства и бизнеса в АТР отчасти связана с тем, что они более ориентированы на европейских партнеров. Внешнеэкономическая стратегия России в АТР нацелена на сырьевой экспорт и не увязана с национальной стратегией развития высоких технологий и структурной перестройки экономики (Федоровский, 2012). Представляется перспективным расширить формы ГЧП на инновационной основе.

Выгодное месторасположение России на пути из Европы в Азию, уникальный климат Приморья, незамерзающие порты создают предпосылки для создания транзитных путей, национальных и международных транспортных коридоров между Европой и АТР: сухопутного пути из Японии в Европу на базе высокоскоростных железнодорожных магистралей, Северного морского пути, Трансарктической кабельной системы или тоннеля под Беринговым проливом⁸. Завершение строительства второй очереди трубопровода из Саха-

⁸ Проект обсуждался более ста лет, получил Гран-при на ЭКСПО-2010 в Шанхае (Интересы России, с. 10).

лина повысит присутствие России в АТР, но в связи с требованиями ценообразования необходимо принять определенные стандарты качества нефти.

ДВФО обладает определенным ресурсным и транзитным потенциалом и при участии европейской части РФ может стать внешнеторговым, финансовым, транспортно-логистическим, информационным, интеллектуальным, рекреационным центром в институциональном устройстве взаимодействующих между собой экономик АТР – при условии организационно-правового обеспечения и поддержки мотиваций всех участников на высшем и корпоративном уровне.

Ряд ученых аргументируют приоритеты развития сотрудничества РФ с АСЕАН: страны ЮВА «рассматривают Россию в качестве партнера по реализации высокотехнологических проектов. И в этом принципиальное отличие от ведущих стран СВА, которые пока воспринимают нашу страну преимущественно как источник дешевых энергетических и других природных ресурсов» (Севастьянов, 2012, с. 74).

Укрепление сотрудничества и рост взаимодействий России с Китаем представляется другим ученым и специалистам стратегически верным курсом укрепления двусторонних отношений в условиях формирования многополярного мира и расширения партнерства КНР с США, Японией и ЕС (Луконин, Михеев, 2010; Михеев, 2009). В любом случае интеграция будет способствовать смягчению конкурентного соперничества и взаимной стабилизации всех национальных экономик. Стратегические задачи долгосрочной устойчивости и независимости двух сильнейших экономик региона и мира в условиях их недостаточной самообеспеченности – слабости технологической базы КНР и узости ресурсной базы Японии – в сочетании со значительным инновационным потенциалом Японии, а также интеллектуальным, энергетическим и геополитическим потенциалом России создают прочный базис для региональной интеграции.

ЛИТЕРАТУРА

- Андросик В.* Национальный деловой центр наводит мосты между Россией и Азией // *Международная жизнь*, специальный выпуск «АТЭС Россия 2012», 2012. С. 173–186.
- Дементьев В.Е.* Доверие – фактор функционирования и развития современной рыночной экономики // *Российский экономический журнал*. 2004. № 8.
- Жонши Ю.* Китайская экономика в 2012 году: рост или падение? // *Проблемы теории и практики управления*. 2012. № 7–8. С. 29–31.
- Зайцев В.К.* Созидательное разрушение по-японски // *Тихоокеанская Азия: экономические и политические последствия глобального финансового кризиса*. М.: ИМЭИМО РАН, 2010. С. 42–57.
- Интересы России в азиатско-тихоокеанском регионе: безопасность и развитие. Итоги первого азиатско-тихоокеанского форума / НП РСМД, РЦИ АТЭС*. М.: Проспект, 2012.
- Канаев Е.А., Мынкин Д.А.* АСЕАН: итоги кризиса и перспективы сотрудничества с Россией // *Тихоокеанская Азия: экономические и политические последствия глобального финансового кризиса*. М.: ИМЭИМО РАН, 2010. С. 82–103.
- Коржубаев А.Г., Курилов В.И., Левинталь А.Б., Меламед И.И.* Геополитические приоритеты энергетической стратегии России // *Азиатско-тихоокеанский регион: экономика, политика, право*. 2012. № 1 (25). С. 7–19.
- Костин А.* Отвечая на вызовы, расширяя возможности // *Международная жизнь*, специальный выпуск «АТЭС Россия 2012», 2012. С. 29–40.

- Лавров С.* Россия в АТЭС: к новым горизонтам азиатско-тихоокеанской интеграции // *Международная жизнь*, специальный выпуск «АТЭС Россия 2012», 2012. С. 8–20.
- Леонтьева Е.Л., Швыдко В.Г.* Японская экономика после кризиса и смены власти // *Тихоокеанская Азия: экономические и политические последствия глобального финансового кризиса*. М.: ИМЭИМО РАН, 2010. С. 28–41.
- Лихачев В.* Восточный вектор российской энергетической стратегии-2030 // *Международная жизнь*, специальный выпуск «АТЭС Россия 2012», 2012. С. 115–126.
- Луконин С.А., Михеев В.В.* Китай и глобальный кризис // *Тихоокеанская Азия: экономические и политические последствия глобального финансового кризиса*. М.: ИМЭИМО РАН, 2010. С. 6–19.
- Михеев В.В.* Китай – Япония: стратегическое соперничество и партнерство в глобализирующемся мире. М.: Изд-во Руслана Элинина, 2009.
- Никонова А.А.* О роли поведенческих факторов в устойчивости социально-экономической системы // *Теория и практика институциональных преобразований* / Под ред. Б.А. Ерзкяна. Вып. 23. М.: ЦЭМИ РАН, 2012.
- Севастьянов С.* Об институтах интеграции в АТР // *Международная жизнь*, специальный выпуск «АТЭС Россия 2012», 2012. С. 63–76.
- Федеральная служба государственной статистики РФ: <http://www.gks.ru>.
- Федоровский А.* Россия на полях АТЭС // *Международная жизнь*, специальный выпуск «АТЭС Россия 2012», 2012. С. 77–90.
- Федоровский А.Н.* Южнокорейская экономическая и политическая системы в условиях мирового кризиса // *Тихоокеанская Азия: экономические и политические последствия глобального финансового кризиса*. М.: ИМЭИМО РАН, 2010. С. 58–70.
- Фисенко А.И.* Приграничное сотрудничество России и Китая как стратегический ресурс развития российского Дальнего Востока // *Азиатско-тихоокеанский регион: экономика, политика, право*. 2012. № 1 (25). С. 20–26.
- Japan Monthly Statistics: Statistics Bureau. Tokyo, October, 2010: www.stat.go.jp
- INSEAD (2012): Global Innovation Index 2012. Stronger Innovation Linkages for Global Growth: <http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/fullreport/index.html/>
- OECD (2011): Factbook 2011–2012. Economic, Environmental and Social Statistics, OECD Publishing: <http://dx.doi.org/10.1787/factbook-2011>
- OECD (2012), Main Science and Technology Indicators. Vol. 2012/1, OECD Publishing doi: 10.1787/msti-v2012-1-en

ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КАПИТАЛА НА РАЗЛИЧНЫХ СТАДИЯХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА КОМПАНИИ*

Согласно мировой практике, изменение уровня долговой нагрузки компании влияет на динамику курса акций, является сигналом потенциальным инвесторам о возможных модификациях, как финансовой политики, так и денежных потоков организации. Кроме того, данный показатель, исчисляемый как отношение долга организации к ее собственному капиталу, обладает наиболее существенной объясняющей способностью о состоянии компании, ее перспективах, нежели показатель отношения чистой прибыли к числу акций в обращении, что обуславливает значимость исследования структуры капитала, выявления закономерностей в зависимости от уровня развития предприятия.

Следует отметить, что собственный капитал, реинвестируемый за счет прибыли в дальнейшую деятельность, снижает риски, поскольку не налагаются дополнительные обязательства, но не является бесплатным, поскольку выплачиваются дивиденды.

Согласно выводам практиков для малых предприятий рассматриваются, как правило, два способа финансирования: собственные средства учредителей и краткосрочные банковские займы для вложений в проекты компании с быстрой окупаемостью. А, например, организации, действующие в сфере услуг, нацелены на максимизацию заемного капитала, как фактора, способствующего росту компании.

В настоящее время значительное внимание уделяется проблематике роста компании, его устойчивости, а также – выявлению качества роста. Безусловно, рост способствует развитию организации, повышению ее показателей. Однако возникает вопрос, всегда ли быстрорастущие компании являются эффективными, поскольку существуют примеры, например, характеризующие агрессивную политику захвата рынка как фактор, быстро снижающий потенциал компании. То есть, при разработке значительного краткосрочного роста остались неучтенными параметры, способствующие оптимальному балансу темпов роста и созданию совокупного дохода акционеров, повышению стоимости предприятия в перспективе.

Многие компании преимущественно ориентированы на повышение финансовых показателей своей деятельности, забывая о перспективах и возможностях. В настоящее время происходит уход от концепции краткосрочных результатов, сокращения неприбыльных статей и подразделений, идет фокусирование на долгосрочные стратегии и потенциал. Однако даже переход на концепцию учета роста при формировании стратегий не способствовал росту ценности бизнеса для отдельных компаний.

* Работа выполнена при поддержке РФФИ (проект № 12-06-31156мол_а).



Источник: составлено автором.

Рис. Причины и факторы значимости формирования качественных стратегий финансирования

Кроме того, проводится управление структурой капитала – расчет эффективности использования тех или иных привлекаемых ресурсов, мониторинг и изменение операционного и финансового рычага.

Основные направления управления структурой капитала на практике представлены ниже¹:

- Определение эластичности доходности собственного капитала по величине заемного капитала; определение эластичности прибыли по величине заемного капитала (Финансовый директор сети ресторанов «Тинькофф»);
- Минимизация стоимости капитала; проведение сценарного анализа (Финансовый директор компании «Сага Групп»);
- Поддержание установившегося баланса отношения долга к собственному капиталу (Исполнительный вице-президент, главный финансовый директор компании «Вымпелком»).

Недостаточность развитости методологии по формированию структуры капитала подтверждается и выводами практиков, определяющих исследование и выявление данного индикатора роста потенциала стоимости в привязке с другими компаниями, лидерами отрасли, зачастую – на интуитивном уровне. Кроме того, даже для крупных государственных аграрных корпораций данная проблема также является актуальной.

¹ Серов М. Как оптимизировать структуру капитала // Генеральный директор. 2007. № 2.

Основные детерминанты для исследования и анализа стратегий привлечения капитала систематизированы автором и представлены в виде зависимых переменных, контрольных переменных и факторов агентских отношений.

Зависимые переменные, характеризующие структуру капитала компании:

- Отношение долга по рыночной стоимости (балансовой) к долгу по рыночной стоимости (балансовой) и балансовой стоимости собственного капитала;
- Отношение долга к активам;
- Отношение долга по рыночной стоимости (балансовой) и краткосрочных обязательств к долгу по рыночной стоимости (балансовой) и рыночной стоимости (балансовой) собственного капитала;
- Отношение долгосрочного и краткосрочного процентных долгов (только долгосрочного или краткосрочного долга) компании к сумме ее совокупного долга и балансовой стоимости ее акционерного капитала;
- Отношение выпуска акций к собственному капиталу;
- Отношение рыночной стоимости собственного капитала к балансовой стоимости акционерного капитала;
- Рейтинг долговых обязательств компании.

Характеристики агентских отношений:

➤ *Факторы противоречий интересов участников экономической деятельности компании:*

- Индекс Герфиндаля, определяющий концентрацию собственности;
- Уровень контроля;
- Доля менеджмента в собственности;
- Структура совета Директоров:
 - 1) наличие независимых директоров,
 - 2) количество.
- Структура собственности:
 - 1) государственная,
 - 2) иностранная,
 - 3) институциональные акционеры.
- Тип контроля (собственники);
- Доля крупнейшего акционера;
- Индекс корпоративного управления;
- Индекс «окапываемости» управляющих;
- Оптимизм менеджеров:
 - 1) разница прогнозируемых доходов CEO и фактических,
 - 2) рост дивидендов за время их руководства,
 - 3) рост акций в их собственности.
- Квалификация менеджеров:
 - 1) выплаты CEO,

- 2) отношение выплат СЕО к активам,
- 3) количество лет на занимаемой должности,
- 4) отношение количества лет на занимаемой должности к возрасту.

➤ *Агентские издержки:*

- Отношение административных и коммерческих издержек к активам;
- Отношение FCF (свободного денежного потока) к росту компании;
- Разделение СЕО и собственности;
- Управление ресурсами:
 - 1) оборачиваемость активов,
 - 2) оборачиваемость товарно-материальных запасов,
 - 3) эффективность использования ресурсов,
 - 4) оборачиваемость задолженности.
- Отношение инвестиций в основной капитал к основным средствам;
- Отношение операционных издержек к активам.

➤ *Контрольные переменные при анализе структуры капитала:*

- Налоги;
- Рентабельность активов;
- Размер компании (логарифм продаж);
- Возможности роста компании:
 - 1) market-to-book ratio (отношение рыночной стоимости к балансовой),
 - 2) рентабельность активов.
- Фиктивная переменная, характеризующая отрасль;
- Статус компании.

➤ *Страновые характеристики:*

- Степень наделенности правами акционеров и кредиторов;
- Отношение внутренних займов к ВВП;
- Ставка налога;
- Характер финансовой системы (биржевая или банковская);
- Бизнес риск;
- Политический риск.

Не существует оптимального интервала отношения заемного капитала к собственному, однако для компаний различных отраслей можно отметить неравномерность средних значений данного параметра, что связано с особенностями деятельности, структуры активов. Так, например, для компаний тяжелой промышленности требуется равноценное отношение заемных средств к собственным, для организаций с быстрым сроком окупаемости возможно наращивание долговых источников финансирования.

Таким образом, задачами формирования структуры капитала являются ретроспективный анализ деятельности компании, исследование внешней среды, внутрифирменных особенностей, прогнозирование с учетом введенных предпосылок.

Сравнительный анализ основных источников финансирования

Источник финансирования	Преимущества	Недостатки
Выпуск акций	<ul style="list-style-type: none"> • недолговой источник финансирования, • необязательность выплат по акциям, что снижает риск и угрозу банкротства и дефолта, • проведение гибкой эмиссионной политики компанией, • усиление корпоративного контроля со стороны фондового рынка и желающих поучаствовать в управлении, • сохранение контроля в случае закрытой подписки, • необходимость прозрачной структуры собственности и сильной финансовой отчетности 	<ul style="list-style-type: none"> • угроза поглощения путем скупки акций агрессивно настроенным инвестором, • размывание капитала, • увеличение количества членов управления, привлечение мелких акционеров, • дорогой и сложный способ, длительный и затратный процесс подготовки к эмиссии и после выпуска акций
Нераспределенная прибыль компании	<ul style="list-style-type: none"> • простой и доступный источник 	<ul style="list-style-type: none"> • слабость законодательного регулирования и стимулирования
<p>Собственный капитал (внутренние источники) компании прост в привлечении; нет выплат по ссудным процентам; нет значительных финансовых рисков – кредитного, процентного, ликвидности. Однако увеличение собственного капитала в виде эмиссии акций ограничено в применении и используется на стадии зрелости; более высокая стоимость; значительные ограничения, комиссии, расходы при выпуске акций</p>		
Кредит	<ul style="list-style-type: none"> • быстрый способ привлечения средств, • свидетельствует о доверии кредиторов и хорошей кредитной истории, • обеспечение роста финансового потенциала компании, • низкая стоимость за счет налогового щита 	<ul style="list-style-type: none"> • риск снижения финансовой устойчивости, • кредитный риск, • платность обслуживания кредита, • обязательность выплат. • влияние внешней конъюнктуры, рынка заемного капитала, • необходимо наличие залога
Вексель	<ul style="list-style-type: none"> • простота выпуска, • высокая ликвидность 	<ul style="list-style-type: none"> • краткосрочный источник финансирования, • обязательность выплат без судебного разбирательства, • необходимость раскрытия информации перед потенциальными инвесторами, • расходы на финансовых консультантов и транспортировку
Корпоративные облигации	<ul style="list-style-type: none"> • приоритетность выплат, • менее рискованная ценная бумага, • больший срок привлечения средств, • улучшение кредитной истории 	<ul style="list-style-type: none"> • регулярные выплаты, • не дает право контроля, • длительный срок подготовки, • высокие затраты при выпуске займа: обслуживание выпуска и его организация, налог на эмиссию, комиссии депозитария и бирже, андеррайтеру

Заемный капитал характеризуется значительными возможностями привлечения при наличии хорошей кредитной истории; более низкой стоимостью за счет налогового щита, преимущественно применяется для финансирования быстрого роста, то есть, используется молодыми активно растущими компаниями. При этом увеличиваются финансовые риски компании: расходы по обслуживанию, обязательность выплат; зависимость от изменения рынка

Источник: систематизировано построено автором.

Предпосылками агентских моделей структуры капитала является использование собственного капитала, при возникновении корпоративных противоречий привлекается долговое финансирование в виде кредитов и займов. Усложнение деятельности и расширение доступа к различным источникам капитала определяет необходимость выявления недостатков и преимуществ применения различных способов финансирования.

Различные агентские конфликты, доступность и целесообразность определенных источников привлечения капитала связаны со стадиями развития компаний. Существующие теории жизненного цикла преимущественно проводят анализ динамики организационных и управленческих характеристик, не учитывая финансово-экономические особенности для каждого этапа деятельности и роста фирмы.

Модель жизненного цикла организации Грейнера (Greiner, 1972)²

На начальной стадии жизненного цикла «креативность» собственники фокусируются на свою бизнес-идею, предпринимательскую инициативу. При этом отсутствует управленческая активность, действия работников компании являются нескоординированными. Выгода менеджмента определяется в участии в акционерном капитале. Данная стадия завершается кризисом лидерства – для развития организации необходимо привлечение профессиональных менеджеров.

На следующей стадии «роста через директивное руководство» вырабатываются четкие стратегии, появляются подразделения компании, привлекаются профессиональные управляющие, координируется деятельность. Данный этап характеризуется кризисом автономии: при благоприятном развитии и росте деятельности фирмы рядовые менеджеры испытывают авторитарное влияние сверху, что ограничивает их свободы в принятии решений.

На стадии «делегирования» происходит децентрализация управления, повышается как непосредственная ответственность, так и выгода руководителя каждого подразделения. Компания активно расширяется за счет сделок слияний и поглощений. Однако возникает кризис контроля в силу децентрализации.

На стадии «координация» увеличиваются масштабы деятельности организации путем объединения в продуктовые группы. Вводится планирование, оптимизация процессов, усиливаются системы контроля, значительно привлекаются инвестиции. Менеджеры вознаграждаются опционами на акции компании. Однако планирование и организация приводят к появлению бюрократизации.

На стадии «сотрудничество» деятельность в компании управляется на основе командных действий. Однако менеджеры могут снижать ориентированность на достижение результата и развитие компании, что может приводить или к смерти компании, или к новой стадии.

Следует отметить, что при переходе от одной стадии развития к другой меняются не только управленческие особенности, но и финансово-экономические характеристики

² Greiner L.E. Evolution and revolution as organizations grow // Harvard Business Review. 1972. № 4. С. 37–46.

организации: денежные потоки от привлекаемого финансирования, потоки от инвестирования (определяются как доход от продажи долгосрочных активов и расходы на приобретение), денежные потоки от операционной деятельности. Стадии развития компании можно отобразить, основываясь на ликвидности капитала, инвестиционных рисках, стоимости предприятия.³

В агентских моделях структуры капитала (Jensen, Meckling, 1976; Harris и Raviv, 1991; Grossman, Hart, 1982; Stulz, 1990; Diamond, 1989; Hirshleifer, Thakor, 1992) косвенно учитываются стадии развития организации, крупные компании, обладающие положительной кредитной историей, в большей степени привлекают заемные источники финансирования, нежели молодые развивающиеся фирмы. Кроме того, для растущих компаний нет необходимости минимизировать агентские противоречия менеджера-акционера, в отличие от зрелых предприятий.

Таким образом, структура капитала зависит от нахождения компании на определенных стадиях развития. Однако в теории жизненного цикла фирм исследуются изменения управленческих параметров и организационной структуры фирмы, не выделяются возможные агентские конфликты и не учитываются предпочтительные источники финансирования.

Возможные агентские противоречия являются неисключительными характеристиками каждого типа экономики и развития институциональной среды. Для компаний с распыленной структурой собственности свойственно наличие корпоративных конфликтов между менеджерами и акционерами, минимизируемых привлечением долгового финансирования. Оптимальной структурой капитала компании является такая структура, обеспечивающая баланс выгод от увеличения долга и издержек – снижения свободного денежного потока, как следствие – недоинвестирование, повышение угрозы поглощения.

Проведенное обследование панельных данных крупных публичных нефинансовых компаний за 2005–2011 гг. определило положительную зависимость агентских конфликтов от концентрации собственности. Предполагалось, что существует нелинейная связь между количеством собственников предприятия и противоречиями их интересов, выражающихся в агентских конфликтах. Так, при незначительной концентрации собственности выявляется дискоординация целей и интересов, а при наличии нескольких крупных акционеров действует система взаимоконтроля, что обуславливает снижение агентских противоречий. Была подтверждена гипотеза о наличии связи между концентрацией собственности и источниками привлечения капитала, поскольку при распылении структуры собственности наиболее характерно применения долговых способов финансирования, в частности – различных видов кредитов, нежели выпуска акций. Кроме того, тенденция к увеличению корпоративных противоречий обуславливает снижение применения такого способа как эмиссия акций, в итоге, что повышает общий уровень финансового левереджа, исчисляемого как отношение долга к собственному капиталу компании.

³ *Ивашковская И.В., Константинов Г.Н., Филонович С.Р.* Становление корпорации в контексте жизненного цикла организации // Российский журнал менеджмента. 2004. № 2 (4). С. 19–34.

Таким образом, целесообразно определить и модифицировать не только основные подходы к формированию стратегий финансирования компании, но и уточнить, и дополнить существующие факторы и параметры влияния, такие как финансовая архитектура предприятия, стадии жизненного цикла, внутренние и внешние критерии выбора того или иного источника капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Adizes I.* Organizational passages – diagnosing and treating lifecycle problems of organizations // *Organizational Dynamics*. 1979. № 8. С. 3–25.
2. *Diamond D.* Reputation acquisition in debt markets // *Journal of Political Economy*. 1989. Vol. 97. P. 62–828.
3. *Greiner L.E.* Evolution and revolution as organizations grow // *Harvard Business Review*. 1972. № 4. С. 37–46.
4. *Claessens S., Djankov S., Pohl G.* Ownership and Corporate Governance: Evidence from the Czech Republic // *World Bank Policy Research Working Paper № 1737*. Washington, 1997.
5. *Grossman S., Hart O.* Corporate Financial Structure and Managerial Incentives. /In *The Economics of Information and Uncertainty*, ed. by McCall J. University of Chicago Press, Chicago, 1982.
6. *Harris M., Raviv. A.* Capital Structure and the Informational Role of Debt // *The Journal of Finance*. 1990. Vol. 45. № 2. Jun. P. 321–349.
7. *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.
8. *Stulz R.* Managerial Discretion and Optimal Financing Policies // *Journal of Financial Economics*. 1990. № 26. P. 2–27.
9. *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.
10. *Ивашковская И.В., Константинов Г.Н., Филонович С.Р.* Становление корпорации в контексте жизненного цикла организации // *Российский журнал менеджмента*. 2004. № 2 (4). С. 19–34.
11. *Серов М.* Как оптимизировать структуру капитала // *Генеральный директор*. 2007. № 2.

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ЧЕЛОВЕКА КАК НЕТИПИЧНЫЙ ПРОЕКТ

ВВЕДЕНИЕ

Мы предлагаем подход для рассмотрения проблемы пенсионного обеспечения, основанный на экономике жизненного цикла человека, начиная с его рождения и до конца жизни. Жизненный цикл человека можно рассмотреть как инвестиционный проект (далее проект «Человек»), с затратной ликвидационной фазой. Сначала государство и родители инвестируют денежные средства на развитие, воспитание, образование (инвестиционная фаза). Затем человек начинает работать и производить валовой продукт (доходная фаза проекта). В конце проекта человек уходит на пенсию, и государство опять тратит средства на его жизнеобеспечение (ликвидационная фаза).

Проект «Человек» является нетипичным проектом, аналогичным инвестициям в добывающие предприятия (угольные, рудные, нефтегазовые), требующие после завершения производственной фазы существенных затрат на ликвидацию производств и рекультивацию земельных участков. Главная проблема полной реализации таких проектов – где взять деньги на рекультивацию. До сих пор не разработана законодательная база в отношении этого вопроса, хотя восстановление хозяйственной и экологической ценности нарушенных горнодобывающей деятельностью земель является важной государственной задачей.

Важно отметить, что инвестиционные проекты с высоко затратной ликвидационной фазой даже при отрицательном сальдо могут быть доходными. Возможно, при разработке пенсионной реформы целесообразно учитывать экономику нетипичного проекта.

1. НЕТИПИЧНЫЙ ПРОЕКТ С ЗАТРАТНОЙ ЛИКВИДАЦИОННОЙ ФАЗОЙ

1.1. Типичный проект

Под типичными проектами обычно понимают проекты, в которых вначале совершаются инвестиции, а потом получают доход, то есть проекты, в которых можно выделить инвестиционную фазу с последующей доходной фазой (рис. 1).

Для оценки эффективности инвестиционного проекта строят функцию зависимости NPV проекта от ставки дисконта. Для типичных инвестиционных проектов функция NPV монотонно убывает с ростом ставки дисконта r и имеет лишь один нуль при ставке, равной IRR, которая является доходностью типичного проекта (рис. 2).

1.2. Нетипичный проект

Временная структура денежного потока нетипичного проекта с оттоками в начале и конце проекта представлена на рис. 3.

У нетипичного проекта функция NPV не является монотонной относительно ставки дисконта. Для денежного потока, дважды меняющего знак, число корней у функции NPV либо два, либо корней нет вовсе. При этом корни не являются доходностью проекта. Каждый нетипичный проект может быть как инвестиционным, так и заемным. Например, в начале проекта требуется финансирование инвестиций, затем доходы второй фазы проекта могут быть реинвестированы в другие проекты (или рассматриваться как займы, которые следует вернуть в конце проекта). Последовательность нетипичных проектов представляет собой непрерывный инвестиционный процесс, когда доходы одного проекта служат источником финансирования следующего проекта

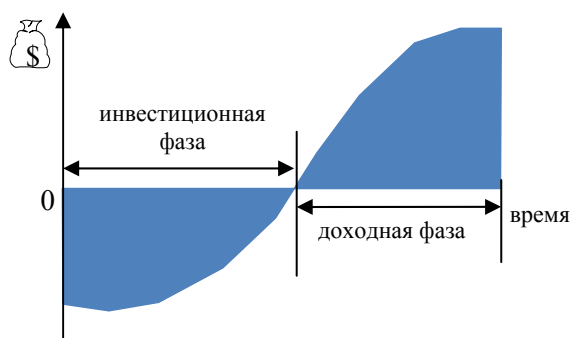


Рис. 1. Временная структура денежного потока «типичного» проекта

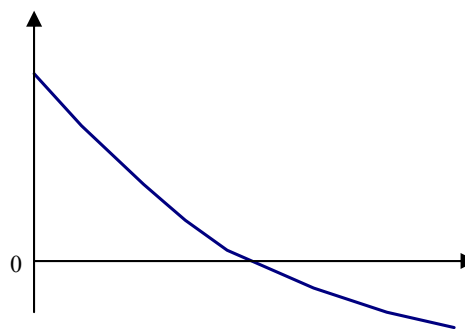


Рис. 2. Зависимость NPV от ставки дисконта r для «типичного» проекта

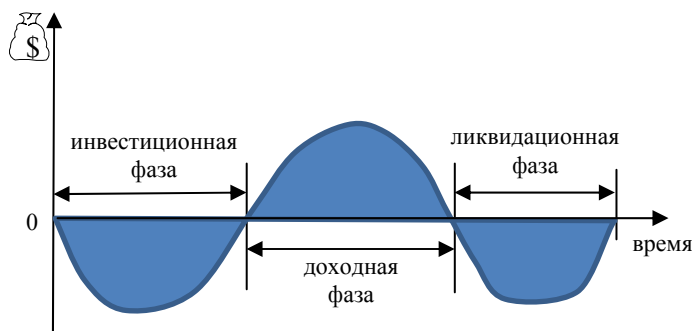


Рис. 3. Временная структура денежного потока для нетипичного проекта с оттоками в начале и конце проекта

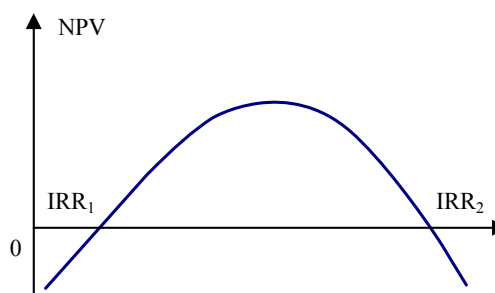


Рис. 4. Зависимость NPV от ставки дисконта r

1.3. Анализ экономической эффективности добывающего предприятия с рекультивацией земли

Одним из ярких примеров нетипичного проекта является полный цикл работы добывающего предприятия, начиная с этапа проектирования и строительства и заканчивая ликвидацией предприятия и рекультивацией земельного участка. Рассмотрим проект по до-

быче полезных ископаемых. В начале этого проекта требуются инвестиции для создания горнодобывающего предприятия с инфраструктурой. Затем предприятие ведет добычу, и возникают положительные денежные потоки. Заканчивается проект расходами по восстановлению земли. Денежные потоки добывающего предприятия представлены в табл. 1.

Таблица 1

Денежные потоки проекта с рекультивацией земли

Период, год	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Денежные потоки, млн руб.	-100	15	20	30	30	30	30	30	30	30	20	15	-180

Согласно балансовым показателям, сальдо данного проекта нулевое. Проект окупаемый, но прибыли не приносит. Затраты на ликвидацию предприятия и рекультивацию земельного участка сводят рентабельность проекта к нулю. Какой инвестор согласится вкладывать деньги в такой проект. И все же проекты с нулевой рентабельностью и даже отрицательной принимаются в разработку, почему?

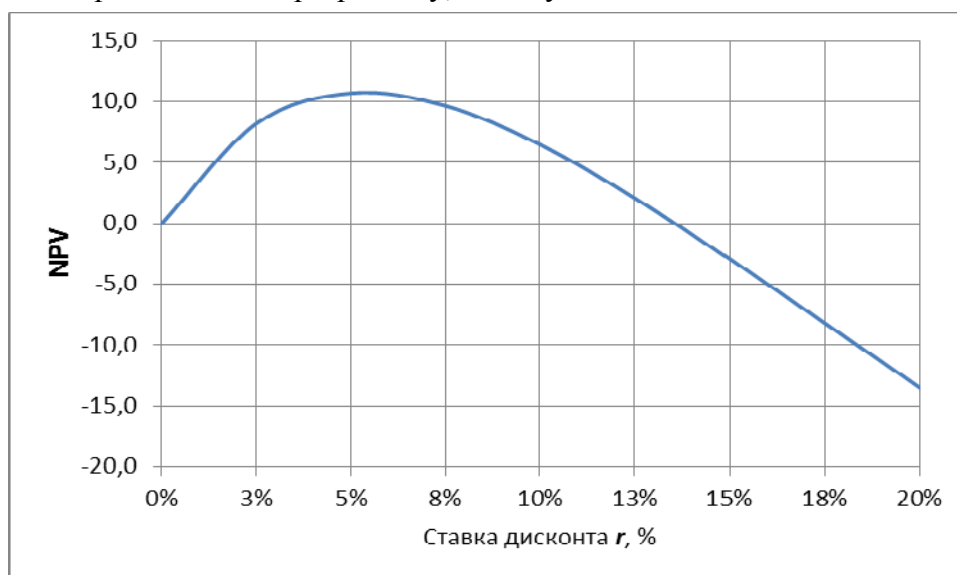


Рис. 5. Зависимость NPV от ставки дисконта для добывающего предприятия с рекультивацией земли

Применим метод чистой приведенной стоимости для оценки эффективности проекта. На рис. 5 показана зависимость NPV проекта от ставки дисконта r . Функция NPV имеет два корня $IRR_1 = 0\%$ и $IRR_2 = 13,6\%$. Если рентабельность отрасли в среднем менее 13%, например 10%, но все-таки, положительная, то $NPV > 0$, и такой проект следует принять. Ведь согласно критерию NPV, предполагается, что доходы могут быть реинвестированы в другие проекты с доходностью, равной средней рентабельности по отрасли. Благодаря такой возможности данный проект становится эффективным. При использовании критерия NPV в качестве ставки дисконта применяют средневзвешенную стоимость капитала, которая с одной стороны выражает издержки на привлечение капитала в проект, а с другой – доходы на капитал, вложенный в данную отрасль.

Проведенный расчет показывает, что бесприбыльный нетипичный проект с затратами в конце становится экономически эффективным для инвестора только в случае, если доходы проекта будут реинвестированы в другие проекты под доходность не ниже средней рентабельности по отрасли. Инвестор не просто должен делать отчисления с доходов, а вкладывать эти средства куда-либо, чтобы «капали проценты». Иначе на рекультивацию может не хватить денег.

2. ОПИСАНИЕ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА В РАМКАХ КОНЦЕПЦИИ НЕТИПИЧНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ

Аналогично выше рассмотренной задаче мы предлагаем рассмотреть жизненный цикл человека (рис. 6). На первом этапе необходимо провести оценку продолжительности периодов жизненного цикла человека.

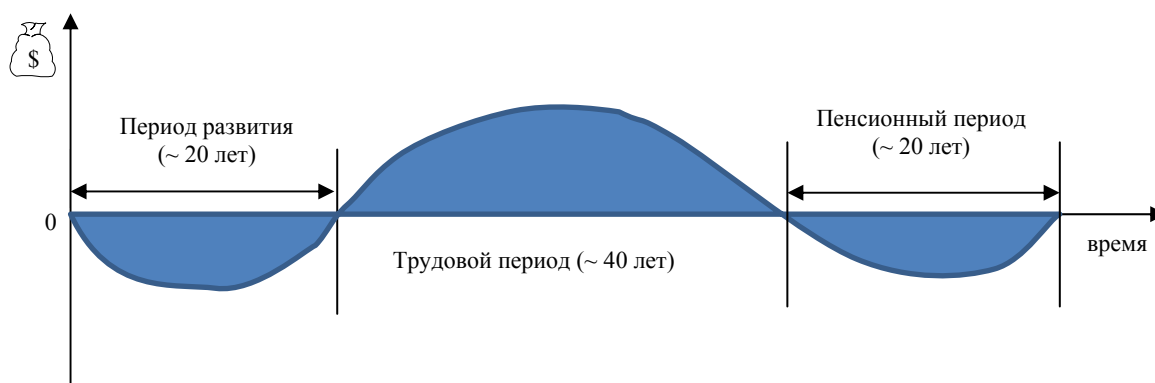


Рис. 6. Жизненный цикл человека

Продолжительность периодов жизненного цикла человека, условно можно разделить на три части, а именно:

1) период рождения (хотя инвестиции, расходы семьи, начинаются задолго до появления человека на свет) и развития человека – инвестиционная фаза. В этот период в проект «Человек» государство и родители инвестируют денежные средства на развитие ребенка, воспитание, образование и т.д. Период рождения и развития человека длится приблизительно 20 лет;

2) период трудовой деятельности – доходная фаза. В этот период человек сам производит валовой продукт, генерирует доходы. Трудовой период человека длится приблизительно 40 лет;

3) пенсионный период – ликвидационная фаза. В конце проекта «Человек» наступает период, когда человек выходит на пенсию, и государство опять тратит средства на его жизнеобеспечение. Пенсионный период человека длится приблизительно 20 лет.

При оценке длительности периодов жизни человека следует учитывать профессию, место проживания, другие влияющие факторы.

Следующим этапом целесообразно выполнить оценку затрат и доходов проекта «Человек». Моделирование может проводиться при разном соотношении затрат и доходов и разном распределении их во времени. Для разных профессий могут быть созданы свои

проекты «профессий», которые имеют свои показатели эффективности в зависимости от ставок размещения и заимствования денежных средств. Одни проекты «профессий» могут быть высокодоходными, другие наоборот убыточными.

Завершающим этапом является рассмотрение всех категорий проектов в совокупности на большом временном промежутке, тем самым совершив переход от микроэкономики отдельного человека к макроэкономике страны в целом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной статье предлагается подойти к проблеме пенсионного обеспечения людей, рассматривая экономику всего жизненного цикла человека. Сейчас государство изымает часть доходов трудового периода человека на выплату пенсий другим людям. Для описания жизненного цикла предложено использовать модель нетипичного инвестиционного проекта с затратной ликвидационной частью. В рамках данной модели рассматриваются три периода жизни человека: период рождения и развития (инвестиционная фаза), трудовой период (доходная фаза) и пенсионный период (затратная фаза) человека.

АНАЛИЗ ПРОЦЕССОВ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ ПОТОКОВ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СЕКТОРОВ (на примере ТЭК и АПК)

ВВЕДЕНИЕ

Говоря об укладе или структуре экономической системы России необходимо особое внимание уделять межотраслевым потокам и различным другим связям в иерархической системе структуры отраслей народного хозяйства. При визуализации данных потоков иерархию (структуру) межотраслевых взаимодействий можно представить в виде вертикально-горизонтальной интегрированной системы. И если имеется некая иерархия, то в данной структуре выделяются основные, главные элементы или факторы данной системы, имеющие в высокой степени корреляционные связи со многими (более чем 90%) элементами данной иерархии. Т.е. основные элементы исследуемой структуры являются ядром данной системы.

Системный анализ структуры отраслей экономики народного хозяйства в рамках межотраслевого баланса России подразумевает проведение исследований межотраслевых потоков и взаимодействий между различными отраслями экономики России при использовании различных статических и динамических моделей. На первом этапе исследования подобного рода, особую важную роль играет правильное и грамотное, логически обоснованное определение архитектуры и структурирование изучаемых объектов с целью дальнейшего объединения локальных структур в более укрупненную систему.

АНАЛИЗ ПРОЦЕССА МЕЖОТРАСЛЕВЫХ ПОТОКОВ МЕТОДОМ СТРУКТУРНОГО АНАЛИЗА

Структурный анализ потоков межотраслевого взаимодействия включает в себя следующие этапы:

- изучение сложно-структурированных систем взаимодействия топливно-энергетических потоков (рис. 1);
- изучение основных направлений движения информации от народнохозяйственных прогнозных комплексов к блокам структурного анализа и прогноза. А также построения определенных моделей на основе которых возможно получение значений прогнозных оценок в среднесрочной или долгосрочной перспективе (рис. 2);
- анализ взаимодействия потоков сельскохозяйственного сырья (рис. 3);
- изучение процессов балансирования спроса на продовольствие и его ресурсов (рис. 4);

- изучение взаимодействия потоков продукции, формирующих сферу потребления (рис. 5);
- постановка и дальнейшая разработка задач по оптимизации структуры продукции, выпускаемых на предприятиях по отраслям (в нашем случае рассматривается АПК России). А также разработка задач оптимизации выпуска продукции с учетом энергосберегающих технологий, т.к. доля энергоемкости продукции выпускаемой российской промышленностью составляет от 32–38% при производстве i -го вида сырья или продукции;
- разработка макромоделей (рис.6), включающих в себя 3 основных блока каждый из которых показывает связи и зависимости показателей динамики экономической активности сельскохозяйственных предприятий в структуре АПК, т.е. валового объема продукции АПК от показателей динамики ВВП, индекса потребительской активности, уровня инфляции и индекса промышленного производства. А также связь (потоки) выше указанных экономических индикаторов от потребления энергоресурсов для производственных нужд в АПК, распределения продукции сельского хозяйства и выбора эффективных технологий энергопотребления на предприятиях АПК учетом распределения топливных ресурсов (рис. 7);
- учет валовой стоимости продукции АПК;
- а также расчет оценки эффективности аккумулирующих систем в энергетике (необходимого для исследования потоков на рассматриваемом примере между ТЭК и АПК).

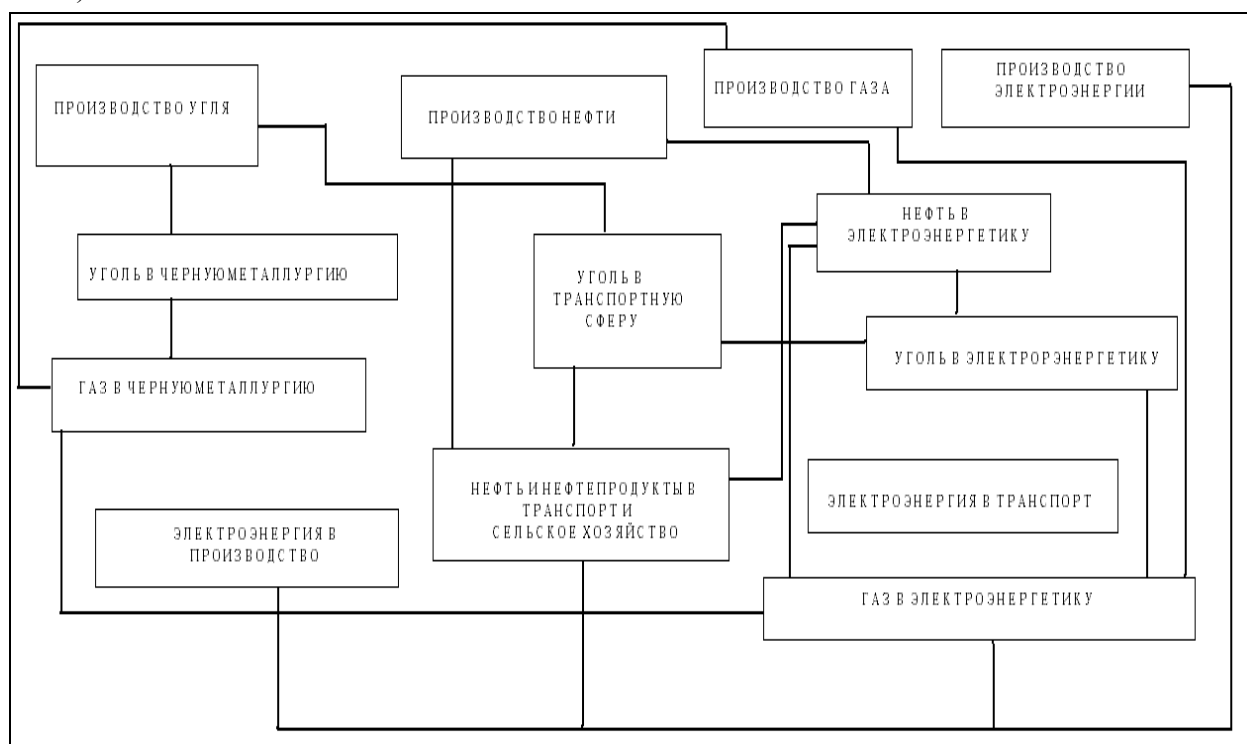


Рис. 1. Взаимодействие топливно-энергетических потоков (сложно-структурированная система)

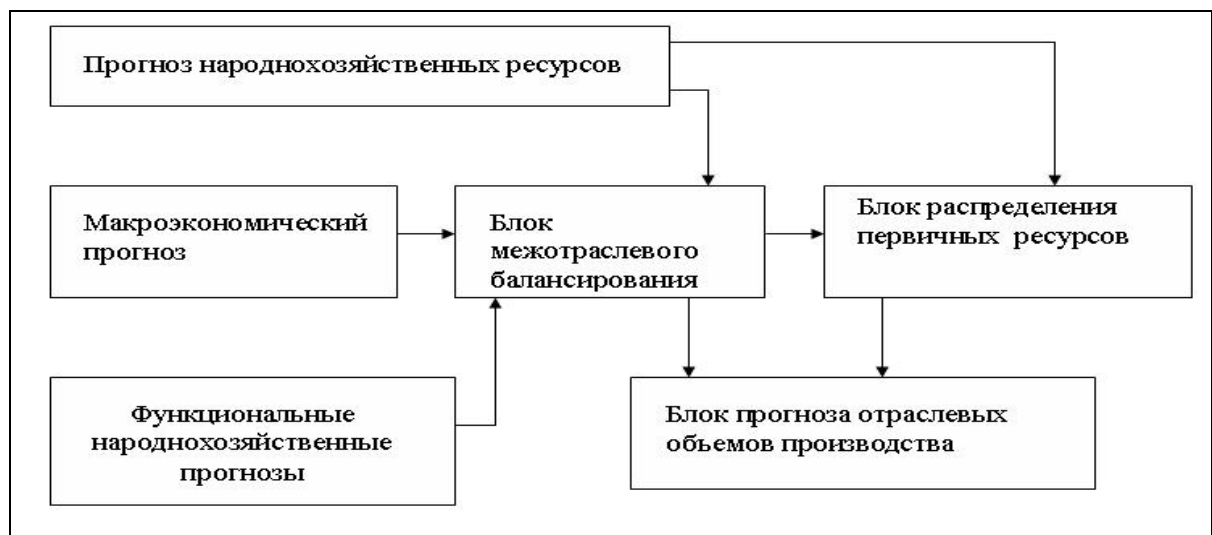


Рис. 2. Направлений движения информации от народнохозяйственных прогнозных комплексов к блокам структурного анализа и прогноза



Рис. 3. Взаимодействия потоков сельскохозяйственного сырья

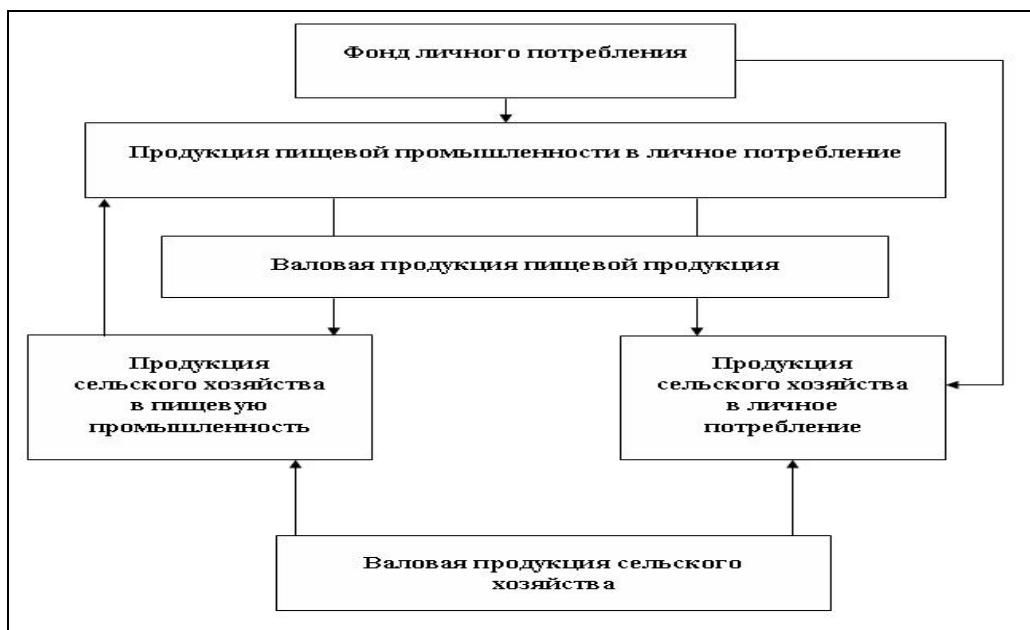


Рис. 4. Балансирование спроса на продовольствие и ресурсы

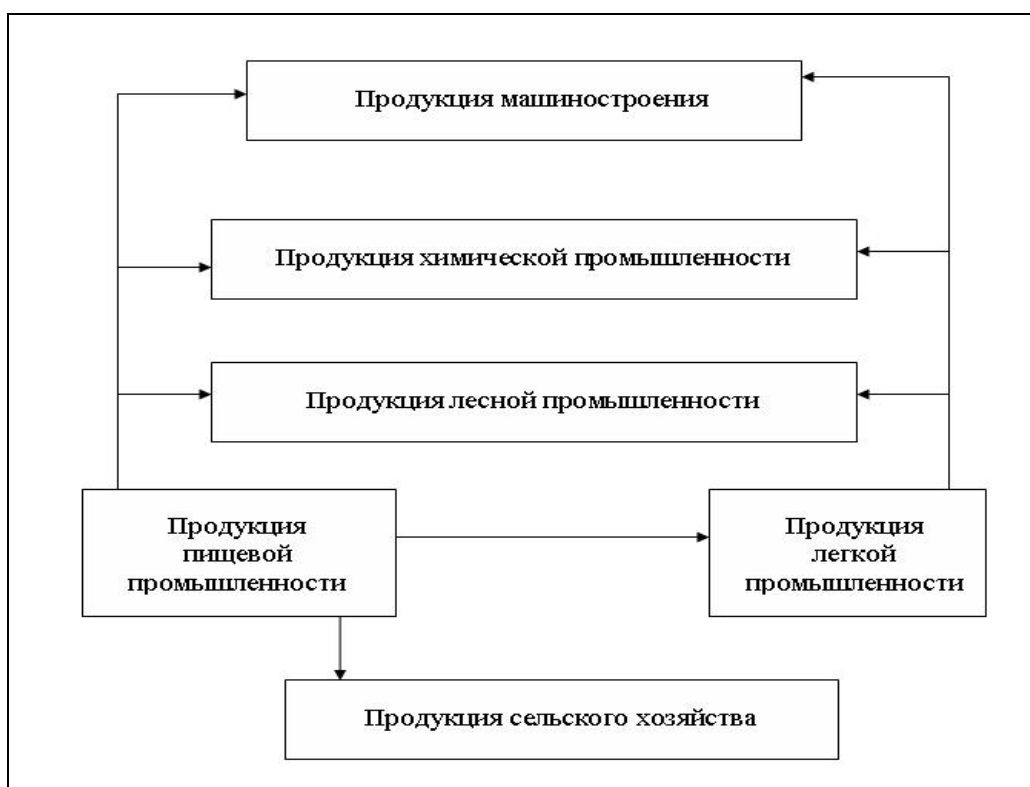


Рис. 5. Взаимодействие потоков продукции, формирующих сферу потребления и основных промышленных отраслей

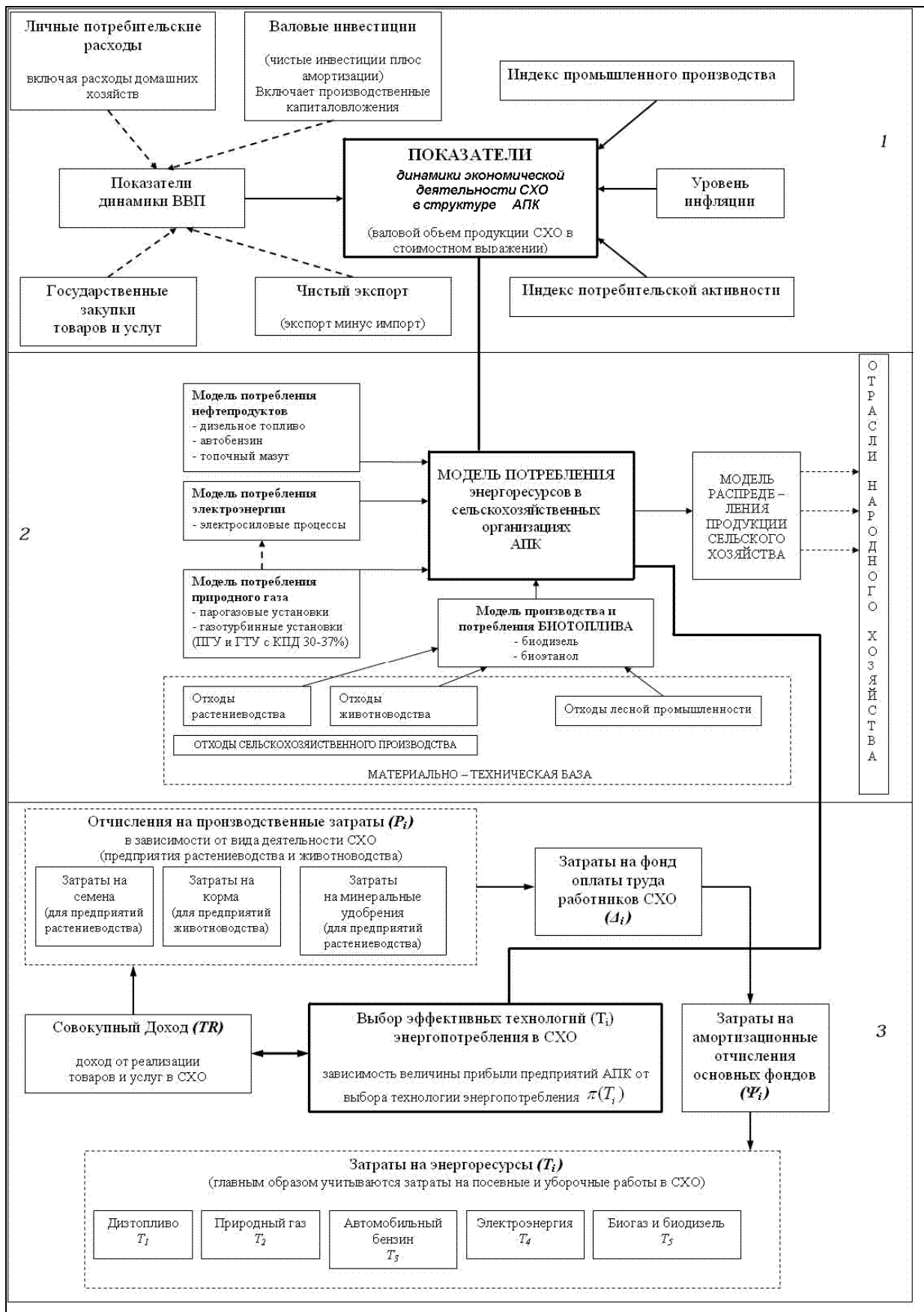


Рис. 6. Трехблочная макроструктурная модель межотраслевых потоков

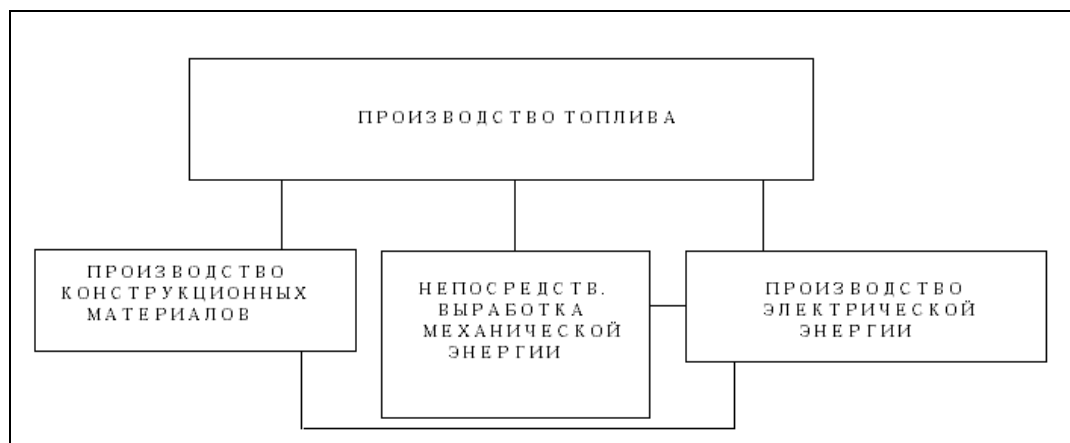


Рис. 7. Распределение топливных ресурсов

АРХИТЕКТУРА ПОТОКОВ ОТРАСЛЕЙ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

На рис. 8 представлена общая структура межотраслевых потоков [1], в которой представлены основные отрасли производственного сектора экономики с выявлением одной из основных (ядра) отраслей (в данном случае таковой отраслью является – ТЭК), оказывающая всеобщее воздействие практически на все остальные отрасли представленной структуры, т.к. в производственных отраслях России (АПК, машиностроение, химическая, нефтяная промышленность и т.д.) сохраняется высокая доля энергоемкости выпускаемой конечной продукции до 35–40% [2], являющееся следствием стагнации высокотехнологического (отсутствие высокотехнологических оборудований и фондов вообще) сектора экономики. Т.к. только степень износа основных фондов на конец года в 2005 г. составила 53,3%, в 2008 г. – 51%, в 2010 г. – 43% – в добывающих отраслях и 47% – в 2005 г., 45,6% – 2008 г. и 41,6% – в 2010 г. в обрабатывающем производстве [3].

Не менее важны знания о межотраслевых потоках фонда личного потребления в продукцию сельского хозяйства в личное потребление, в продукцию пищевой промышленности, далее валовой продукции пищевой промышленности в продукцию сельского хозяйства в пищевую промышленность, в продукцию сельского хозяйства в личное потребление и валовой продукции сельского хозяйства в продукцию пищевой промышленности и в продукцию сельского хозяйства в личное потребление. То есть система балансирования спроса на продовольствие и его ресурсов.

Также особо важный интерес в рамках системного анализа многоуровневой экономической структуры России представляют знания о потоках и взаимодействиях отраслей производящих продукцию, формирующих сферу потребления. Т.е. потоки и взаимодействия продукции машиностроения в продукцию химической, лесной, пищевой, легкой промышленности и продукции сельского хозяйства (рис. 5).

Центральное место среди элементов распределения продукции сельского хозяйства занимает ее поток в пищевую промышленность. Как отмечал в своих труда академик Ю.В. Яременко [4] – высокая зависимость данного потока от ресурсов сельскохозяйственной продукции и в то же время использование при его формировании некоторых резервов

перераспределения сельскохозяйственной продукции, определенный приоритет данного потока среди других потоков объясняют причины включения в описывающее этот поток уравнение показателя валовой продукции сельского хозяйства и отсутствия в нем показателей других потоков, связанных с воспроизводством продовольствия.

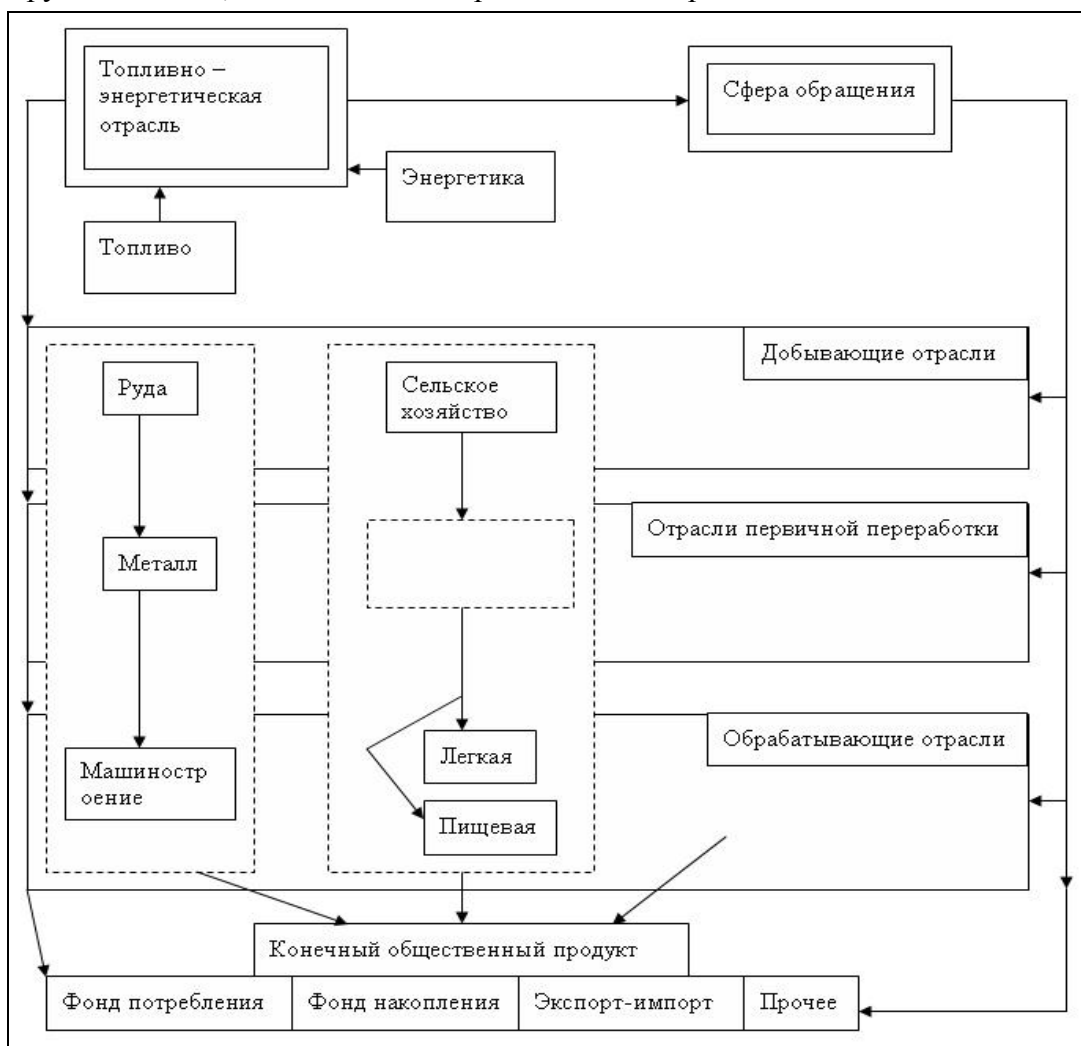


Рис. 8. Межотраслевая структура многоукладной производственной системы

Важную группу в модели межотраслевых взаимодействий составляют уравнения, характеризующие распределение продукции сельского хозяйства. Основные особенности уравнений этой группы отражают условия высокого спроса на продукцию сельского хозяйства, и необходимость поддержания некоторого устойчивого роста одних потоков сельскохозяйственной продукции даже ценой менее устойчивого роста других потоков.

Представленные ниже уравнения отражают степень влияния некоторых основных индикаторов, отражающих деятельность АПК и показателей промышленности на общую структуру и показатели ВВП в структуре макромоделей, которая в достаточно упрощенном варианте отражает основные тенденции и поточные взаимосвязи.

$$\ln(\tilde{y}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(X_{11}) - \beta_2 \ln(X_{12}) + \beta_3 \ln(X_{13}) + \beta_4 \ln(\tilde{Y}),$$

$$\ln(\tilde{y}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(X_{11}) - \beta_2 \ln(X_{12}) + \beta_3 \ln(X_{13}) + \beta_4 \ln(\tilde{Y}),$$

где независимые переменные данных уравнений – это основные факторы модели по оценке влияния темпов динамики показателей АПК на темпы динамики макроэкономических показателей с учетом ВВП (рис. 9), вошедшей в структуру (блок 1) макромоделей.

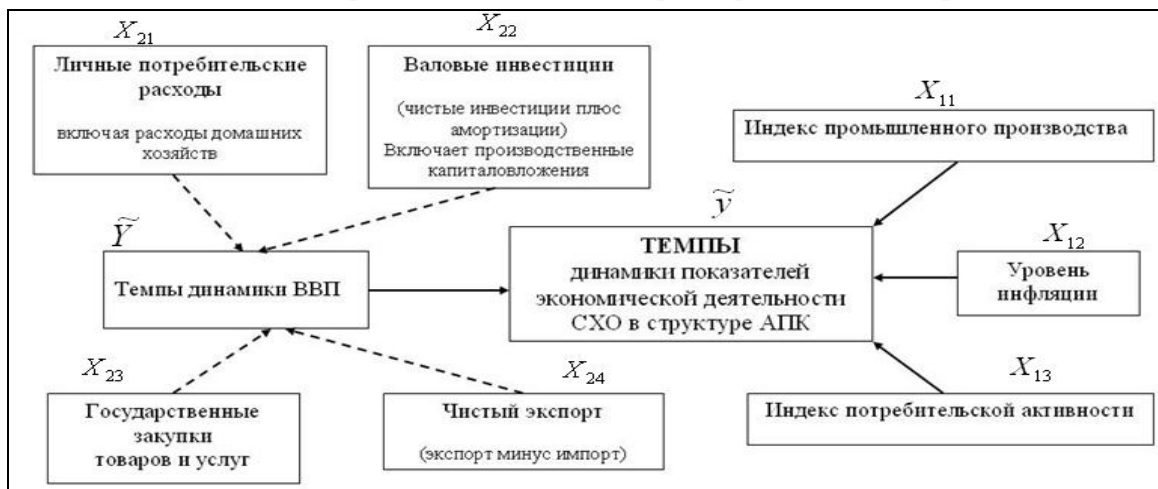


Рис. 9. Модель оценки влияния темпов динамики показателей АПК на темпы динамики макроэкономических показателей с учетом ВВП

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ОТРАСЛЯХ МНОГОУРОВНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ СТРУКТУРНОГО АНАЛИЗА

Методология стратегического планирования в отраслях народного хозяйства на основе структурного анализа базируется на исследовании межотраслевых потоков между различными отраслями народного хозяйства с выявлением четких закономерностей на основе уравнений различных типов и качественной обработки статистических данных о деятельности тех или иных отраслей.

Основной принцип структурного анализа заключается в исследовании наиболее ключевых отраслей в структуре межотраслевого баланса (МОБ) России имеющих наибольшее по количеству потоков перетекающих в другие (смежные) отрасли МОБа (рис. 10). То есть задача заключается в установлении коэффициента интенсивности и частоты потоков, определяющих важность той или иной отрасли с точки зрения функционирования всей экономической системы частью которой является данная отрасль.

При решении подобных задач можно применять также методы факторного или кластерного анализа либо метода главных компонент. Но применительно к решению задачи о структурном анализе отраслей МОБа, применение выше указанных методов будет не совсем правильным и корректным по отношению к получению ожидаемых результатов. Так как в основе выше указанных методов лежит принцип ранговой корреляции. А в данном случае с достаточно высокой вероятностью может иметь место и мультиколлинеарность. Тем более что методы корреляционно-дисперсионного анализа учитывают только количественную сторону исследуемого объекта и совсем не учитываются качественные показатели. Выявление и учет качественных показателей возможен только с помощью экспертных оценок.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1		РАСЧЕТНЫЙ МОБ В ТЕКУЩИХ ЦЕНАХ											
2													
3			Электроэнерг	Нефтедобы	Нефтепере	Газовая	Угольная п	Прочая тог	Черная ме	Цветная м	Химическа	Машиностр	Лесная, де
4			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
5	1	Электроэнергетика	0,197	0,636	0,707	0,176	0,255	0,011	0,880	1,182	2,606	3,082	0,662
6	2	Нефтедобыча	0,143	0,319	9,321	0,224	0,001	0,000	0,019	0,000	0,066	0,000	0,000
7	3	Нефтепереработка	2,612	0,022	0,563	0,104	0,037	0,012	0,216	0,397	0,774	1,183	0,672
8	4	Газовая промышленность	3,529	0,064	0,148	0,719	0,005	0,000	0,869	0,152	1,291	0,525	0,083
9	5	Угольная промышленность	2,199	0,000	0,000	0,000	2,234	0,001	1,652	0,075	0,024	0,163	0,124
10	6	Прочая топливная промышленность	0,127	0,000	0,000	0,000	0,001	0,033	0,001	0,000	0,005	0,006	0,009
11	7	Черная металлургия	0,057	0,026	0,032	0,006	0,097	0,005	10,510	0,561	0,810	13,171	0,365
12	8	Цветная металлургия	0,126	0,001	0,009	0,001	0,001	0,001	1,510	12,521	0,785	7,978	0,031
13	9	Химическая и нефтехим. промышленность	0,085	0,122	0,248	0,080	0,168	0,009	0,372	0,457	14,303	6,323	1,281
14	10	Машиностроение и металлообработка	0,825	0,176	0,052	0,062	0,386	0,017	1,155	0,632	1,197	42,954	1,163
15	11	Лесная, деревообр. и ЦБ промышленность	0,029	0,012	0,013	0,003	0,232	0,006	0,118	0,126	1,099	1,998	9,789
16	12	Промышленность стройматериалов	0,034	0,011	0,005	0,002	0,047	0,002	0,050	0,078	0,225	0,896	0,293
17	13	Легкая промышленность	0,035	0,022	0,009	0,004	0,036	0,003	0,138	0,072	1,216	1,523	0,916
18	14	Пищевая промышленность	0,021	0,014	0,011	0,002	0,004	0,001	0,030	0,026	0,730	0,230	0,058
19	15	Прочие отрасли промышленности	0,244	0,030	0,012	0,002	0,065	0,001	0,045	0,017	0,521	0,568	0,091
20	16	Строительство	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
21	17	Сельское и лесное хозяйство	0,001	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000	0,001	0,001	0,031	0,093	0,749
22	18	Транспорт грузовой и связь произв.	0,135	3,096	2,402	6,706	1,859	0,067	2,440	0,755	2,275	5,272	2,855
23	19	Транспорт пассажирский и связь непроизв.	0,027	0,008	0,006	0,018	0,211	0,000	0,013	0,031	0,019	0,090	0,029
24	20	Сфера обращения, включая комм. деятел.	0,000	0,055	1,180	0,192	0,194	0,002	0,574	0,076	1,753	3,249	0,812
25	21	Прочие виды деятельн. сферы мат. про	0,027	0,030	0,002	0,014	0,038	0,001	0,508	0,094	0,075	0,328	0,085
26	22	Просвещение, здравоохран., культура и искусство	0,001	0,000	0,001	0,000	0,001	0,000	0,002	0,001	0,001	0,004	0,000
27	23	Жилищно-коммунальное хозяйство и быт	0,006	0,001	0,002	0,001	0,024	0,001	0,003	0,007	0,007	0,048	0,010
28	24	Управление, финансы, кредит, страхование	0,329	0,038	0,119	0,067	0,826	0,000	0,364	0,271	0,506	1,294	0,329
29	25	Наука и научное обслуживание	0,004	0,003	0,009	0,005	0,001	0,000	0,005	0,004	0,004	0,020	0,002

Рис. 10. Потoki в структуре межотраслевого баланса (расчет с учетом экзогенных и эндогенных факторов)

Основным принцип структурного анализа является – разделение исследуемого объекта на множество составных частей с последующим детальным анализом каждой части данного объекта. Затем сбор всей полученной информации о каждой части в единую целостную систему с выявлением всех причинно-следственных связей данного объекта.

При этом МОБ России можно сгруппировать (систематизировав) по видам деятельности отраслей разделив на части по группам или по кластерам по схеме, представленной на рисунке. Разделение и группировка МОБа по видам деятельности ставят перед собой следующие задачи:

- 1) выявление основных факторов, воздействующих на рост (либо спада) экономики страны на данном этапе ее развития (или стагнации);
- 2) количественная оценка меры влияния каждого из факторов или их комбинации на темпы роста (спада) в настоящем и в ретроспективном периодах;
- 3) предсказание альтернативных путей развития экономики на основе возможной динамики факторов, изменений в их комбинации и относительной эффективности;
- 4) создание условий для управления процессом экономического развития на основе определения факторов темпов расширения экономики и соответствующего распределения ресурсов, максимально благоприятствующих расширению общественного производства.

Например, приступая к анализу связанного с моделированием потоков продукции топливной промышленности а также потоков, участвующих в формировании энергетических затрат в отдельных отраслях народного хозяйства, наряду с частными выводами о форме взаимодействия отдельных отраслей, позволяет сделать дополнительные заключения об общей направленности этих взаимодействий. Если опустить промежуточные звенья выражающие внутреннее взаимное замещение одних видов (к примеру) топлива другими и если объединить всех потребителей топлива в однородные, однопорядковые по значимости группы, то приведенное описание условий формирования отдельных потоков топлива может быть сжато до обобщенной, но вместе с тем достаточно содержательной схемы, показывающей некоторые итоговые результаты выделенных взаимовлияний.

Непосредственная постановка задач для построения стратегического планирования в народнохозяйственных отраслях (в том числе на предприятиях АПК) – следующего вида.

1. Задача оптимизации выпуска продукции на предприятиях АПК.

Общая прибыль, получаемая от реализации всей продукции, может быть представлена функцией (рис. 6, блок 3):

$$\pi_{T_i} = TR - \sum_{i=1}^n P_i - \sum_{i=1}^n \Delta_i - \sum_{i=1}^n \Psi_i - \sum_{i=1}^n T_i \rightarrow \max .$$

Можно представить в виде целевой функции $Z(X)$

$$Z(X) = \sum_{j=1}^n \pi_j x_j - \sum_{j=1}^n r_j \rightarrow \max ,$$

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \leq b_i , \quad i = 1, 2, \dots, m, \quad x_j \geq 0, \quad j = 1, 2, \dots, n .$$

Для производства нескольких видов продукции P_1, P_2, \dots, P_n на предприятиях растениеводства или животноводства АПК используют m видов ресурсов S_1, S_2, \dots, S_m задействованных в конкретном производстве (напр.: энергоресурсы, семена различных культур, минеральные и органические удобрения, количество сельхозтехники, трудовые ресурсы, корма, количество голов крупного рогатого скота и т.д., в зависимости от вида деятельности СХО (сельскохозяйственные организации)). Объем каждого вида ресурсов ограничен и известен (b_1, b_2, \dots, b_m) . Известно также a_{ij} ($i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n$) – количество каждого I вида ресурса, расходуемого на производство единицы продукции j -го вида. Кроме того, известна прибыль, получаемая от реализации единицы каждого вида продукции предприятий растениеводства и животноводства $(\pi_1, \pi_2, \dots, \pi_n)$. Где x_j ($j = 1, 2, \dots, n$) – количество каждого вида продукции, которое необходимо произвести, r_j – себестоимость произведенной продукции j -го вида.

2. Задача оптимизации структуры продукции СХО АПК.

$$Z_2 = \sum_{i=1}^n \pi_i^t X_i^t \rightarrow \max, \quad i = 1, \dots, n.$$

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^n m_i^t X_i^t \leq p^t, & \Psi_i^t - \text{энергозатраты на производство единицы продукции } i\text{-го вида в период } t; V^t - \text{общий объем производственных издержек за период } t; X_i^t - \text{объем выпуска продукции вида } I \text{ в период } t; m_i^t - \text{затраты основного сырья на вид продукции } I \text{ в период } t; p^t - \text{объем основного сырья в период } t; q_i^t - \text{нижняя граница выпуска продукции вида } I \text{ в период } t; \pi_i^t - \text{прибыль от единицы продукции вида } I \text{ в период } t; n - \text{число видов продукции.} \end{cases}$$

3. Задача оптимизации выпуска продукции в СХО с учетом энергосберегающих технологий

$$Z_3 = \sum_{j=1}^n \pi_j f_j y_j \rightarrow \max,$$

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^n \Psi_j y_j \leq \Psi, & f_j - \text{производительность оборудования вида } j; \pi_j - \text{прибыль единицы продукции, выпускаемой на оборудовании вида } j; \Psi_j - \text{энергозатраты на единицу оборудования вида } j; \Psi - \text{объем вложений в оборудование; } P - \text{объем (лимит) основного сырья; } y_j - \text{число привлекаемых в производство единиц оборудования вида } j; p_j - \text{количество сырья, перерабатываемого на единице оборудования } j; n - \text{число видов оборудования.} \end{cases}$$

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

- Приведен комплексный анализ развития отраслей народного хозяйства с выявлением поточных взаимосвязей на примере СХО в структуре АПК России и ТЭК, необходимый для эффективного управления и принятий решений на различных уровнях отраслей.

- Разработан комплекс моделей: по оценке влияния потребления различных видов топлив на отраслевую структуру АПК; оценки степени влияния структуры потребления различных видов энергоресурсов на валовую стоимость продукции СХО; оценки влияния различных факторов на темпы динамики показателей экономического развития АПК России; оценки эффективности финансово-экономической деятельности СХО в зависимости от технологической структуры (цикла) потребления различных видов энергоносителей для производственных нужды в СХО.

- С помощью разработанного комплекса методов и моделей получена оценка эффективности современных технологий энергопотребления а также производства биоэнергоресурсов для применения данного вида топлива в сельскохозяйственном производстве по макрорегионам страны.

- Построена модель для оценки эффективности решения задач управления и принятия решений, связанных с энергоэффективностью при использовании основных и альтернативных видов топлив в СХО.

- Разработаны задачи по оптимизации и тактическому планированию производственной деятельности предприятий АПК, а также разработаны модели оптимизационного планирования деятельности СХО в структуре АПК.

- Исследованы межотраслевые потоки и взаимосвязи отраслей агропромышленного и топливно-энергетического комплексов в системе многоуровневой экономической структуры.

- Выбор и обоснование системы различных вариаций и комбинаций одновременного и совместного применения основных и альтернативных видов энергоресурсов в производственном цикле СХО.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Арутюнов А.Л.* Стратегическое планирование в отраслях многоуровневой экономики на основе структурного анализа // Материалы XIII симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий». Т. 4. М.: 2012. С. 13–15.
2. *Арутюнов А.Л.* Индикативный подход к анализу темпов развития сельскохозяйственных регионов России в структуре АПК в 2010–2020 гг. // Сборник докладов XIV Международной конференции научной конференции «Проблемы регионального и муниципального управления». М.: РГГУ, 2012. С. 48–56.
3. Россия в цифрах: Стат. сборник. М.: Росстат, 2011. С. 226.
4. *Яременко Ю.В.* Теория и методология исследования многоуровневой экономики. М.: Наука, 2000.

ЛИСТ АННОТАЦИЙ

Ерзнкян Б.А. Концепции институционального нигилизма и институционального конструктивизма: критический анализ // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 25. – М.: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 6–16.

Дан критический анализ двух актуальных для переходных экономик вообще и России в частности концепции – институционального нигилизма и институционального конструктивизма.

Айрапетян М.С. Экономическая и политическая модернизации и их политико-идеологическое обеспечение (сравнительно-исторический анализ) // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 25. – М.: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 11–41.

Рассматриваются вопросы экономической и политической модернизации в Европе и России, генезиса экономических и политических циклов, политических идеологий – либерализма, социализма и консерватизма. Обосновывается тезис об историческом единстве и синхронности этих процессов.

Акинфеева Е.В. Роль и место «институтов знаний» и «центров технологий» в процессе формирования технопарков // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 25. – М.: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 42–47.

Рассматриваются роль и место «институтов знаний» и «центров технологий» в процессе формирования технопарков, ориентированных на инновационное развитие страны.

Винокуров Е.Ф., Винокурова Н.А. Опыт оценки уровня естественной безработицы в России между двумя кризисами // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 25. – М.: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 48–57.

Работа посвящена проверке гипотезы о существовании статистической связи между уровнем безработицы и некоторыми характеристиками движения трудовых ресурсов и выводам, вытекающим из наличия такой связи.

Анисимов А.Н. Проблема перспективных изменений в институциональной базе мировой экономики в связи с ростом экономической массы Китая и его внешнеторговой экспансией // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 25. – М.: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 58–66.

Показано воздействие, которое оказывают на мировую институциональную систему рост экономической массы Китая и его внешнеторговая экспансия.

Аветисян А.Г., Аветисян Г.А. Теоретические вопросы трансакционных издержек в банковской деятельности / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 25. – М.: ЦЭМИ РАН, 2012. С. 67–75.

Дается институциональный анализ измеримости трансакционных издержек банковской деятельности и выдвигается гипотеза по проблеме необходимости рационализации трансакционных издержек.

Сухинин И.В. Методологические основы теории социальной кластеризации применительно к профессиональной структуре экономики // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 25. – М.: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 76–81.

Дано развитие теории социальной кластеризации в отношении к профессиональной структуре экономики. Представленные аспекты понятий профессионального кластера и профессии могут в операциональном плане послужить теоретической базой и методологическими критериями профессиональной социальной кластеризации, что проявляется в развитии профессиональных сообществ (профессий) и профессиональной структуры экономики, охватывающей совокупность социально-трудовых отношений

Ерзнкян Б., Вартамян А. Инкорпорирование микрофинансирования в институциональную структуру экономики // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 25. – М.: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 82–95 (англ.)

Рассмотрены особенности микрофинансирования и перспективы его внедрения в институциональную структуру экономики вообще и переходных стран в частности.

Живица В.И., Иманов Р.А. Модернизация в топливно-энергетическом комплексе путем институциональных преобразований // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 25. – М.: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 96–128.

Рассматриваются вопросы модернизации посредством проведения институциональных преобразований на примере нефтегазового сектора топливно-энергетического комплекса.

Никонова А.А. Институциональные предпосылки интеграции России в АТР // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 25. – М.: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 129–142.

Показано, что масштабы и направления присутствия России в азиатско-тихоокеанском регионе определяются несколькими предпосылками – необходимыми и достаточными условиями для равноправного и взаимовыгодного сотрудничества. Рассмотрены, прежде всего, институциональные аспекты и формы углубления межрегиональных взаимодействий.

Красильникова Е.В. Особенности привлечения капитала на различных стадиях жизненного цикла компании // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 25. – М.: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 143–150.

Представлен анализ способов финансирования организации с учетом возникающих потребностей и целей на определенных этапах ее развития. Необходимость учета этапов жизненного цикла обусловлена тем, что на каждом этапе компания показывает разные темпы роста, на одних стадиях наблюдается отрицательный денежный поток, на других – положительный; также меняется степень риска, что определяет необходимость выделения финансово-экономических особенностей стадий развития

Кулакова А.Н., Кулаков Н.Ю. Жизненный цикл человека как нетипичный проект // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 25. – М.: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 151–155.

Предлагается новый подход к изучению проблемы пенсионного обеспечения не в рамках бюджета страны, а с позиции экономики жизненного цикла человека.

Аругюнов А.Л. Анализ процессов межотраслевых потоков как инструмент управления и прогнозирования структуры производственных секторов (на примере ТЭК и АПК) // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 25. – М.: ЦЭМИ РАН, 2011. С. 156–167.

В статье дается анализ процессов межотраслевых потоков как инструмента управления и прогнозирования структуры производственных секторов на основе заданной макроструктурной модели.

ANNOTATION LIST

Yerznkyan B.H. The Concepts of Institutional Nihilism and Institutional Constructivism: A Critical Analysis // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 25. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2013. P. 6–16 (Rus.)

The critical analysis of the two relevant for the transition economies in general and Russia in particular concepts – institutional nihilism and institutional constructivism – is offered.

Ayrapetyan M.S. The economic and political modernization and their political-ideological support (comparative-historical analysis) // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 25. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2013. P. 17–41 (Rus.)

The issues of economic and political modernization in Europe and Russia as well as the genesis of the economic and political cycles, political ideologies of liberalism, socialism, and conservatism are examined. The thesis about the historical unity and timing of these processes is justified.

Akinfeeva E.V. Role and Place of «Knowledge Institutions» and «Technology Centers» in the Process of Technoparks Formation // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 25. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2013. P. 42–47 (Rus.)

The role and the place of «knowledge institutions» and «technology centers» in the process of formation of technoparks oriented on the innovative development of the country.

Vinokurov E.F., Vinokurova N.A. An Experience of Estimating the Level of Natural Unemployment in Russia between Two Crises // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 25. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2013. P. 48–57 (Rus.)

The work is devoted to verification of the hypothesis about the existence of a statistical connection between the level of unemployment and some of the characteristics of the movement of labor and conclusions arising from the existence of such a link.

Anisimov A.N. The problem of prospective changes in the institutional basis of the world economy in connection with the growing economic weight of China and its foreign trade expansion // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 25. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2013. P. 58–66 (Rus.)

It is shown the impact that has on the global institutional system the growth of the economic weight of China and its foreign trade expansion.

Avetisyan A.G., Avetisyan G.A. Theoretical Issues of Transaction Costs of Banking // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 25. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2013. P. 67–75 (Rus.)

The institutional analysis of the measurability problem of transaction costs of banking is given and hypothesis generation on the necessity of their rationalization is substantiated

Sukhinin I.V. Methodological Foundations of the Social Clustering Theory in Connection to the Professional Structure of an Economy // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 25. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2013. P. 76–81 (Rus.)

In article the theory of a social clustering with reference to professional structure of economy has development. The presented aspects of concepts of a professional cluster and a profession can form in the operational plan theoretical base and methodological criteria of a professional social clustering in the economy, being shown in development of professional communities (professions) and professional structure of the economy covering set of the socio-labor relations.

Yerznkyan B., Vardanyan A. Incorporating Microfinance into Institutional Setting of Economy // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 25. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2013. P. 82–95 (Eng.).

The peculiarities of microfinance and prospects of its implementation in the institutional structure of the economy in general and transition countries in particular are considered.

Zhivitsa V.I., Imanov R.A. Modernization of the fuel and energy complex by means of institutional reforms // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 25. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2013. P. 96–128 (Rus.)

The issues of modernization by means of institutional reforms on the example of the oil and gas sector of the fuel and energy complex are considered.

Nikonova A.A. Prerequisites of Development of Integrative Processes in APR // Theory in Connection to the Professional Structure of an Economy // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 25. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2013. P. 129–142 (Rus.)

It is shown that the scale and direction of the presence of Russia in the Asia-Pacific region is defined by several prerequisites – necessary and sufficient conditions for equal and mutually beneficial co-operation. First of all, the institutional aspects and forms of deepening the inter-regional interactions are considered.

Krasilnikova E.V. Peculiarities of attracting capital in the different stages of the life cycle of the company // Theory in Connection to the Professional Structure of an Economy // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 25. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2013. P. 143–150 (Rus.)

An analysis of the ways of financing of the organization to respond to the needs and goals at certain stages of its development is presented. The need to incorporate life-cycle stages due to the fact that at each stage the company shows the different rates of growth, at some stages, a negative cash flow, the other is positive; also changes the degree of risk, which determines the need for allocation of the financial-economic peculiarities of the development stages.

Kulakova A.N., Kulakov N.Yu The life cycle of a human as an atypical project // Theory in Connection to the Professional Structure of an Economy // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 25. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2013. P. 151–155 (Rus.)

In contrast to the budget-based system, a new approach to the study of the pension provision problem, from a position of economic life cycle, is offered.

Arutyunov A.L. Analysis of processes of inter-branch streams as instrument of control and forecasting of structure of production sectors (on an energy industry and agrarian industrial complex example) // Theory in Connection to the Professional Structure of an Economy // Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 25. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2013. P. 156–167 (Rus.)

In article the analysis of processes of inter-branch streams as instrument of control and forecasting of structure of production sectors on the basis of the set macro-structural model is given.

ОБ АВТОРАХ

Аветисян Ашрт Гагикович – к.э.н., с.н.с., председатель Совета ЗАО «Инекобанк», тел.: 091-40-57-02, ashot.avetisyan@inesobank.am, Ереван, Армения

Аветисян Гагик Ашотович – аспирант кафедры экономики и финансов Российско-Армянского Университета, тел.: (010) 54-65-93, avetisyangagik1989@gmail.com, Ереван, Армения

Айрапетян Мамикон Сергеевич – д.э.н., главный советник Аналитического управления Аппарата Государственной Думы, (495) 982-27-04, airapetianm@yandex.ru, Москва

Акинфеева Екатерина Владимировна – к.э.н., доцент, с.н.с. ЦЭМИ РАН, тел. (499) 129-12-44, katerina@cemi.rssi.ru, Москва

Анисимов Александр Николаевич – д.э.н., проф., в.н.с. ЦЭМИ РАН, Москва

Арутюнов Арсен Леонович – аспирант ЦЭМИ РАН; научный сотрудник ИПУ им. В.А.Трапезниокова РАН, тел.: (495) 334-93-39, e-mail: arsenrea@mail.ru, Москва

Винокуров Евгений Федорович – к.э.н., доцент., в.н.с. ЦЭМИ РАН, Москва

Винокурова Наталья Александровна – к.э.н., доцент., в.н.с. ЦЭМИ РАН, Москва

Винокурова Наталья Александровна – к.э.н., доцент., в.н.с. ЦЭМИ РАН, Москва

Ерзнкян Баграт Айкович – д.э.н., проф., заведующий лабораторией ЦЭМИ РАН, тел. (499) 129-35-44, yerz@cemi.rssi.ru, lvova1955@mail.ru, Москва

Живица Виктор Игнатьевич – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института проблем рынка РАН, тел. 8 (499) 724-29-61

Иманов Рафаэль Арифович – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник ЦЭМИ РАН

Красильникова Елена Вадимовна – научный сотрудник ЦЭМИ РАН, 8(915)416-95-03, bespechny_angel@list.ru, Москва

Кулаков Николай Юрьевич – к.т.н., финансовый аналитик, ООО «Веста», Москва, моб. тел: 89032946157, nkulakov@gmail.com, Москва

Кулакова Анастасия Николаевна – к.э.н., консультант, ООО «Компьюлинк Интеграция», моб. тел: 89030029064, ankulakova@gmail.com, Москва

Никонова Алла Александровна – к.э.н., с.н.с. ЦЭМИ РАН, тел. 8 915 416 95 03; prettyal@cemi.rssi.ru, Москва

Сухинин Игорь Васильевич – к.э.н., доцент, ГУУ, ieguu@mail.ru, Москва

Vardanyan Arman – Ph.D (Econ.), +43 (664) 515-83-23, arman.vardanyan@absolutepm.at, vardarmv@yahoo.com, Absolute Portfolio Management GmbH, Vienna, Austria

Yerznkyan, Bagrat (see Ерзнкян Баграт Айкович) – Dr of Science (Econ.), Prof., Head of Lab., Russian Academy of Sciences, CEMI, 7(499)129-35-44, yerz@cemi.rssi.ru, Moscow, Russia

ИЗДАНИЯ ЦЭМИ РАН

2012 г.

Препринты. Новая серия

1. **Айвазян С.А., Афанасьев М.Ю.** Методология оценки человеческого капитала компании (на примере научной организации) / Препринт # WP/2012/291. – М.: ЦЭМИ РАН, 2012. – 56 с. (Рус.)
2. **Сушко Е.Д.** Мультиагентная модель региона: концепция, конструкция и реализация / Препринт # WP/2012/292. – М.: ЦЭМИ РАН, 2012. – 54 с. (Рус.)
3. **Бороздин И.И.** Российский выбор экономической модели в условиях глобализма / Препринт # WP/2012/293. – М.: ЦЭМИ РАН, 2012. – 44 с. (Рус.)
4. **Наринян Н.Е.** Исследование влияния курса валют на эффективность производства промышленных предприятий в России / Препринт # WP/2012/294. – М.: ЦЭМИ РАН, 2012. – 76 с. (Рус.)
5. **Мартынов Г.В., Малков У.Х., Ермакова И.Г.** Динамическая модель сбалансированности финансовых потоков макроэкономики / Препринт # WP/2012/295. – М.: ЦЭМИ РАН, 2012. – 70 с. (Рус.)
6. **Дементьев В.Е.** Длинные волны в экономике: инвестиционный аспект / Препринт # WP/2012/297. – М.: ЦЭМИ РАН, 2012. – 59 с. (Рус.)

Книги

1. **Стратегическое планирование и развитие предприятий.** В 5 т. / Материалы Тринадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 10–11 апреля 2012 г. Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. – М.: ЦЭМИ РАН, 2012. – 960 с.
2. **Стратегическое планирование и развитие предприятий** / Пленарные доклады Двенадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 12–13 апреля 2011 г. Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. – М.: ЦЭМИ РАН, 2012. – 84 с.
3. **Теория и практика институциональных преобразований в России** / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 23. – М.: ЦЭМИ РАН, 2012. – 181 с. (Рус., англ.)
4. **Математическое и компьютерное моделирование социально-экономических процессов** / Сборник статей под ред. Ю.Н. Гаврильца. Вып. 5. – М.: ЦЭМИ РАН, 2012. – 115 с. (Рус.)
5. **Анализ и моделирование экономических процессов** / Сборник статей под ред. В.З. Беленького. Вып. 9. – М.: ЦЭМИ РАН, 2012. – 163 с. (Рус.)
6. **Развитие технологий и инструментальных средств информационной безопасности.** Вып. 2. / Сборник статей под ред. А.М. Терентьева. – М.: ЦЭМИ РАН, 2012. – 78 с. (Рус.)
7. **Теория и практика институциональных преобразований в России** / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 24. – М.: ЦЭМИ РАН, 2012. – 160 с. (Рус., англ.)
8. **Теория и практика институциональных преобразований в России** / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 25. – М.: ЦЭМИ РАН, 2012. – 174 с. (Рус., англ.)

Central Economics and Mathematics Institute Russian Academy of Sciences
Publications

2012

Working papers

1. **Aivazian S.A., Afanasiev M.Yu.** The Methodology of Company's Human Capital Estimation (for Scientific Organizations) / Working paper # WP/2012/291. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2012. – 56 p. (Rus.)
2. **Sushko E.D.** Multiagent Model of the Region: the Concept, Design and Implementation / Working paper # WP/2012/292. – Moscow, CEMI Russian Academy of Science, 2012. – 54 p. (Rus.)
3. **Borozdin I.I.** Russian Choice of Economical Model under Influence of Globalism / Working paper # WP/2008/293. – Moscow, CEMI Academy of Science, 2012. – 44 p. (Rus.)
4. **Narinyan N.E.** Investigation of the Impact of Exchange Rate on the Efficiency of Industrial Enterprises in Russia / Working paper # WP/2008/294. – Moscow, CEMI Academy of Science, 2012. – 76 p. (Rus.)
5. **Martynov G.V., Malkov U.H., Ermakova I.G.** Dynamic Model of Balance of Financial Flows in Russian Macro-economics / Working paper # WP/2012/295. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2012. – 70 p. (Rus.)
6. **Dementiev V.E.** Long Waves in the Economy: Investment Aspect / Working paper # WP/2012/297. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2012. – 59 p. (Rus.)

Books

1. **Strategic Planning and Evolution of Enterprises.** 5 issues / Materials. Thirteenth Russian Symposium. Moscow, April 10–11, 2012. – Moscow, CEMI RAS, 2011. – 960 p.
2. **Strategic Planning and Evolution of Enterprises** / Twelve Russian Symposium. Moscow, April 12–13, 2011. Ed. by G.B. Kleiner. – Moscow, CEMI RAS, 2012. – 84 p.
3. **Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia** / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 23. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2012. – 181 p. (Rus., Eng.)
4. **Mathematical and Computer Modeling of Socio-Economic Processes** / The Collection of Articles ed. by Y.N. Gavrilets. Issue 5. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2012. – 115 p. (Rus.)
5. **Analysis and Modeling of Economic Processes** / The Collection of Articles, ed. V.Z. Belenky. Issue 9. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2012. – 163 p. (Rus.)
6. **Development of Information Security Technologies and Toolkits.** Book 2 / Collected articles edited by A.M. Terentjev. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2012. – 78 p. (Rus.)
7. **Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia** / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 24. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2012. – 160 p. (Rus., Eng.)
8. **Theory and Practice of Institutional Reforms in Russia** / Collection of scientific works ed. by B.H. Yerznkyan. Issue 25. – Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2012. – 174 p. (Rus., Eng.)

