

	Название статьи	Страницы	Цит.
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ			
<input type="checkbox"/>	ИННОВАЦИОННАЯ МИССИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО УКЛАДА - ПОТРЕБНОСТЬ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ Татаркин А.И., Татаркин Д.А.	7-24	13
<input type="checkbox"/>	МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОЦЕССОВ ТРАНСФОРМАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ Петраков Н.Я.	21-32	1
<input type="checkbox"/>	ТРАНСАКЦИОННОЕ ИЗМЕРЕНИЕ ИНСТИТУТОВ Попов Е.В.	25-40	11
<input type="checkbox"/>	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ "ЗАТРАТЫ" Городкова С.А.	41-59	1
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПРАКТИКА			
<input type="checkbox"/>	ИННОВАЦИИ, ИНВЕСТИЦИИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ - ГЛАВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ СТРАТЕГИИ ДОЛГОСРОЧНОГО РАЗВИТИЯ Белкин В.Д., Стороженко В.П.	60-72	0
<input type="checkbox"/>	СТАНОВЛЕНИЕ РОССИЙСКИХ ИНСТИТУТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ Андрюшкевич О.А., Денисова И.М.	73-89	4
<input type="checkbox"/>	ФОРМЫ ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ВИРТУАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ: ПОПЫТКА КЛАССИФИКАЦИИ Котляров И.Д.	89-100	22
<input type="checkbox"/>	ПОЖИЗНЕННАЯ ЗАНЯТОСТЬ И НАКОПЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ Дорошенко Е.В.	101-113	0
<input type="checkbox"/>	МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ВОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В РОССИИ Ушаков Е.П.	113-122	0
АКАДЕМИЧЕСКАЯ НАУКА И ВЫСШАЯ ШКОЛА			
<input type="checkbox"/>	ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ МНОГОУРОВНЕВОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ПУТИ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ В РОССИИ Шендерова С.В.	123-134	6
ИСТОРИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ			
<input type="checkbox"/>	ТЕРНИСТЫЙ ПУТЬ РАСКРЕПОЩЕНИЯ РОССИЙСКОГО КРЕСТЬЯНСТВА: К 150-ЛЕТИЮ КРЕСТЬЯНСКОЙ РЕФОРМЫ 1861 Г Буздалов И.Н.	135-153	0
ИСТОРИЯ ЭКОНОМИКИ В ДОКУМЕНТАХ И СВИДЕТЕЛЬСТВАХ СОВРЕМЕННОКОВ			
<input type="checkbox"/>	НЕЗАВИСИМАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА СОСТОЯНИЯ ВОЕННОЙ ОПАСНОСТИ И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВООРУЖЕННЫХ СИЛ (ГЛАЗАМИ УЧАСТНИКА СОБЫТИЯ) Мишулин Г.М.	154-164	0
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ			
<input type="checkbox"/>	ДОКЛАД ПРЕЗИДЕНТА ТПП РФ С.Н. КАТЫРИНА НА ЗАСЕДАНИИ ПРАВЛЕНИЯ ТПП РФ 18 АПРЕЛЯ 2011 Г	165-172	0
<input type="checkbox"/>	ВЫСТУПЛЕНИЕ ПРЕЗИДЕНТА ТПП РФ С.Н. КАТЫРИНА НА ПЕРВОМ ВСЕРОССИЙСКОМ ФОРУМЕ САМОРЕГУЛИРУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ "САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ В РОССИИ: ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ" 22 АПРЕЛЯ 2011 Г	173-175	0
<input type="checkbox"/>	ВЫСТУПЛЕНИЕ ПРЕЗИДЕНТА ТПП РФ С.Н. КАТЫРИНА В СЧЕТНОЙ ПАЛАТЕ РФ 25 АПРЕЛЯ 2011 Г	176-177	0
ХРОНИКА НАУЧНОЙ ЖИЗНИ			
<input type="checkbox"/>	СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ - ИНСТРУМЕНТ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ Шинкаренко П.В.	178-196	1
ЮБИЛЕИ			
<input type="checkbox"/>	ЕВГЕНИЮ ГРИГОРЬЕВИЧУ ГОЛЬШТЕЙНУ - 80 ЛЕТ	197-198	0

<input type="checkbox"/>	<i>ВЛАДИМИРУ ИВАНОВИЧУ МАЕВСКОМУ - 70 ЛЕТ</i>	<i>199</i>	<i>0</i>
<input type="checkbox"/>	<i>АЛЕКСАНДРУ АДЛЬФОВИЧУ ФРЕНКЕЛЮ - 75 ЛЕТ</i>	<i>200-201</i>	<i>0</i>
<i>ПАМЯТИ НАШИХ КОЛЛЕГ</i>			
<input type="checkbox"/>	<i>ЛЕОНИД ИВАНОВИЧ АБАЛКИН</i>	<i>202-203</i>	<i>0</i>
<input type="checkbox"/>	<i>АЛЕКСЕЙ ЮРЬЕВИЧ ШЕВЯКОВ</i>	<i>204-205</i>	<i>0</i>

*АКТУАЛЬНЫЕ
ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТЕОРИИ*

**ИННОВАЦИОННАЯ
МИССИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ
ОБЩЕСТВЕННОГО УКЛАДА –
ПОТРЕБНОСТЬ УСТОЙЧИВОГО
РАЗВИТИЯ РОССИИ¹**

А.И. Татаркин, Д.А. Татаркин

Раскрыты сущность и содержание модернизации, выделяются ее формы и особенности. Применительно к социально-экономическому развитию обоснованы теоретико-методологические подходы к оценке конечного результата модернизации, в качестве которого предложено использовать индекс человеческого развития.

Ключевые слова: модернизация, институты социально-экономического развития, роль человеческого фактора в модернизации, результат модернизации, индекс человеческого развития.

**КУРС НА МОДЕРНИЗАЦИЮ –
ЗАКОНОМЕРНАЯ РЕАКЦИЯ
РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА
НА МИРОВОЙ КРИЗИС
И ИМПОРТНО-СЫРЬЕВУЮ
ЗАВИСИМОСТЬ**

Мировой экономический кризис, охвативший практически все страны мирового со-

© Татаркин А.И., Татаркин Д.А., 2011 г.

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Программы РАН № 29 «Закономерности формирования и функционирования саморазвивающихся экономических систем на основе использования передовых организационных и управленческих технологий» (научные руководители – академики РАН А.Д. Некипелов и А.И. Татаркин).

Статья публикуется с любезного согласия редакции журнала «Экономика региона»..

общества, стал серьезным предупреждением российскому правительству о том, что нашей стране необходима серьезная корректировка экономического курса общественного развития. Кризис достаточно ощутимо ударил по темпам экономического развития (падение производства по отдельным отраслям достигло 13–15,7%), производству ВВП (произошло снижение на 9,0–13,4%), занятости, доходам населения (особенно среди тех, чьи доходы находятся на рубеже прожиточного минимума). Кризис показал, что требуется серьезный анализ причин слабой защищенности населения и нужна трезвая и взвешенная оценка возможностей корректировки социально-экономического курса общественного развития на ближайшие годы и стратегическую перспективу (Набиуллина, 2010, с. 3–5).

Это необходимо сделать оперативно, по «горячим следам» затухающего кризиса, поскольку со временем мрачные кризисные будни начинают восприниматься как что-то далекое, «неприятное и нереальное». И «пока гром не грянет», будем успокаивать друг друга растущими ценами на сырье, наполнением Стабилизационного фонда и надеждой, что очередной кризис пройдет мимо нас или высоко над нами...

Нет! Очередной кризис, какую бы форму он ни принял, с какой бы сферы деятельности он ни начался, – нашу страну он не обойдет, хотя бы потому, что экономика России стала полноценной частью мировой глобализирующейся системы со всеми достоинствами и издержками этого процесса. И любой сбой в любом звене этой системы неизбежно приведет к сбоям в функционировании всей системы (Татаркин, 2011, с. 13–17).

Остается одно средство защитить общественное развитие России от пагубных последствий мировых кризисов – выявить слабые звенья национальной социально-экономической системы и принять меры к повышению их устойчивости к кризисным сбоям мировой глобализирующейся системы. Следует воспользоваться тем, что мировой кризис обнажил наиболее слабые звенья в рос-

сийском общественном развитии, необходимо серьезно проанализировать их и разработать действенные меры по их устранению.

Наиболее слабым звеном общественного развития России обоснованно считается ее углубляющаяся зависимость от *экспорта* сырья и *импорта* оборудования и продовольствия, обусловленная крайне нерациональной и неэффективной видовой и отраслевой структурой экономики (Кучуков, 2010, с. 4; Сухарев, 2010, с. 86–92). На разных общественных уровнях ведется много разговоров об опасной зависимости от экспорта сырья (Модернизация России..., 2010, с. 105–117; Реструктуризация..., 2009, т. 1, с. 12–21), но, к сожалению, мало делается для исправления ситуации и осуществления хотя бы «мягкой» и поэтапной реструктуризации отечественной экономики.

Согласно прогнозу социально-экономического развития на 2010–2012 гг., подготовленному Минэкономразвития России, предусмотрен опережающий рост производства машиностроительной продукции при весьма противоречивом изменении доли машиностроения к 2012 г. (табл. 1).

Приведенная динамика показывает противоречивый процесс структурных трансформаций в российской экономике. *С одной стороны*, если прогнозные оценки топливно-энергетического комплекса (ТЭК) на 2012 г. сравнить с 2009 г., станет заметно незначительное снижение его доли в общем объеме производства. За этот же период несколько возросла доля отраслей инвестиционного спроса и машиностроения. Но, *с другой стороны*, эта тенденция вызывает особое беспокойство: если сравнить прогнозы на 2012 г. с реалиями 2008 г., то первоначальные оценки окажутся не такими уж радужными. ТЭК увеличил свою долю с 40,1 до 42,1%, отрасли инвестиционного спроса снизили долю с 18,9 до 17,4%, т.е. на 1,5 п.п., а машиностроение – на 0,5 п.п. Остальные отрасли также изменили свои позиции: металлургия снизила долю на 0,8 п.п., химическая увеличила на 0,1 п.п., потребительский сектор – на 1,0 п.п. за счет

Таблица 1
Динамика структурных изменений в промышленности России в 2008–2012 гг., %

Отрасль	2008	2009	2010	2011	2012
Промышленность	100	100	100	100	100
Топливо-энергетический комплекс	40,1	44,3	44,1	43,3	42,1
Потребительский комплекс	12,1	13,3	13,3	13,3	13,1
В том числе:					
легкая промышленность	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
пищевая промышленность	11,4	12,5	12,6	12,5	12,4
Отрасли инвестиционного спроса	18,9	15,1	15,4	16,2	17,4
В том числе машиностроение	14,5	11,6	12,1	12,8	14,0
Отрасли промежуточного спроса	27,0	25,8	25,6	25,7	25,9
В том числе:					
химический комплекс	7,2	7,1	7,2	7,2	7,3
металлургия	14,1	13,1	13,0	13,2	13,3

пищевой промышленности. По оценкам специалистов (Сенчагов, 2010, с. 34–35), объем производства машин и оборудования, транспортных средств и станков, пищевых продуктов, текстильных и швейных товаров, обуви и изделий из дерева, химической продукции и некоторых других промышленных изделий в 2010 г. не достиг уровня 1991 г.

Неспособность отечественного производства обеспечить потребности модернизации необходимым оборудованием и товарами вынуждает увеличивать их импорт (табл. 2). По официальным оценкам, до настоящего времени за счет импорта удовлетворяются 45% потребностей в продовольствии, 80–85% – в лекарствах и медицинском оборудовании, 80% – в одежде и обуви, около 100% – в бытовой технике, более 60% – в инновационных товарах и оборудовании (Татаркин, Романова, 2007, с. 31; Сенчагов, 2010, с. 36).

Конечно, можно возразить, что импорт машин и особенно оборудования сопровождается заимствованием новых технологий и рассматривается как догоняющий вариант развития. И с этим аргументом трудно поспорить. Однако существуют три аргумента, которые позволяют поставить под сомнение данное возражение.

Во-первых, если задача, поставленная российским руководством, – достичь до

2020 г. такого уровня экономики, чтобы попасть в число пяти ведущих экономик мира, не является очередной политико-идеологической риторикой, то осуществлять модернизацию необходимо преимущественно российскому населению, опираясь на отечественные производственные, финансово-кредитные возможности и используя импорт оборудования как необходимую, но крайнюю меру.

Во-вторых, государственные меры поддержки отечественных производителей машин, станков, оборудования, электротоваров, продовольствия, лекарственных препаратов и других импортозамещающих товаров могут стать реальным началом модернизации, способом начать превращать слова и призывы в реальные дела. Эти меры позволят оптимизировать структуру экономики в пользу отраслей инвестиционного спроса, расширить внутренний спрос на отечественные товары и подключить к социально-экономическому развитию наиболее эффективные и инновационно-ориентированные институты и механизмы.

В-третьих, в сложившейся ситуации сбои в экспортно-импортных процессах могут весьма болезненно отражаться на социально-экономическом развитии России и ее статусе в мировом сообществе. Такое уже не один раз случилось в российской практике (Глазьев,

Таблица 2
Чистый экспорт и импорт товаров и услуг в экономике РФ, в действующих ценах, трлн руб.*

Показатель	2007	2008	2009	2010	2013	2013 к 2007, %	2013 к 2010, %
ВВП	33,1	41,7	39,0	45,2	61,9	187,0	136,9
Экспорт	10,0	12,9	–	12,8	15,0	150,0	118,0
% к ВВП	35,2	30,3	–	28,4	24,3	–10,9**	–4,1**
Импорт	7,2	9,1	–	9,4	13,0	180,6	138,3
% к ВВП	21,7	21,9	–	20,7	21,0	–0,7**	0,3**
Чистый экспорт	2,8	3,8	2,9	3,5	2,0	71,4	57,0
% в ВВП	8,7	9,2	7,3	7,7	3,3	–5,4**	–4,4**
Экспорт к импорту	139,6	129,3	–	136,0	115,0	–24,6**	–21,0**

* Согласно прогнозам социально-экономического развития РФ на 2011–2013 гг., разработанным Минэкономразвития России (Татаркин, 2011, с. 16–17).

** В процентных пунктах.

2011, с. 39–41), но раньше очаги «сбоев» удавалось гасить за счет средств Стабилизационного фонда (Фонда развития), от которого к данному моменту уже ничего не осталось, кроме средств Фонда будущих поколений. Попытка властных структур удерживать баланс на неустойчивой конъюнктуре мировых цен на энергоносители, расширяя (сохраняя) импорт и не принимая мер к расширению экспорта высокотехнологичных товаров, удерживая отечественных товаропроизводителей «на коротком поводке» «макроэкономических ограничений» (налоговых, кредитных, таможенных, тарифных и др.), чревата серьезными последствиями.

Повторяющиеся сбои в экспортно-импортном балансе – признак серьезного «заболевания» общества, которое можно сравнить с аритмией сердца у человека. Подобные «болезни» лечатся двумя способами: либо *подключается внешний регулятор ритма* (внешние займы, приватизация, режим экономии, урезание социальных программ и др.), либо *проводится серьезная хирургическая операция, восстанавливающая рабочий ритм главного органа* (приоритетное развитие реального сектора, создание условий для развития предпринимательства, разумный протекционизм и др.). Другого варианта пока специалисты не знают. Ни в медицине,

ни в области экономики и общественного развития.

Инновационный сектор экономики, не обращая внимания на политические призывы и принимаемые меры весьма сомнительного и ограниченного характера (создание научного центра в Сколково, формирование альтернативной РАН структуры на базе Курчатовского института, шумные восторги и надежды на инновационный бум вокруг создания Роснано и др.), продолжает функционировать в замедленном режиме.

Падает доля инновационной и высокотехнологичной продукции в российском экспорте: если, по оценке Минэкономразвития России, в 2008 г. она составила 7,4% внешнеторгового оборота, то в 2009 г. этот показатель снизился до 6,9%, а по итогам 2010 г. он не дотягивает до 7% (Сусаров, 2010, с. 3). Закреплению сырьевой зависимости также способствуют факторы политического, законодательного, административного и теоретико-методологического характера. Приведем наиболее значимые. О несовершенстве законодательства в части инновационного развития говорят и пишут многие (Татаркин и др., 2009, с. 23–27; Тодосейчук, 2010, с. 32–37). Да и делается немало (см. список мер (Лесков, 2010, с. 6). Однако проблема заключается в том, что *одним законодательством,*

без изменения всей системы макроэкономических и политических условий, инновационный процесс ускоренно развиваться не может!

Инновационное развитие российской экономики сдерживают административные, и прежде всего таможенные, барьеры. Их особенно трудно преодолеть инновационным товарам высокой степени переработки с возрастающей долей добавленной стоимости. Большая часть этих товаров относится к продукции военного или двойного назначения, за экспортом которой государственные структуры следят особенно строго, а процедура снятия ограничения растягивается на годы и требует «серьезных расходов» (от 30 до 60% суммы экспорта) (Сусаров, 2010, с. 3).

Медленно и часто противоречиво совершенствуются макроэкономические и политические условия инновационного развития. Основная причина подобной медлительности заключается в серьезной «зацикленности» политического, макроэкономического и социально-экономического курса общественного развития России на догмах и постулатах либерально-рыночной теории. Мировой кризис не только выявил слабые стороны либерально-рыночного сценария общественного развития, но и побудил многие страны серьезно повысить роль государства в регулировании процессов социально-экономического и общественного развития. Однако российское политическое руководство осталось на прежних либерально-рыночных позициях. В то время когда лидеры мирового развития расширяют финансирование фундаментальной и прикладной науки, принимают меры к повышению инновационной (новаторской, инициативной, предприимчивой) подготовки специалистов, российское руководство снижает расходы на науку и продолжает экспериментировать с общеобразовательной и высшей школой в интересах «минимизации бюджетных расходов» (Гонтмахер, 2010, с. 4; Глазьев, 2011, с. 3–11).

СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКАЯ ПОТРЕБНОСТЬ В МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

Незащищенность общественного развития России объясняется не только внешними, но и внутренними факторами, и прежде всего *чрезмерной концентрацией социальных обязательств государства перед населением на федеральном уровне власти*. В истории развития человечества идея выстроить жесткую вертикаль власти, когда все будет зависеть от «воли и желания» федерального руководства, встречается часто, причем в разных формах. Но история свидетельствует, что подобные институты возникают и эффективно действуют лишь для решения какой-либо важной национальной или общественной задачи (объединения народов, сохранения государства, нейтрализации сепаратизма, закрепления передового экономического уклада). И по мере решения такой задачи давление чрезмерного централизма, как правило, ослабевает в пользу развития демократических и особенно федеративных форм воздействия на социально-экономическое и общественное развитие. Не только федеральный центр, но и регионы, муниципальные образования, отдельные группы населения и граждане могут и обязаны (по справедливому утверждению специалистов) подключаться к обсуждению стратегии и приоритетов развития, обеспечивать их реализацию в пределах своих конституционных полномочий (Ореховский, 2010, с. 47–50; Глазьев, 2011, с. 8–9; Модернизация России..., 2010, т. 1, с. 107–112; Татаркин и др., 2009, с. 3–27).

Обещанное федеральным руководством приоритетное развитие образования (Указ № 2 Президента РФ от 11.07.1991 г. «О первоочередных мерах по развитию образования в РСФСР»), доведение финансирования фундаментальной науки до 4% расходной части бюджета, повышение размеров пенсий населения до 40% среднего заработка начало выполняться в 2010 г., когда норматив был уве-

личен до 37%, однако в бюджете 2013 г. оно планируется на уровне 35,8% (Дмитриева, 2010, с. 4).

Серьезным ограничением доходных статей населения остается безконтрольное ежегодное повышение цен на товары и услуги, которое «вымывает» из скудных бюджетов россиян символические подачки власти. Рост цен и тарифов на товары и услуги государственных корпораций, вводимые ограничения по оплате больничных листов, отказ от государственного финансирования медицинских учреждений и «подталкивание» их к расширению платных услуг населению обрекают большую часть населения и агентов рынка на пожизненную нищету.

Региональные и муниципальные власти не в состоянии изменить ситуацию, поскольку выстроенная вертикаль власти сконцентрировала большую часть социальных полномочий (более 65%) на федеральном уровне. Более того, обладая возможностью в рамках ограниченных полномочий влиять на социальные процессы, они не имеют финансовых возможностей сделать это, поскольку бюджетный процесс законодательно и организационно выстроен в пользу федерального центра. По расчетам специалистов, от 64 до 67% всех поступлений в бюджеты всех уровней приходится на федеральный бюджет. Не случайно 70 субъектов РФ из 83 (т.е. 84%) вот уже более 10 лет являются хронически убыточными. В них проживает 74,2% населения страны, они охватывают 87% территории России (Балацкий, Екимова, 2010, с. 103).

Следуя логике либерально-рыночного курса, российское государство не просто «уходит из экономики», отказываясь от регулирования цен и тарифов на жизненно важные товары и услуги или повышая их в интересах государственных корпораций и олигархических структур. Государство минимизирует свое участие в развитии социально значимых сфер и поддержании социального благополучия в общественном развитии. Российское государство уходит от ответственности за социально-экономическое и общественное развитие,

громко хлопнув либерально-рыночной дверью, оставляет незащищенными от атак спекулятивного и олигархического капиталов население и большинство агентов рынка, но обезопасив себя навязанными обществу правовыми (законами и привилегиями), организационно-политическими (вертикаль власти, выборы по спискам) и производственно-финансовыми (госкорпорации) институтами защиты, а не развития. Да и модернизация нынешней власти нужна настолько, насколько она поможет обезопасить и защитить ее от российского населения.

Неслучайно в интервью одного из авторитетных специалистов российской модели либерально-рыночного развития А.Б. Чубайса прозвучало: «Люди поколения премьера Владимира Путина считают, что модернизация возможна лишь в ограниченном масштабе» (Аргументы и факты. 2010. № 45. С. 2).

Все это свидетельствует о том, что российское государство и власть постепенно, но целенаправленно «трансформируются в структуры, высасывающие деньги из граждан и передающие их отдельным компаниям» (Иноземцев, 2010б, с. 47), теряя при этом доверие населения и собственную легитимность с легальностью (Ореховский, 2010, с. 43–45).

Слабым звеном российского общества была и остается *нарастающая потеря управляемости* социально-экономическими и общественными процессами. Симптомов этому утверждению много: от утверждений, что: «с 1999 г. – для России это потерянные годы»; «власть в России легальна, но не легитимна», поскольку ее интересы и действия не согласуются с интересами и потребностями большинства граждан (Ореховский, 2010, с. 43–44); РФ превратилась в государство, в котором около 85% регионов (70 из 83) и более 90% муниципальных образований являются дотационными уже более 10 лет (Модернизация России..., 2010, т. 1, с. 4–6).

Как показал 2010 г., в экономике России появились и полностью дотационные федеральные округа (Балацкий, Екимова, 2010, с. 103–105). Все регионы Южного, Сибирско-

го и Дальневосточного федеральных округов получают дотации из федерального бюджета. В 2010 г. структура распределения дотаций по федеральным округам выглядела следующим образом, %: ЦФО – 13,3; СЗФО – 4,5; ЮФО – 26,2; ПрФО – 10,1; УрФО – 2,6; СФО – 18,2; ДФО – 25,1. Понятно, что хроническая убыточность 85% регионов, 90% муниципалитетов и 3 из 8 федеральных округов не может рассматриваться как нормальное явление или «козни темных сил». Очевидно, что не все благополучно в макроэкономической и общественной среде, поскольку такая ситуация сложилась и продолжает сдерживать общественное развитие, разлагает его, как ржавчина железо.

Причин подобного ухудшения можно назвать много: от трудностей переходного периода до чрезмерно разросшейся коррупции. Но все они лишь незначительная часть одной общей проблемы – *проблемы нарастающей как снежный ком потери управляемости страной, ее социально-экономическим и общественным развитием*. Среди обстоятельств, способствующих развитию этих процессов, выделим три наиболее приближающихся к системным.

Во-первых, ошибочно выбранная теоретико-методологическая основа управления общественным развитием, опирающаяся на догмы и постулаты либерально-рыночных теорий. Институты государства используются не столько для социально-экономического развития и демократизации общественной жизни, сколько для обогащения чиновников и олигархов, социального и политического расслоения российского общества, «закрепления вертикали власти» на всех ее уровнях. Не считаясь ни с мнением населения собственной страны, ни с оценками руководителей развитых стран, руководство федерального центра продолжает «строить капиталистическое рыночное хозяйство» образца конца XIX – начала XX вв. по законам рынка, многие из которых или ушли в историю, или стали «раритетами нынешнего века». К примеру, платное образование (общее и высшее) в том виде, которое

внедряется в российском обществе, сохранилось лишь в некоторых развитых странах; но там оно гарантировано вполне доступным образовательным кредитом. Недостатки пенсионного обеспечения, государственного регулирования цен на приемлемом для большинства населения уровне, создание государственных компаний и корпораций, ставших источником наживы «для избранных» за счет перераспределения доходов населения и рыночных агентов реального сектора экономики осуждались и осуждаются многими. Но реальных изменений, к сожалению, до сих пор не замечается.

Во-вторых, низкая управленческая квалификация государственных и муниципальных руководителей. Формирование команды для управления страной, федеральными округами, регионами и муниципалитетами (Татаркин, 2011, с. 16–19) не по профессиональным и деловым качествам, а по признакам лояльности и преданности первому лицу команды стало нормой, порождая самые эгоистичные пороки в любой управленческой деятельности – вседозволенность и безответственность. Это закономерно порождает массовое развитие коррупции, равнодушие и чванство, чиновничество и холопскую преданность первому лицу команды.

В сложных современных условиях социально-экономического и общественного развития управлять государством, его структурами и органами, имея лишь высшее образование (часто не по профилю управления процессом), уже явно недостаточно. Необходимо иметь научно-образовательные и практические навыки управления, знания особенностей объекта управления, умение работать с научными и образовательными организациями, поддерживать и формировать творческую атмосферу среди подчиненных, минимизируя «холопскую» преданность и заискивание, выделяя и поощряя творческих и инициативных работников. Положительное воздействие на формирование и развитие профессиональных качеств чиновников всех уровней могла бы оказать переподготовка и

повышение квалификации управленческих кадров через специальные государственные учебные заведения – Академию народного хозяйства при Правительстве РФ и ее региональные подразделения, Финансовую академию при Правительстве РФ, федеральные университеты по специальным программам с обязательным привлечением опытных специалистов-практиков и ведущих ученых РАН, исследовательских университетов и зарубежных научных центров (Татаркин, 2010, с. 27–30).

Особенно необходимо привлечь общественность и представителей академической и вузовской науки в состав общественных советов при государственных органах (от федеральных и региональных министерств до комитетов и управлений муниципальных образований) и государственных корпорациях для обеспечения общественного контроля работы управленцев и чиновников в интересах большинства населения. Очевидно, было бы полезно активнее использовать общественные советы и общественное мнение для организации и проведения конкурсов на замещение должностей, управленцев и чиновников в государственных и муниципальных органах власти и управления, оптимизации структур этих органов и численности их работников. Пока же и принятые решения о конкурсном замещении государственных и муниципальных должностей и обещания привлекать к управлению общественными процессами на всех уровнях наиболее квалифицированных и общественно ориентированных специалистов остаются лишь обещаниями, не подкрепленными реальными действиями. Именно поэтому многие пороки (массовая коррупция, безответственность, чиновничество, страх перед наукой и научными рекомендациями и др.) государственного и муниципального управления так живучи в российской практике общественного развития.

В-третьих, отсутствие продуманной и поддержанной общественным мнением стратегической программы и приоритетов социально-экономического и общественного

развития в интересах всего российского населения, а не некоторой ограниченной группы увеличивает пропасть недоверия населения к власти и принимаемым ею решениям. Для подтверждения сошлемся на результаты социологического опроса по отношению населения к органам власти.

Проведенный в 2010 г. Аналитическим центром Ю. Левады социологический опрос подтвердил *нарастающее недоверие российского населения к деятельности властных структур всех уровней* (Ореховский, 2010, с. 43). Так, 43% россиян «скорее не чувствуют» себя защищенными от возможного произвола властей, милиции, ГИБДД, работников налоговых служб, судов и прочих государственных структур; «определенно не чувствуют» – 28%. В итоге 71% жителей России полагают, что государство в отношении них может допустить «все что угодно безо всякого на то основания» (именно так общественное мнение воспринимает понятие «произвол»); 47% опрошенных «скорее согласны» с тем, что многие государственные чиновники сегодня практически не подчиняются законам; 35% российского населения «определенно согласны» с этим. Иными словами, 82% россиян выделяют госчиновников в особое сословие, для которых общие законы не писаны. Этот вывод логически вытекает из первых цифр – действительно, иначе кто же будет все эти безобразия осуществлять.

Но чиновники, по справедливому утверждению П.А. Ореховского, О.В. Гуман-Голутвиной, С.С. Сулакшина и других авторов (Ореховский, 2010, с. 43–51; Проблемы современного государственного управления, 2009, с. 5–48), являются членами общества и имеют различные связи, используя которые можно легко «добиться справедливости» и без которых «определенно невозможно добиться справедливости». 38% участников опроса «скорее не могут» отстоять в России свои права и интересы в случае их нарушения со стороны чиновников, «определенно не могут» – 23%. В итоге 61% российских граждан выразил сомнение в справедливости вердик-

тов российской судебной системы. Лишь 11% опрошенных уверены, что суды принимают решения «по справедливости и в соответствии с законом».

В научной литературе по-разному оценивается сложившаяся в российском обществе ситуация. Одна группа ученых уверена, что государственная власть и действующая система управления соответствуют действующей Конституции РФ и поэтому *легальны, но не легитимны*, поскольку не одобряются и не поддерживаются большинством населения (Ореховский, 2010, с. 43–45). Другие не без основания оценивают партийное и государственное управление в современной России как «негодное», при котором «...негодные экономические решения государства сочетаются с подавленным состоянием общества», причем эти решения «не вписываются в федеральную систему государственного устройства» (Проблемы современного государственного управления, 2010, с. 37–38). Третьи видят суть проблемы в возрастающем «накоплении потенциала макроэкономической нестабильности, за которой может последовать нестабильность политическая»... (Мау, 2010, с. 12). По мнению Д.А. Фомина, «сегодняшняя Россия – это общество обреченного модерна... Двадцать лет назад Россия вступила в опасный эксперимент... который разорвал единый народ и единую страну на прошлое, настоящее и будущее... он расколол государство, общество, народ, элиту, экономику и глобальный рынок, а образованные расколом лакуны заполнил подозрением, страхом и ненавистью» (Фомин, 2010, с. 143, 147).

Приведенные оценки качества российской власти и системы государственного управления можно продолжить не менее резкими высказываниями и характеристиками, суть которых не только и не столько в несоответствии сложившейся системы государственного управления потребностям общественного развития в интересах всего российского населения. Возрастающая критика беспомощности власти и разлагающейся системы государственного управления на

всех уровнях свидетельствует о необходимости начинать модернизацию общественного развития именно с власти и государственного управления, с тем чтобы, с одной стороны, приблизить их к населению и нацелить на решение приоритетных для общества задач социально-экономического развития (а не дележ бюджета между приближенными группами и группировками (Макаров, 2010, с. 244–254), а с другой – повысить персональную ответственность представителей власти и управления за общественно значимые результаты деятельности.

Сложившаяся архаичность системы государственного управления, часто выраженная в элементарном отсутствии институтов, механизмов и процедур, обстоятельно регламентирующих экономическую, социальную и общественно-политическую жизнь в российском обществе, стала нормой, которая превратилась в питательную основу для произвола и коррупции. Общественное развитие продолжает осуществляться в режиме «ручного управления», по принципам «принадлежности к команде», «по родству», «землячеству», «по знакомству», но не по науке управления большими и сложными общественными системами. Сформированная в последние годы имитация управления общественным развитием, окутанная завесой многочисленных заявлений и призывов «заботы о простых людях», их здоровье, образовании, росте доходов и пенсий, научном и научно-технологическом «рывке» к умной экономике (и достигнуть этого предполагается с негодными управленческими решениями!), собирается на равных конкурировать с ведущими странами на мировом рынке.

Нельзя отрицать формирования и развития отдельных позитивных процессов в российском обществе. Примеры есть, и примеры достаточно обнадеживающие, особенно в последние кризисные годы (Лесков, 2010, с. 6). В Усолье-Сибирском под Иркутском и Железногорске на Енисее построены заводы по производству поликремния, который используется для производства силовой электро-

техники и солнечной энергетики. В Рыбинске начали производить сверхпрочные нанотехнологические сверла и резцы. Около Кисловодска строится первая в России солнечная электростанция, солнечные батареи для которой будет поставлять новый завод в Новочебоксарске (Чувашия). В Уфе запущен завод прецизионных электрохимических станков нанотехнологического уровня. В Свердловской области заработал завод по производству современных тепловозов для ОАО РЖД. В Перми завершается реконструкция завода по производству конкурентоспособных двигателей для гражданских самолетов. Перечень позитивных процессов можно продолжить и дальше, но все это – примеры хаотичного обновления, лишенные единого (объединяющего и нацеленного на конечный результат) стратегического направления обновления экономики, социальной сферы и всего общественного развития. К сожалению, государственные структуры не спешат поддерживать и расширять подобные инициативные ростки модернизации, осуществляемые преимущественно бизнесом и региональной властью.

На федеральном уровне продолжается порочная практика принятия и реализации крайне неэффективных управленческих решений – как социально-экономических, так и политических. Политические решения по переходу на инновационный сценарий развития ограничились созданием инновационных распределителей бюджетных средств (Сколково, Курчатовский центр, Роснано). Колоссальные доходы от экспорта сырьевых ресурсов, полученные страной в благоприятные 2000-е гг., так и не были использованы для реструктуризации и модернизации отечественной экономики и потерялись в бездонной «подушке безопасности». Именно «негодные» управленческие решения на федеральном уровне обусловили увеличение разрыва в доходах населения до критического уровня, разрушили систему доступного медицинского обслуживания населения и резко снизили качество всей системы образования. Обещанное увеличение пенсий хотя бы до 40% средней за-

работной платы так и осталось обещанием. Хуже того: в 2012 и 2013 гг. предусмотрено снижение доли пенсий в среднем заработке работника с 38,1% в 2010 г. и 38,3% в 2011 г. до 37,7% в 2012 г. и 35,8% в 2013 г. (Дмитриева, 2010, с. 34).

Чем может закончиться эксперимент еще более широкого принятия руководством страны подобных управленческих решений – это отдельная тема. В данной же статье хочется обратить внимание на острую необходимость не просто отказаться от нынешних российских пороков и злоупотреблений властью, а заняться модернизацией всей общественной жизни и ускоренно формировать и внедрять обновленные, в том числе и заимствованные, институты социально-политической, экономической и всей общественной жизни по образцам и стандартам цивилизованного мира.

СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

Считается, что модернизация берет свое содержательное начало от слова «модерн» и знаменует собой достаточно противоречивый, длительный и затратный процесс смены общественного устройства, господствующего способа производства или формы хозяйствования на новый, более эффективный и востребованный большей частью населения. Модернизация всегда и при всех условиях характеризуется сочетанием двух взаимопроникающих процессов. Именно взаимопроникающих, а не взаимоисключающих процессов. С одной стороны, модернизация основана на разрушении старого способа производства и ликвидации неэффективных методов (механизмов, форм, факторов, производств, институтов, кадров) хозяйствования, замене (или обновлении) их на более современные и прогрессивные. С другой стороны, модернизация приносит в социально-экономическое и общественное

развитие *новые, более прогрессивные* способы производства и методы хозяйствования и ведения бизнеса, более конкурентную структуру производства. Она подключает к общественному развитию эффективные институты и источники развития: макроэкономические, региональные, муниципальные, микроэкономические, общественные (коллективистские), индивидуально-личностные (новаторство, предприимчивость, творчество, инициативность) и международные. Модернизация предполагает мучительный и болезненный отказ от некоторых профессий и должностей, предъявляя повышенный спрос на высокообразованных специалистов и руководителей-новаторов. *Модернизация, по существу, процесс освобождения общественного развития от всего лишнего и мешающего развитию.*

В таком понимании модернизация представляет собой *постоянный процесс расширения возможностей социально-экономического и всего общественного развития, использования новых и обновленных институтов и форм отношений между субъектами.* Этот вид (тип) модернизации принято называть и квалифицировать как *институциональную* (точечную, локальную, ограниченную); ее считают необходимой предпосылкой (основой) приведения макроэкономических и других, пока не модернизированных институтов и форм в соответствие с потребностями этапа общественного развития. Институциональные преобразования формируют «критическую массу» в общественном мнении для осознания необходимости проведения *масштабной модернизации* всего общественного устройства или его важных подсистем. Примеры реформ Петра I в России, реформы в РФ последних лет XX – начала XXI в., как и реформы в Китае, Финляндии и других странах, дают основания говорить именно о предлагаемой последовательности модернизации, где роль масштабной модернизации сводится к приведению в соответствие с возрастающими потребностями высокоэффективных рыночных агентов и всех других участников, формированию благоприятных общественно-политических, ма-

кроэкономических, финансово-кредитных и иных условий.

Здесь принципиальным является определение модернизации, которое трактуется в научной литературе достаточно противоречиво: от «процесса, который предпринимается в тех или иных странах для сокращения образовавшегося отставания от государств-конкурентов» (Модернизация России..., 2010, с. 67, 105–106) до процесса, который «не может ограничиваться лишь отдельными секторами экономики... или даже всей экономикой, а должен распространяться на все основные стороны жизнедеятельности общества» (Мау, 2010, с. 13). С.Ю. Глазьев под модернизацией понимает переход экономики на наиболее прогрессивный технологический уклад с соответствующей ему инфраструктурой (Глазьев, 2010, с. 7). Г.Б. Клейнер рассматривает модернизацию в единстве трех элементов: а) национального проекта обновления экономического развития; б) непрерывного процесса, направленного на максимизацию конечного результата и осуществляемого в виде отдельных взаимосвязанных процедур; в) социально-экономической и общественно-политической среды, в которой должна развиваться экономика². В.А. Цветков предлагает начинать модернизацию с *прикладной модернизации*, учитывающей сравнительные преимущества российской экономики по схеме: *«добыча углеводородов → транспортировка → переработка → реализация → потребление»* (Цветков, 2011, с. 37). Е.Ш. Гонтмахер рассматривает модернизацию как «освобождение от порочных практик и случайных лиц в процессе формирования прогрессивных институтов развития и их внедрения в российскую практику цивилизованного пространства» (Гонтмахер, 2010, с. 3).

Не вдаваясь в оценку приведенных определений, обратим внимание на системно значимые признаки (особенности) модерни-

² См. материалы заседания Совета по модернизации и выступления членов Совета Hi-com: 2-27-04, e-mail: aira-petianm@yandex.ru.

зации социально-экономического развития (Модернизация, 2006, Т. 1, с. 7–16; Модернизация России..., 2010, с. 105–117; Татаркин, Романова, 2007; Реструктуризация, 2005, т. 1, с. 7, 21, 308–311).

Комплексный и системный характер модернизации предполагает последовательное решение всех взаимосвязанных проблем социально-экономического развития. Модернизации экономики не может быть результативной и законченной без соответствующих изменений в политической, социальной и экологической сферах. Можно сколько угодно наращивать инновационные разработки и торговать ими, но если не будет создана соответствующая инновационно ориентированная среда, эффект от инновационных наработок будут получать другие страны, где это среда сформирована и функционирует.

Целевая направленность модернизации должна быть на общенациональные проблемы, способные консолидировать общество на их решение. Например, можно призывать и ставить задачу наращивать ВВП страны, но если большая часть населения от подобного наращивания получает лишь обещания «благополучия в будущем» или «крохи» с богато заставленного стола чиновников от власти и олигархов, подобная задача мобилизующей и консолидирующей роли никогда не сможет быть выполнена. Не реализована идея удвоения ВВП в 2010 г., не получили поддержки населения призыв перехода «к умной экономике», «искоренению коррупции» и другие не менее значимые для общественного развития призывы и обещания.

Социальная и экологическая направленность модернизации становится приоритетом общественного развития на стратегическую перспективу. С одной стороны, предполагается снизить экологическую нагрузку на окружающую нас природу путем массового внедрения безотходных и малоотходных технологий и производств, всемерно улучшать среду обитания человека и тем самым обеспечивать расширенное воспроизводство окружающей среды. С другой стороны, необ-

ходимо последовательно и неуклонно решать социальные вопросы: повышать доходы и снижать разрыв между богатыми и бедными слоями населения; расширять доступ большей части населения к бесплатным услугам здравоохранения и образования (особенно высшего); обеспечивать повышение продолжительности жизни населения страны, улучшать демографическую ситуацию, формировать систему полноценного воспитания подрастающего поколения в духе новаторского и инновационно направленного отношения к трудовой и производственной деятельности.

Пока эти проблемы не решаются, а если решаются, то под какое-либо политическое мероприятие (выборы, юбилей Победы) и весьма ограниченно, то очень сложно и, пожалуй, бесперспективно пытаться мотивировать население и его отдельные слои активно участвовать в модернизации. С уверенностью можно утверждать, что в данный момент большая часть российских чиновников, корпоративного менеджмента и населения не готовы осознать и воспринять ценности модернизации по причине их «туманности», отсутствия веры в готовность власти проводить модернизацию российской экономики с учетом интересов массы населения и из-за страха за ухудшение своего положения и статуса. В этих условиях возможны два варианта воздействия власти на население. *Первый* – убедить население в целесообразности и выгоды участия в процессах модернизации, предоставив ему возможности изменения статуса, увеличения доходов, карьерного роста, общественного признания и с помощью других позитивных мер. *Второй*, обосновываемый некоторыми авторами и далеко не бесспорный вариант, предлагает власти открыть путь и создать условия новому бизнесу, в том числе и иностранному, который имеет модернизаторскую мотивацию и готов решать поставленные перед ним задачи (Модернизация России..., 2010, с. 113).

Противоречивость модернизации – «разрушение ради созидания» более эффектив-

ных институтов требует «гибкой твердости». Суть этого видится, *во-первых*, в постоянном научном сопровождении модернизации, наполнении ее прорывными научными идеями, разработками и решениями, своевременном и научно обоснованном внесении изменений и корректировок в процесс ее проведения под воздействием внешних и внутренних обстоятельств; *во-вторых*, в повышении направляющей, регулирующей и контролирующей роли государства за всеми модернизационными процессами на всех стадиях процесса; *в-третьих*, важнейшим требованием модернизации должно стать формирование позитивного общественного мнения в отношении модернизации с использованием наряду с другими мерами справедливого распределения доходов от ее проведения между различными слоями населения.

Можно выделить и другие особенности модернизации (ее социальную и экологическую направленность, непрерывность и т.п.), хотя и перечисленные выше позволяют рассматривать ее как систему отношений между всеми субъектами в целях максимизации конечного результата общественного развития путем созидательного использования наиболее передовых (прорывных), инновационно-ориентированных институтов и механизмов социально-экономического и всего общественного развития.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ ГАРАНТИИ УСПЕШНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

Современный этап модернизации предполагает решение трех взаимосвязанных проблем – непрерывности, системности и результативности модернизации. *Во-первых*, требуется масштабное обновление производства посредством формирования передового шестого и элементов седьмого технологиче-

ских укладов, способных вытеснить с исторической сцены российской экономики малоэффективные четвертый, пятый и даже третий технологические уклады. *Во-вторых*, необходимы кадры, способные обслуживать оборудование шестого и седьмого технологических укладов, которых сейчас нет, и их необходимо готовить. *В-третьих*, освоение передовых технологических укладов и подготовку квалифицированных кадров ИТР, организаторов производства и рабочих, способных эффективно использовать технику и технологии передовых технологических укладов, следует производить путем формирования соответствующей им общественно-политической, социально-экономической, духовно-нравственной и экологической среды.

Новая среда призвана полноценно и ускоренно формировать эффективное функционирование передовых технологических укладов, кадровое их обеспечение и обслуживание в интересах превращения их в решающий источник общественного развития. Повышение мобилизирующей и мотивационной функций общественно-политической и социально-экономической среды в формировании и использовании передовых технологических укладов как важнейшего источника всего общественного развития рассматривается нами в качестве основного побудительного мотива проведения масштабной модернизации.

Можно задать далеко не праздный вопрос: с чего должна начинаться модернизация? На него имеется, как свидетельствует мировая и отечественная практика, фактически однозначный ответ: *с разработки общественного обсуждения и одобрения общенациональной программы модернизации социально-экономического и всего общественного развития*. В ней должны содержаться ответы на три принципиальных группы вопросов.

1. Какие элементы новых технологических укладов, в каких отраслях и видах экономической деятельности должны получить приоритетное развитие, с использованием каких институтов (ГЧП, кластеры, инновационно-внедренческие центры и др.)?

2. Кто должен стать инновационно-активным участником и проводником идей модернизационных процессов в экономике и экологии, социальном, общественно-политическом и духовно-нравственном развитии? Какова должна быть роль государства и его органов в координации усилий участников модернизации, их обучении и обеспечении ресурсами? И важнейший из связанных с этим вопросов – как и на какой учебно-методической базе будут подготовлены и как готовятся в настоящее время специалисты, причем не просто носители, а генераторы и проводники модернизационных идей и проектов?

3. Какова должна быть инновационно-модернизационная среда, способная подключить к модернизации национальную инновационную и образовательно-воспитательную системы, сформировать инновационно-новаторскую культуру поведения, создать макроэкономические и общественно-политические условия развития. Если будет среда и будет соответствующая атмосфера настраивая на модернизацию, то будет и результат.

Для России, как и для других стран, условием успешной модернизации должна стать долгосрочная стратегия использования институтов развития, которые позволят сохранить и приумножить собственный экономический потенциал и обеспечивать устойчивый, сбалансированный и социально-ориентированный рост с увеличивающейся долей новых производств шестого и седьмого технологических укладов. *Во-первых*, данное обстоятельство позволит защитить внутренний российский рынок и отечественного товаропроизводителя от интервенции международного и отечественного спекулятивного капитала, сохранив и расширив источники социально-экономического развития. *Во-вторых*, сформировать и подключить к инновационно-модернизационным процессам макроэкономическую и общественно-политическую среду, способную создать и использовать наиболее эффективные институты развития. К числу последних, требующих стратегической поддержки, необходимо

отнести венчурные и инвестиционные фонды, суверенный фонд, инновационные центры, кластеры, бизнес-территории, институты государственно-частного партнерства, инновационно-ориентированные экономические зоны и некоторые другие. *В-третьих*, подключить к процессам модернизации большую часть населения страны, усилить роль человеческого фактора как в инновационном и новаторском «наполнении» модернизации новыми прорывными идеями и решениями по увеличению производства и повышению его эффективности, так и в поддержании устойчивого и сбалансированного социально-экономического и всего общественного развития (Татаркин, 2010, с. 20–32).

Задача модернизации видится не только в увеличении производства и достижении устойчивого и сбалансированного экономического развития. Это необходимое, но недостаточное условие. Модернизация призвана освободить общественное развитие от всего лишнего и не нужного и, мобилизовав интеллектуальные ресурсы общества, инициативу и предприимчивость населения, организовать массовое производство товаров и услуг повышенного спроса, обладающих повышенной конкурентоспособностью на мировом рынке. Должна изменяться и среда обитания человека, культура и мотивация трудовой и производственной деятельности.

Признавая главным критерием модернизации формирование нового и более прогрессивного технологического уклада, невозможно не отметить возрастающую роль человека – отдельной личности – в инициировании и успешном проведении модернизации общественного развития. Примеры Китая, Сингапура, Финляндии, Индии, Южной Кореи, Бразилии и других стран демонстрируют важную роль отдельной личности в инициировании и проведении модернизационных преобразований, подключении к ним большинства населения. Мотивы и последовательность действия лидеров названных стран разные, хотя логика их действий во многом схожа.

Можно предложить для обсуждения следующую последовательность действий по модернизации.

Разработка долгосрочной стратегии выхода страны на передовые позиции в мировом сообществе, опираясь в основном на собственный потенциал, ресурсные возможности и кадровое обеспечение модернизируемой экономики. В стратегии должна быть заложена понятная и воспринимаемая большинством населения задача и конечный результат проводимой модернизации, роль отдельных социальных групп в ее проведении.

Политические призывы сегодня уже не являются мобилизирующим фактором развития. Чем могут помочь призывы к модернизации, которые не понимаются и не воспринимаются даже элитой общества? К примеру, опрос 900 участников VII Красноярского экономического форума (февраль 2010 г.), а это в основном политики, бизнесмены, общественные деятели, показал следующее. На не допускающий двойного толкования вопрос модератора форума, директора по макроэкономическим исследованиям Высшей школы экономики С.В. Алексашенко: «Вы понимаете, что хочет от Вас власть, говоря о модернизации?» – 70% зала ответили «нет» (Кулешов, 2010, с. 35).

Именно поэтому в разрабатываемых стратегиях должны быть установлены не только сроки проведения модернизации, ее этапы и источники, как собственные, так и привлекаемые в разные периоды ее осуществления (Иноземцев, 2010а, с. 6). В них в обязательном порядке должны предусматриваться приоритеты развития базовых отраслей и сфер жизнедеятельности, роль разных слоев населения в их реализации, меры государственной поддержки и др.

Подключение к процессам модернизации всех слоев и большей части населения путем учета их возможностей и потребностей в процессе модернизации и справедливого распределения доходов между всеми слоями общества. Понятно, что справедливость в данном случае понимается как возможность каждого участника модернизационных про-

цессов получать ту часть дохода, которая соответствует его вкладу в реформирование социально-экономического развития. Проблема заключается в том, чтобы уже на начальном этапе модернизации предложить обществу такие условия участия в данном процессе, которые позволили бы каждой социальной группе и каждому человеку найти свое место и осознать свою миссию. В противном случае модернизация не только затянется, но и приобретет свойства «насильственной» (административной). Да и цель ее, если и будет достигнута, то более «дорогой ценой».

О том, что подобные опасения не лишены основания, свидетельствуют многочисленные примеры из практики и оценки специалистов. По мнению директора Института социологии РАН чл.-корр. РАН М.К. Горшкова, «носителями идей модернизации могут стать только те, кто в ней кровно заинтересован: те самые средние слои, которым сейчас фактически “перекрыт выход” наверх и на вольный воздух. И если они в эти идеи не поверят и не будут в них вовлечены, то она останется только в официальных бумагах. Без среднего класса модернизация в России не состоится» (Модернизация России..., 2010, с. 35).

Повышение роли инновационных факторов и новаторских навыков в социально-экономическом развитии. Возможности отдельных стран в решении этой задачи разные: от повышения расходов на образование и развитие отечественной науки до приглашения специалистов из других стран и скупки патентов. При любых обстоятельствах требование повышать образовательный, культурный и интеллектуальный уровень населения (участников модернизации) становится основной потребностью социально-экономического развития. Но для этого необходимо, как минимум, убедить население и особенно государственных и муниципальных руководителей, активных рыночных агентов в общественной и корпоративной приоритетности инновационного сценария модернизации российской экономики и отдельных ее сегментов, всего общественного развития.

В этом вопросе одними политическими призывами население и чиновников от власти и бизнеса не убедить. Нужна достоверная информация и гарантии государства позитивных социальных, экологических и законодательных изменений, способных заинтересовать все население. Крайне необходимо минимизировать теоретико-идеологические разногласия в оценке роли инноваций в проведении масштабной и институциональной модернизации (Фомин, 2010, с. 6), ограничить ценовые (тарифные) и другие «лазейки» для бизнеса (искусственно создаваемые системы посредников, «перекупщиков» и др.) получать возрастающий доход без использования инновационных решений.

Наконец, требуется обеспечить соответствующие потребностям модернизации макроэкономические и идеологические условия функционирования участников модернизационных процессов (Татаркин, 2010, с. 27–30). В перечне требующих улучшения макроэкономических условий не без основания называются инновационно-ориентированное законодательство, доступность кредита и налоговые стимулы для модернизируемых сфер и рыночных агентов (Татаркин, Романова, 2007, с. 23–27). Пока эти условия работают против модернизации, консервируя устаревшую структуру и антимодернизационные институты в экономике, общественное мнение и власть будут сталкиваться с фактами коллективного отторжения любых перемен. Далеко не рядовые жители России – 47,6% участников VII Красноярского экономического форума – высказали сомнение в необходимости проведения модернизации и инновационного сценария развития. Их мнение: *«России не нужен интеллектуальный ресурс, обойдемся углеводородным!»* не столько настораживает, сколько пугает своей циничностью, ограниченностью и безысходностью. С таким «багажом настроений» серьезных программ не реализуешь, да и результата не получишь.

Формирование технико-технологического источника модернизации предполагает укрепление связей бизнеса с наукой в части

разработки и производственного использования новых образцов техники и технологий, соответствующих шестому технологическому укладу, развитие экспериментальной и опытной базы науки и др. Создание финансово-кредитных источников обычно основано на мобилизации внутренних и внешних возможностей (займы, резервы, минимизация существующих расходов и др.). *Если модернизация основана на амбициозных стремлениях работать на опережение (прорыв), она не может ограничиваться догоняющим сценарием.* Но искусство опережения, по справедливому утверждению С.Ю. Глазьева (Глазьев, 2010, с. 10), состоит в способности участников разглядеть ростки развития до того, как о них просигнализируют рынки.

Реструктуризация экономики с ориентацией на поддержку ускоренного развития тех отраслей и производств, которые составляют основу нового технологического уклада. Оперативное развитие базисных производств шестого и элементов седьмого технологических укладов позволит оперативно сформировать сравнительные преимущества в конкурентной борьбе на национальном и мировом рынках товаров, идей и услуг. В научной литературе активно обсуждаются ключевые направления создания зарождающегося шестого технологического уклада. Высказываются разные мнения как о масштабах, так и о сроках модернизационных изменений. Авторы единодушны в одном: развитие базовых отраслей и производств шестого технологического уклада позволит создать конкурентные преимущества национальной экономики в глобализируемом мире, как минимум, до середины XXI в. Определены и основные (прорывные) направления развития экономики: биотехнологии, основанные на достижениях молекулярной биологии и геномной инженерии; нанотехнологии; системы искусственного интеллекта; глобальные информационные сети и интегрированные высокоскоростные транспортные системы.

Предполагается ускоренно развивать гибкие автоматизированные производства,

космические технологии и системы, производство искусственных материалов с заданными свойствами и некоторые другие.

Должна получить дальнейшее развитие производственная и социальная инфраструктура, способная обеспечить устойчивое функционирование базовых отраслей и производств, гарантирующих ускоренное развитие экономики и расширение их возможностей приращением добавленной стоимости. Последние могут обеспечивать кластерные объединения, развитие кооперационных связей и сервисного обслуживания производимых товаров. Необходимо готовить квалифицированные кадры для базовых отраслей, формировать соответствующую культуру производства и потребления инновационно-емких товаров, регулировать (изучать и готовить рекомендации) внутренний и внешний спрос, обеспечивать научные исследования по приоритетным направлениям науки, развивать и модернизировать социальную сферу и улучшать экологическое состояние общества (Кулешов, 2010, с. 18–28).

В структуре потребления доминирующее место должны занять информационные, образовательные и медицинские услуги, формирование комфортной среды обитания человека. В процессе модернизации должен завершиться переход от «общества потребления» к «интеллектуальному обществу». Системной особенностью такого общества должны стать показатели качества жизни по всем ее параметрам (продолжительность, образование, уровень дохода и возможности творческого развития), повышение которых и должно стать конечной целью и результатом модернизации общественного развития.

Вопрос качества жизни, или индекс человеческого развития (ИЧР), принято оценивать тремя показателями: ВВП на душу населения, средней продолжительностью жизни и уровнем образованности населения. Если ИЧР равен 0,8 и выше, страна считается экономически развитой. При ИЧР, равным 0,5–0,8, уровень жизни считается средним, а при уровне менее 0,5 страна считается слабораз-

витой (с низким ИЧР). Индекс человеческого развития в России, также как и в других странах бывшего социалистического лагеря, далек от желаемого (Сухарев, 2011, с. 37–40). Это становится сдерживающим фактором модернизации и всего социально-экономического развития. Именно поэтому считаем целесообразным придать модернизации общественного развития социальную направленность, подчинить ее интересам всестороннего развития человека и реализации его возможностей.

Литература

- Балацкий Е., Екимова Н. Финансовая несостоятельность регионов и совершенствование межбюджетных отношений // Общество и экономика. 2010. № 7–8. С. 101–116.
- Глазьев С.Ю. Новый технологический уклад в современной мировой экономике // Международная экономика. 2010а. № 5. С. 5–27.
- Глазьев С.Ю. Какая модернизация нужна России? // Экономист. 2010б. № 8. С. 3–17.
- Глазьев С.Ю. Уроки очередной российской революции: крах либеральной утопии и шанс на «экономическое чудо». М.: Изд. дом «Экономическая газета», 2011.
- Гонтмахер Е. Российская модернизация: институциональные ловушки и цивилизационные ориентиры // Мировая экономика и международные отношения. 2010. № 10. С. 3–11.
- Дмитриева О.Г. Россияне – дырка в федеральном бюджете. Интервью // Московский комсомолец. 2010. 15 окт. С. 4.
- Иноземцев В. Новые технологии и новое государство // Известия. 2010а. 12 окт. С. 6.
- Иноземцев В. Деньги для модернизации // Известия. 2010б. 6 окт. С. 6.
- Иноземцев В. Тому, кому надо // Профиль. 2010в. 8 ноября. С. 47.
- Киндзерский Ю. Институты развития: принципы формирования и проблемы использования в экономических преобразованиях // Общество и экономика. 2010. № 7–8. С. 57–78.

- Кулешов В.В. Модернизация экономики и ее кадровое обеспечение // *Эко*. 2010. № 6. С. 13–35.
- Кучуков Р. Государственный сектор как локомотив модернизации // *Экономист*. 2010. № 9. С. 3–13.
- Лесков С. Граф Калиостро в свете модернизации // *Известия*. 2010. 10 дек. С. 6.
- Макаров В.Л. Социальный кластеризм. Российский вызов. М.: Бизнес Атлас, 2010.
- Макарова И.В. Потенциал модернизации машиностроительного комплекса региона. Екатеринбург: Изд-во ИЭ УрО РАН, 2010.
- Мау В.А. Экономическая политика 2009 года: между кризисом и модернизацией // *Вопросы экономики*. 2010а. № 2. С. 4–25.
- Мау В.А. Экономический кризис в мире и в России: первые уроки // *Общество и экономика*. 2010б. № 11–12. с. 5–25.
- Модернизация России в контексте глобализации // *Мировая экономика и международные отношения*. 2010. № 3. С. 67, 105–117.
- Модернизация социально-экономического развития муниципальных образований: В 2 т. / Под ред. акад. РАН А.И. Татаркина. М.: Экономика, 2006.
- Набиуллина Э. О приоритетах экономической политики в 2010 году // *Экономист*. 2010. № 6. С. 3–19.
- Ореховский П.А. Модернизация и особенности российской демократии // *Общество и экономика*. 2010. № 7–8. С. 42–56.
- Проблемы современного государственного управления в России. Труды научного семинара. Вып. 7 (28). М.: Научный эксперт, 2009.
- Реструктуризация регионального промышленного комплекса: от индустриальной к социально ориентированной модели: В 2 т. / Под ред. чл.-корр. РАН А.И. Татаркина. М.: Экономика, 2005.
- Сенчагов В. Способствует ли бюджет 2010 модернизации российской экономики // *Вопросы экономики*. 2010. № 2. С. 26–38.
- Стенограмма парламентских слушаний Комитета Государственной Думы по экономической политике и предпринимательству на тему: «Законодательное обеспечение создания и реализации проекта «Инновационный центр “Сколково”» // *Инновации*. 2010. № 8. С. 3–24.
- Сусаров А. Таможня «Сколково». Минэкономики обещает упростить таможенные процедуры для высокотехнологичных товаров // *Время новостей*. 2010. 22 окт. С. 3.
- Сухарев О.С. Экономическая политика и развитие промышленности. М.: Финансы и статистика, 2011.
- Татаркин А.И. Интеллектуальный ресурс общества и его роль в воспроизводственном процессе // *Экономика региона*. 2010. № 3. С. 20–32.
- Татаркин А.И. Итоги мирового кризиса: что приобрел мир, и что потеряла Россия? // *Вестник УрО РАН: Наука. Общество. Человек*. 2011. № 1. С. 13–23.
- Татаркин А.И., Романова О.А. Промышленная политика и механизм ее реализации: системный подход // *Экономика региона*. 2007. № 3. С. 19–32.
- Татаркин А.И., Татаркин Д.А. Диалектика формирования и развития саморазвивающихся территориальных экономических систем // *Федерализм*. 2009. № 4. С. 3–27.
- Тодосейчук А. О совершенствовании условий инновационной деятельности // *Экономист*. 2010. № 9. С. 23–37.
- Фомин А. О времени, в котором мы живем // *ЭКО*. 2010. № 2. С. 135–148.
- Цветков В. Основные направления модернизации отечественной экономики // *Экономика региона*. 2011. № 2. С. 39–43.

Рукопись поступила в редакцию 28.04.2011 г.

ТРАНСАКЦИОННОЕ ИЗМЕРЕНИЕ ИНСТИТУТОВ¹

Е.В. Попов

Разработаны теоретические положения, характеризующие взаимосвязь элементов триады «транзакции – издержки – институты». Показано, что экономические транзакции могут быть представлены в виде сделок поиска информации, анализа рынка, защиты прав собственности, защиты от оппортунизма и продвижения продукции. Разработана классификация транзакционных издержек возможна по отнесению к внепроизводственным издержкам и на основе структуры рыночного потенциала предприятия. Показано что, институциональная структура экономических систем может быть формализована в виде атласа экономических институтов, представляющего собой многофакторную системную характеристику данной структуры.

Ключевые слова: транзакции, транзакционные издержки, институты, институциональный атлас, транзакционная функция.

Стремительное развитие модельных подходов институциональной экономики, ознаменовавшееся вручением нобелевских премий Р. Коузу (1991) (Коуз, 2004), Д. Норту (1993) (Норт, 2004), Л. Гурвицу, Р. Майерсону и Э. Маскину (2007) (Измалков, Сонин и др., 2008), О. Уильямсону (Williamson, 1991) и Э. Остром (2009) (Ostrom, 2008), резко обогнало динамику развития понятийного и системообразующего теоретического аппарата институционализма. Как правильно отметил О. Иншаков, до сих пор даже не устоялись дефиниции институциональной экономической теории (Иншаков, 2010).

© Попов Е.В., 2011 г.

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Программы РАН № 31 «Экономика и социология знания», проект УрО РАН № 09-П6-2001.

Несмотря на то что институциональная экономика основывается на таких базовых понятиях, как транзакции, транзакционные издержки, экономические институты, до сих пор нет четкой взаимосвязи между этими понятиями и их ясных классификаций (Попов, Сергеев, 2010).

Отсюда могут быть поставлены, как минимум, три следующих вопроса. Какова возможная взаимосвязь между транзакциями и транзакционными издержками? Каково возможное отношение между транзакционными издержками и экономическими институтами? Возможны ли какие-либо классификации данных понятий и отсюда их системное представление?

Казалось бы, ответы на эти вопросы предполагают прямолинейность и могут быть найдены в классических исследованиях по институциональной экономике. Однако это не так, поскольку зачастую и транзакции, и транзакционные издержки, и экономические институты исследуются вне зависимости друг от друга, и в результате этих изысканий получаются разносистемные и разнонаправленные подходы к оценке данных понятий.

Целью настоящего исследования является разработка представления о взаимосвязи транзакций, транзакционных издержек и экономических институтов и возможных классификациях анализируемых экономических понятий.

ТРАНСАКЦИИ

Транзакция (transaction) в прямом переводе с английского языка означает сделку. И, несмотря на то что термин «транзакция» вошел в лексику экономистов-теоретиков более 80 лет назад со времени знаменитой работы Дж. Коммонса (Commons, 1931, p. 652), понимание сущности и видов транзакций осталось на уровне начала прошлого века. По-видимому, этот феномен связан с тем, что экономистам-

теоретикам легче применять категории более высокого порядка, такие как транзакционные издержки, экономические институты в силу их качественной и количественной определенности. Однако транзакции остаются первичным элементом анализа институциональной экономики, а понимание их сущности и разновидностей обеспечивает фундамент современных экономико-теоретических моделей.

Если под экономическими агентами подразумевать субъекты экономических отношений, принимающие участие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ, то внепроизводственные взаимодействия между ними определяются процессами передачи прав собственности или ограничения деятельности.

Впервые на эти процессы с понятийной точки зрения обратил внимание Дж. Коммонс, который предложил в качестве базовой единицы анализа экономической деятельности рассматривать транзакцию (Кузьминов и др., 2006, с. 188). Согласно его представлениям транзакция – это отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом.

Известно и другое определение транзакции, как «обмена для удовлетворения потребностей, обеспечения личных интересов в сфере владения материальными благами» (Поланья, 2002, с. 58).

Наиболее развернутое определение транзакции дал нобелевский лауреат 2009 г. О. Уильямсон: «Транзакция – это переход товара или услуги от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым. Конец одной стадии деятельности и начало другой» (Уильямсон, 1996, с. 27).

Суммируя вышесказанное, применим следующее определение: транзакция – это процесс передачи прав собственности или ограничения деятельности между экономическими агентами (Татаркин, Попов и др., 2008, с. 30).

Представляет интерес проанализировать резкое возрастание публикационной активности по тематике «транзакции» в россий-

ской научной литературе. Российский индекс научного цитирования демонстрирует увеличение количества статей по этой тематике от 2 в 2000 г. до 29 в 2009 г. (рис. 1).

Наиболее цитируемыми исследованиями стали статьи Д.Н. Замятина «Пространство как образ и транзакция: к становлению гекономики» (Замятин, 2007) (5 цитирований), Г.Б. Клейнера «Системная парадигма и системный менеджмент» (Клейнер, 2008) (4 цитирования), Е.Н. Алифановой «Фондовый механизм снижения издержек транзакций в экономике в контексте институциональной парадигмы» (Алифанова, 2007) (3 цитирования).

Видно, что цитируемые статьи посвящены как теоретическим вопросам описания транзакций, так и прикладным методам оценки транзакционных взаимодействий. Таким образом, исследование транзакций экономических агентов становится актуальной проблемой экономической науки.

Что же представляют из себя транзакции экономических агентов? Каким образом они могут быть систематизированы?

Ответы на данные вопросы могут быть проиллюстрированы на основе авторской концепции рыночного потенциала предприятия (Попов, 2002), демонстрирующей разнообразие транзакций на уровне субъекта хозяйствования.

Рыночный потенциал – это совокупность средств и возможностей предприятия в реали-

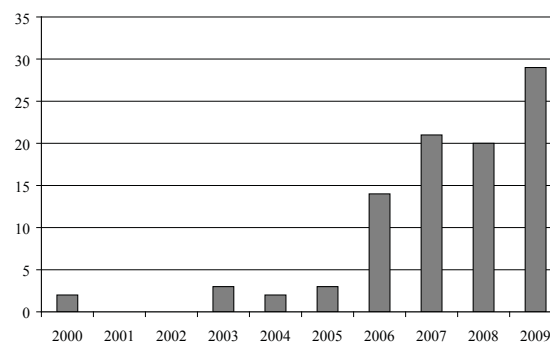


Рис. 1. Динамика количества публикаций по теме «транзакции» в 2000–2009 гг. (www.e-library.ru)

зации рыночной деятельности. Инструментарий рыночного потенциала предприятия – это совокупность экономических инструментов, позволяющих максимально полно реализовать возможности предприятия в условиях рыночного хозяйствования. Отсюда институциональная сущность рыночного потенциала заключается в структурировании устоявшихся норм взаимодействия между экономическими агентами, призванными наилучшим образом реализовать его рыночную деятельность.

Исходя из структуры рыночного потенциала (Роров, 2004, р. 337) к транзакциям следует отнести всю внепроизводственную активность, а именно аналитическую и коммуникационную деятельность (если они не являются основным производственным процессом данного экономического агента). Полагая, что аналитическая деятельность включает в себя поиск информации и анализ рынка (поиск покупателей), а коммуникационная – продвижение товаров, защиту прав собственности и защиту от оппортунизма, основные виды транзакций производственных предприятий как экономических агентов могут быть представлены в виде пяти видов сделок:

- транзакции поиска информации;
- транзакции анализа рынка;
- транзакции защиты прав собственности;
- транзакции защиты от оппортунизма;
- транзакции продвижения продукции.

ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Каждый экономический субъект несет издержки для того, чтобы произвести какое-либо благо. Издержки чаще всего выступают в форме затрат на переработку сырья и материалов, оплату рабочей силы, возмещение износа оборудования и др. В результате таких затрат происходит физическая трансформация благ. Отсюда затраты сырья и материалов, рабочей силы и капитала, направленные на изменение

физических и других материальных свойств блага, называются трансформационными издержками.

Как отмечал А.Н. Нестеренко, усложнение хозяйственной жизни заставило ученых обратить пристальное внимание на высокие издержки, которые приходится нести субъекту для защиты своих прав собственности и контроля за качеством поставляемой продукции. Очевидно, что такие издержки по своему содержанию существенно отличаются от обычных трансформационных издержек. Они связаны не с изменением свойств экономических благ, а с самим фактом проведения рыночных сделок (транзакций) и защитой прав собственности. Поэтому их называют транзакционными издержками (Нестеренко, 2002, с. 250).

Понятие транзакционных издержек было введено Р. Коузом в 1930-е гг. в статье «Природа фирмы» (Coase, 1937). Оно было использовано для объяснения существования такой противоположной рынку иерархической структуры, как фирма. Он связывал образование этих «островков сознательности» с их относительными преимуществами в плане экономии на транзакционных издержках. Специфику функционирования фирмы он усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административного контроля.

В рамках современной экономической теории транзакционные издержки получили множество трактовок.

Так, К. Эрроу определяет транзакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы (Эрроу, 1995). К. Эрроу сравнивал действие транзакционных издержек в экономике с действием трения в физике. На основании подобных предположений делаются выводы о том, что чем ближе экономика к модели общего равновесия Вальраса, тем ниже в ней уровень транзакционных издержек, и наоборот.

В трактовке Д. Норта транзакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек

обеспечения прав и принуждения к их соблюдению» (Норт, 1997, с. 45). Эти издержки служат источником социальных, политических и экономических институтов.

В теориях некоторых экономистов транзакционные издержки существуют не только в рыночной экономике (Р. Коуз, К. Эрроу, Д. Норт), но и в альтернативных способах экономической организации, в частности в плановой экономике (С. Чанг, А. Алчиан, Г. Демсец). Так, согласно С. Чангу максимальные транзакционные издержки наблюдаются в плановой экономике, что в конечном счете определяет ее неэффективность.

Считается, что классическое определение транзакционных издержек дал Т. Эггертссон: «В общих словах транзакционные издержки суть затраты, возникающие, когда индивиды обмениваются правами собственности на экономические активы и обеспечивают свои исключительные права». К числу различных видов деятельности, которые требуют определенных транзакционных издержек, он отнес следующие (Эггертссон, 2001, с. 29):

- поиск информации о распределении цен и качестве товаров и трудовых ресурсов, а также поиск потенциальных покупателей или продавцов и актуальной информации об их поведении и материальном положении;
- торги, необходимые для выявления подлинных позиций покупателей и продавцов при эндогенных ценах;
- составление контрактов;
- надзор за партнерами по контракту с целью проверки соблюдения ими условий контракта;
- обеспечение выполнения контракта и взыскания убытков в ситуации, когда партнеры не выполняют свои контрактные обязательства;
- защита прав собственности от посягательств третьей стороны.

Р. Мэтьюз предложил следующее определение: «Фундаментальная идея транзакционных издержек в том, что они состоят из издержек составления и заключения контракта, а также издержек надзора за соблюдени-

ем контракта и обеспечения его выполнения в противоположность производственным издержкам, которые суть издержки собственно выполнения контракта» (Matthews, 1986). Следуя последнему определению, далее под транзакционными издержками будем понимать все внепроизводственные издержки.

А.Н. Нестеренко выделил пять типов транзакционных издержек (Нестеренко, 2002, с. 251):

1) издержки по поиску информации. Если речь идет о предпринимателях, то им приходится нести издержки по поиску товара для покупки и потенциального продавца, изучению его деловой репутации или, напротив, по поиску потребителей для своих товаров и услуг;

2) издержки оценки и контроля качества. Благодаря стандартизации методов оценки соответствующие затраты невелики для массовых товаров повседневного спроса, но достаточно ощутимы для более сложных технических товаров;

3) издержки ведения и заключения переговоров;

4) издержки защиты прав собственности. К ним относят издержки на составление контракта или подготовку учредительных документов фирмы, регистрацию сделки или новой фирмы, защиту прав собственности в судебном порядке или иными способами;

5) издержки защиты от оппортунистического поведения. Под оппортунистическим поведением понимается любое уклонение от соблюдения условий контракта или неписаного соглашения. Поэтому неисполнение работником своих обязанностей и неподчинение законным распоряжениям менеджеров фирмы – такая же форма оппортунистического поведения, как поставка товаров ненадлежащего качества.

Вместе с тем издержки оценки и контроля качества в большей степени относятся к производственным издержкам (Попов, Лесных, 2007). Издержки ведения и заключения переговоров могут быть расширены до издержек продвижения, которые включают, помимо упомянутых затрат, также издержки на реклам-

ную деятельность, формирование общественного мнения и стимулирование сбыта (Попов, 1999). И наконец, как отмечено выше, должны быть добавлены издержки анализа рынка, которые пересекаются с множеством издержек поиска информации, но не совпадают.

Суммируя упомянутые выше транзакционные издержки и виды транзакций, можно получить схематическую типологию микроэкономических издержек (рис. 2).

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ

Институциональный подход к оценке экономики впервые был представлен в трудах Т. Веблена «Почему экономика не эволюционная наука?» (Veblen, 1898) и «Место науки в современной цивилизации». Отвергнув представление о человеке как атомарном субъекте экономической деятельности, Т. Веблен предложил понятие институтов как «устойчивых привычек мышлений, присущих большой общности людей» (Veblen, 1919, p. 239).

Длительное время институционализм находился на периферии экономической мысли. Объяснение экономических явлений и процессов только действием институтов не находило большого числа сторонников. Отча-

сти это было связано с неопределенностью самого понятия «институт», под которым «одни исследователи понимали главным образом обычаи, другие – профсоюзы, третьи – государство, четвертые – корпорации и т.д., а отчасти с тем, что институционалисты пытались в экономике использовать методы других общественных наук – права, социологии, политологии и др.» (Нуреев, 2007, с. 80).

В 1960-е гг. происходит условное разделение на традиционный институционализм и неоинституциональную теорию. Представители нового институционализма (Д. Норт, О. Уильямсон, Г. Демсец и др.) считают институты не столько культурным или психологическим феноменом, сколько набором правовых норм и неформальных правил, жестко направляющих поведение экономических агентов (Рихтер, 2006).

Г.Б. Клейнером дано следующее определение института: «Под институтами будем понимать относительно устойчивые по отношению к изменению поведения и интересов субъектов и их групп, а также продолжающие действовать в течение значимого периода времени формальные и неформальные нормы либо системы норм, регулирующие принятие решений, деятельность и взаимодействие социально-экономических субъектов и их групп» (Клейнер, 2004, с. 19).

Полагаем, что данное определение – достаточно сложно для широкого употребления в экономико-теоретических исследованиях и вызывает ряд вопросов о детерминированности категорий «интересы субъектов», «значимый период времени» и «неформальные нормы». Как отметил А.Н. Нестеренко в своей талантливой работе по институционально-эволюционной теории (Нестеренко, 1997), ранее всех Т. Веблен предложил более простое и лаконичное понятие институтов. Отсюда мы в настоящем исследовании под институтами будем понимать устоявшиеся нормы взаимодействия между экономическими агентами. Что, несомненно, коррелирует с английским словом «institution» (дословный перевод – установление).

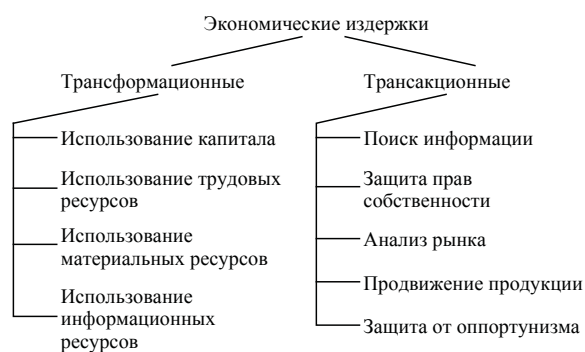


Рис. 2. Виды трансформационных и транзакционных издержек в экономических системах

В экономической литературе можно встретить более широкое толкование институтов – не только как норм взаимодействия между экономическими агентами, но и как организационных форм объединения экономических агентов (Hodgson, 2006). Подобная широкая трактовка понятия институтов приводит к возможности численной оценки формирования тех или иных организаций (Макаров, 2003а). В настоящем исследовании мы будем придерживаться более употребительного толкования понятия «институт», что позволяет четче обозначить метод исследования экономических систем (Полтерович, 2003).

Представляется интересным проанализировать резкое возрастание публикационной активности по тематике «экономические институты». Российский индекс научного цитирования демонстрирует увеличение количества статей по институциональной тематике от двух в 1997-м до 353 в 2009 г. (рис. 3). Наиболее цитируемыми исследованиями стали статьи В.М. Полтеровича «Трансплантация экономических институтов» (Полтерович, 2001) (70 цитирований), В.В. Ивантера, О.Д. Говтваня, М.Ю. Ксенофонтова, В.С. Панфилова, М.Н. Узякова «Экономика роста (концепция развития России в среднесрочной перспективе)» (Ивантер, Говтвань и др., 2000) (20 цитирований) и А.А. Яковлева «Эволюция стратегий взаимодействия бизнеса и власти в российской экономике» (Яковлев, 2005) (10 цитирований). Указанный анализ показывает, что активное внедрение институционального аппарата происходит как в экономико-теоретических исследованиях, так и в практически важных областях хозяйственной деятельности.

Следует подчеркнуть, что институциональное описание экономических систем не может иметь нулевого уровня, подобного неоклассическому равновесному состоянию. В исследовании Дж. Ходжсона (Ходжсон, 2005) показано, что важная методологическая проблема описания процесса эволюции институтов касается любой попытки объяснения возникновения институтов в ситуации естественного до-

институционального состояния. Такая попытка обречена на провал вследствие необходимости признания изначального наличия других институтов, например таких, как язык. Отсюда примечательной особенностью последних работ по неинституциональной теории стало признание наличия некоторых базовых институтов как отправной точки анализа.

Институциональное описание экономической системы основано на методологическом подходе Д. Норта, который состоит из следующих основных положений (Ананьин, Одинцова, 2000):

- 1) только индивиды могут иметь свои интересы и преследовать свои цели;
- 2) формальный и неформальный набор институтов всегда образует рамки человеческого взаимодействия и воздействует на него;
- 3) формальные и неформальные институциональные изменения всегда являются результатом человеческого взаимодействия, осуществляемого в специфических ситуациях.

Иными словами, индивид, с одной стороны, ограничен существующей институциональной структурой, а с другой – может менять эту структуру в соответствии со своими предпочтениями.

Исходя из представлений К. Эрроу и Д. Норта, будем полагать, что стоимостной оценкой экономического института являются

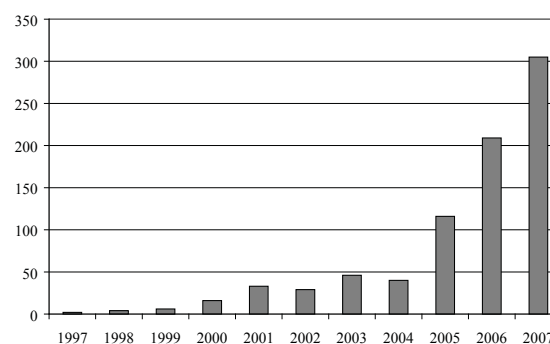


Рис. 3. Динамика количества публикаций по теме «экономические институты» в 1997–2009 гг. (www.e-library.ru)

транзакционные издержки на формирование данной устоявшейся нормы взаимодействия между экономическими агентами.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АТЛАС

Поскольку атлас в общепринятом понимании – это многофакторная, иерархическая системная характеристика объекта исследования, то под институциональным атласом будем подразумевать сводную классификацию институтов, объединяющую в себе несколько типов систематизации данных институтов по различным критериям.

Иерархическая систематизация экономических институтов возможна по следующим критериям: месту возникновения, сферам деятельности, функциям управления и функциям производства.

По месту возникновения могут быть выделены эндогенные институты, т.е. возникшие внутри исследуемого объекта, и экзогенные институты, сформированные за пределами исследуемого объекта.

По сферам деятельности целесообразно различать институты социальные, технологические, экономические, политические, культурные и экологические (Котлер, 2003).

По функциям управления можно выделить институты планирования, организации, стимулирования и контроля деятельности (Файоль, 1992). Функции производства разделяют устоявшиеся нормы взаимодействия между экономическими агентами на институты собственно производства, а также институты распределения, сбыта и потребления.

Перечисленные выше критерии формируют институциональный атлас, в котором они представлены в определенном порядке.

Важнейшей задачей является разработка многофакторной системной характеристики институциональной структуры развития экономической системы, и представляется целесообразным выделение из всего многооб-

разия институтов норм и правил, характеризующих институты «разумного хозяйствования». Это возможно при выделении из атласа именно экономических институтов. В табл. 1 представлена выборка видов экономических институтов, рассмотренных в различных опубликованных экономических исследованиях. Обозначенная выборка институтов не совсем полная, так как по смыслу анализируемых объектов подразумеваются и другие институты. Приведенные институты объединены в кластеры по признаку описания конкретных институциональных структур с указанием исследований, в которых данные структуры рассмотрены.

Отметим, что на основе данных кластеров экономических институтов может быть построено институциональное пространство в системе координат «экзогенность/эндогенность института – работник/предприятие» (Попов, 2005).

Далее, выделив из институтов экономические нормы и сопоставив их с примерами экономических институтов (см. табл. 1), можно получить пример атласа экономических институтов (табл. 2).

Поскольку формирование атласа экономических институтов представляет собой значительную исследовательскую задачу, то представляются наиболее перспективными следующие направления решения указанной задачи применительно к анализу экономических систем.

Во-первых, крайне важно «точечное» сопоставление исследованных экономических институтов с возможными критериями их систематизации. В настоящей работе из 71 института табл. 1 в атласе представлено лишь 16. Вместе с тем и количество институтов неизмеримо больше, и критерии систематизации могут быть дополнены и другими подходами.

Во-вторых, можно предположить, что окончательно сформированный институциональный атлас будет представлять собой пирамиду, в вершине которой расположатся базисные экономические институты. В основании

Таблица 1
Примеры экономических институтов развития

Кластеры институтов	Виды институтов
Проекция макроэкономических институтов (Полтерович, 2001; Клейнер, 2004)	<ul style="list-style-type: none"> • Налогообложения доходов • Розничной торговли • Оптовой торговли • Неформальных отношений • Бартера • Парламента • Самоуправления • Здравоохранения • Социальной политики • Промышленной политики • Кредитования • Демократии
Управление эндогенным оппортунизмом (Попов, Симонова, 2005)	<ul style="list-style-type: none"> • Корпоративной культуры • Зарботной платы • Денежного стимулирования • Нематериального стимулирования • Контрактных отношений • Профессиональных союзов • Отбора работников • Планирования творческой деятельности • Демократичности управления
Поиск информации (ПИ) (Попов, Кац, 2003)	<ul style="list-style-type: none"> • Управления персоналом • Планирования информационной деятельности • Организации информационной деятельности • Закупки управленческих и финансовых консультаций
Общественные блага (Нуреев, 2005)	<ul style="list-style-type: none"> • Чисто частных благ • Частных благ с побочными эффектами • Клубных благ • Благ, необходимых для жизни • Благ, заслуживающих поддержки • Локальных общественных благ • Национальных общественных благ • Глобальных общественных благ
Экономика знаний (Макаров, 2003б)	<ul style="list-style-type: none"> • Образования • Научно-исследовательской работы • Конструкторских разработок • Опытного производства
Факторы деятельности (Клейнер, 2002)	<ul style="list-style-type: none"> • Ментальных особенностей • Культурных особенностей • Нормативных особенностей • Когнитивных механизмов • Социально-экономического генотипа • Организационно-управленческих особенностей • Технологических особенностей • Поведенческих паттернов • Рыночного функционирования
Организационные рутинны (Нельсон, Уинтер, 2002)	<ul style="list-style-type: none"> • Правил принятия решений • Технологии

Кластеры институтов	Виды институтов
Рыночный потенциал (Попов, 2002)	<ul style="list-style-type: none"> • Аналитической деятельности • Производственной деятельности • Коммуникационной деятельности • Стратегического планирования • Применения трудовых ресурсов • Применения материальных ресурсов • Применения финансовых ресурсов • Применения информационных ресурсов • Планирования деятельности • Организации деятельности • Стимулирования деятельности • Контроля деятельности
Субъекты эволюции (Попов, 2006)	<ul style="list-style-type: none"> • Семьи • Жизненного опыта работников • Неформальных отношений • Корпоративной культуры • Общения в нерабочее время • Внешнего вида работников • Обучения работников • Образования работников • Инноваций • Стиля управления предприятием • Реализации продукции

Таблица 2

Пример атласа экономических институтов

Экономические институты															
Институты планирования				Институты организации				Институты стимулирования				Институты контроля			
Институты производства	Институты распределения	Институты сбыта	Институты потребления	Институты производства	Институты распределения	Институты сбыта	Институты потребления	Институты производства	Институты распределения	Институты сбыта	Институты потребления	Институты производства	Институты распределения	Институты сбыта	Институты потребления
Научно-исследовательской работы	Образования	Планирования информационной деятельности	Опытного производства	Промышленной политики	Клубных и общественных благ	Розничной торговли, оптовой торговли	Благ, необходимых для жизни	Денежного стимулирования	Нематериального стимулирования	Кредитования	Социальной политики	Правил принятия решений	Налогообложения	Поведенческих паттернов	Рыночного функционирования

атласа будут находиться подчиненные институты, определяющие нормы взаимодействия между экономическими агентами по частным процессам. Таким образом, может быть обозначена проблема разработки подробной иерархии экономических институтов.

В-третьих, важной задачей представляется определение соподчиненности формальных и неформальных институтов. Традиционно считается, что формальные институты представлены опубликованными и принятыми в обществе нормами взаимодействий, а неформальные институты – это правила взаимоотношений, сформированные практической деятельностью людей. Однако эта грань крайне размыта, так как любой неформальный институт легко может быть формализован (опубликован, принят), и наоборот, формальный институт можно перевести в неформальный, если он расширяет рамки своего функционирования. Отсюда возникает проблема четких критериев формализации экономических институтов.

В-четвертых, актуальной является проблема соотношения норм и организаций. Поскольку организация – это системный набор формальных и неформальных институтов взаимоотношений между работниками хозяйствующего субъекта, то возникает закономерный вопрос о границе перехода от простой системы институтов к системному набору институтов, характеризующих суверенную организацию. Возможно, ответ на это вопрос лежит в минимизации трансакционных издержек на границе организации, впервые обозначенной в гениальной работе Р. Коуза (Coase, 1937).

В-пятых, применительно к экономическим институтам разработанный атлас должен быть дополнен традиционными институтами – организациями. Подобное наполнение атласа формализованными институтами может явиться хорошей иллюстрацией связей между традиционными и перспективными нормами взаимодействия экономических агентов в условиях развития экономических систем.

ТРАНСАКЦИОННАЯ ФУНКЦИЯ

Введение категории трансакционных издержек поднимает вопрос об эффективности использования ресурсов. Как отмечает Т. Эггертссон (Эггертссон, 2001), в соответствии с традиционным определением эффективности в неоклассической экономической теории ресурс используется эффективно, когда он оказывается в распоряжении того пользователя, для которого он представляет наибольшую ценность. Эффективность по Парето достигается, когда осуществлены все взаимовыгодные трансакции при заданных существующих ограничениях модели.

Какова же возможная формализация функции трансакций?

К сожалению, в большинстве исследований трансакционных издержек их функциональные зависимости от различных параметров носят качественный или опосредованный характер. Так, Ж. Бенасси, изучая конкурентные рыночные механизмы, показал, что рыночное равновесие между предложением товаров и способностью покупателей приобретать эти товары должно исходить из стратегической функции соответствия ценовых сообщений от разных игроков рынка, однако автор ограничился лишь общим представлением функциональных зависимостей трансакций, поддерживающих данные рыночные сигналы (Benassy, 1986).

В исследовании Е. Хайнесена рассмотрена возможность моделирования трансакционной функции макроэкономических институциональных изменений (Heinesen, 1995). В работе Ч. Колстада и М. Тарновски обсуждаются предполагаемые трансакции для информационного выравнивания цен товаров различного качества и делается предположение о необходимости введения трансакционной функции, описывающей динамику изменения информационной асимметричности на рынке (Kolstad, Turnovsky, 1998).

Особую актуальность введение функции трансакций приобретает на рынке труда,

так как именно здесь необходимо осуществлять поиск информации, проводить переговоры об оптимальной заработной плате между работодателем и работником. В исследовании Ф. Альвареса и М. Верациерто показано, что на рынке труда моделирование функциональных зависимостей транзакций от различных эндогенных параметров позволит выработать взвешенную политику регулирования трудовых отношений (Alvarez, Veracierto, 1999).

Сравнение фирм США и Японии по транзакционным издержкам поддержания партнерских отношений обозначило для С. Глобермана, Т. Роела и С. Стэндиферда проблему формирования функции транзакций. Однако авторы ограничились в своем исследовании лишь перечислением издержек, которые могут образовывать функциональную зависимость транзакций от параметров взаимодействия между фирмами (Globerman, Roehl at al., 2001).

Транзакционная функция денег проанализирована в исследовании Дж. Вачелена и Л. Хова. В данной работе показано, что введение евро как единой платежной единицы Евросоюза потребовало значительных транзакционных издержек, описание которых возможно и на модельном уровне (Vuchelen, Nove, 2002).

В статье Е. Рахарджо, Д. Мерчандани и К. Джоши рассматриваются транзакционные издержки на поиск и оценку эффективности интернет-сайтов в Индонезии и отмечается, что оценка динамики изменения подобных издержек возможна на основе введения функции транзакций (Rahardjo, Mirchandani at al., 2007). Подобное же моделирование транзакций для управления потоком товаров с помощью налогов представлено в недавнем исследовании А. Кунха (Cunha, 2007), однако и здесь явный вид транзакционной функции не обсуждается.

Попытка формализации вида транзакционной функции F представлена в известной монографии Э. Фуруботна и Р. Рихтера, где издержки покупателя продукции Y_c функционально зависят от издержек производителя продукции Y_p (Фуруботн, Рихтер, 2005):

$$Y_c = F(Y_p). \quad (1)$$

Тогда условие, необходимое для обеспечения товарооборота, максимизирующего прибыль торговой фирмы, будет иметь вид

$$\frac{dY_c}{dY_p} = \frac{P_p}{P_c} < 1, \quad (2)$$

где P_p, P_c – цены продукции производителя и потребителя, соответственно.

Соотношение (2) иллюстрирует известный факт превышения издержек потребителя над издержками производителя на величину издержек транзакций, в данном случае равных доходу торговой фирмы. Вместе с тем указанный подход не дает возможности моделирования явного вида функции транзакций.

Анализ опубликованных исследований по введению функции транзакций показывает, что, по-видимому, явное представление вида подобной функции возможно на основе классических определений сущности транзакционных издержек с последующей верификацией разработанного соотношения.

Определения транзакционных издержек по Т. Эггертссону (Эггертссон, 2001, с. 29) и Р. Мэтьюзу (Matthews, 1986) позволяют выделить три ключевые зависимости данных издержек от параметров экономических систем. Согласно Т. Эггертссону транзакционные издержки прямо пропорциональны количеству экономических агентов, заключающих контракты между собой. А в соответствии с определением Р. Мэтьюза транзакционные издержки обратно пропорциональны количеству заключенных контрактов и установленным нормам, обеспечивающих выполнение данных контрактов.

Если под заключенными контрактами понимать формальные институты (Попов, 2005), а под нормами, обеспечивающими выполнение данных контрактов, – неформальные институты, то можно моделировать на качественном уровне зависимость транзакционных издержек от основных институциональных параметров экономических систем.

В этом случае транзакционная функция будет иметь следующий вид (Роров, 2008):

$$C = \frac{BN^\lambda}{F^\mu + I^\nu}, \quad (3)$$

где C – транзакционные издержки фирмы (экономического агента в общем случае); B – коэффициент пропорциональности, измеряемый в единицах издержек; N – количество экономически активных агентов (акторов), заключивших институциональные соглашения с фирмой (или определенным агентом); F – количество формальных институтов (контрактов); I – количество неформальных институтов; λ, μ, ν – коэффициенты эластичности использования акторов, формальных и неформальных институтов для формирования институциональной среды.

В уравнении (3) формальные и неформальные институты представлены как аддитивные слагаемые, так как они дополняют, но не перекрывают своими нормами различные направления хозяйственной деятельности. Иначе говоря, в каждой конкретной ситуации контрактные отношения могут быть определены в виде формализованных (классических и неоклассических) норм либо неформализованных (имплицитных) договоренностей между экономическими агентами.

Каким же образом можно верифицировать уравнение (3)? Наиболее корректный подход к доказательству вида транзакционной функции лежит в наборе необходимой статистической информации с дальнейшим уточнением коэффициентов эластичности и вида самой транзакционной функции. Здесь видится постановка задачи серьезного эмпирического исследования.

Но и на качественном уровне можно доказать возможность существования предлагаемого вида транзакционной функции. Действительно, классический график (рис. 4), отражающий равновесие транзакционных издержек фирмы и институционального окружения, демонстрирует рост предельных социальных издержек населения при увеличении загрязнения местности.

Иными словами, транзакционные издержки возрастают при увеличении числа людей, втянутых в процесс решения экологических проблем. Следовательно, возрастание количества экономически активных агентов, задействованных в формировании институциональной среды, приводит к пропорциональному увеличению транзакционных издержек на создание и поддержание данной институциональной структуры.

С другой стороны, эмпирический анализ зависимости транзакционных издержек от уровня введения неформальных норм выявил их обратную пропорциональность (Попов, Симонова, 2005). На рис. 5 представлены результаты эмпирического исследования факторного управления предконтрактным оппортунизмом работников. Из всего многообразия форм эндогенного оппортунизма работников была выбрана форма неблагоприятного отбора как наиболее операционализируемая и верифицируемая.

Уровень оппортунизма R определяли как отношение изменения результатов деятельности работника, измеряемое, например, объемом невыпущенной продукции ΔQ в ре-

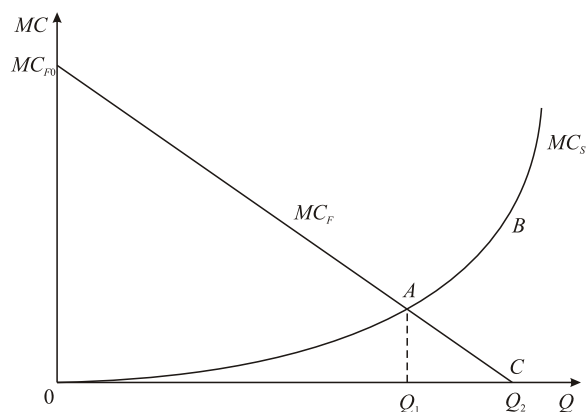


Рис. 4. Эффективность завода при уменьшении загрязнения окружающей среды: MC_F – предельные издержки завода по уменьшению загрязнения среды; MC_S – предельные социальные издержки загрязнения для обитателей местности; Q – величина загрязнения среды (Эггертссон, 2001, с. 37)

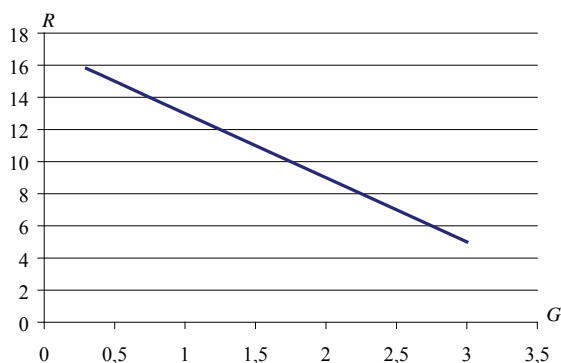


Рис. 5. Зависимость уровня неблагоприятного отбора R работников от оценки института подбора кадров G по пятибалльной шкале, %

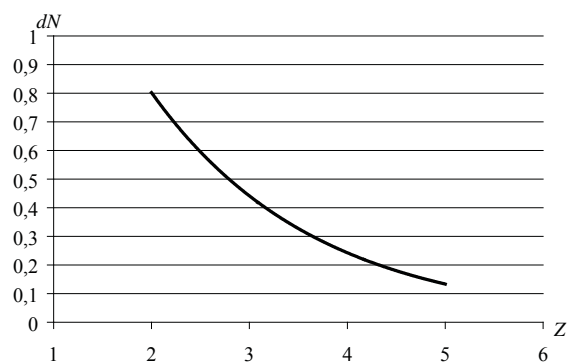


Рис. 6. Зависимость доли сотрудников фирмы, занимающихся работой с информацией dN , от количества управленческих звеньев Z

результате неблагоприятного отбора, к потенциально возможному результату деятельности Q , умноженному на 100%:

$$R = (\Delta Q/Q) \cdot 100\%. \quad (4)$$

Результаты эмпирического исследования показали, что уровень неблагоприятного отбора работников снижается при улучшении профессиональной деятельности отдела кадров. Следовательно, транзакционные издержки на подбор работников будут тем ниже (при уменьшении уровня неблагоприятного отбора), чем выше уровень нормирования деятельности отдела кадров фирмы. Причем эти нормы могут носить неформальный характер, определяемый психологической спецификой работы с различными категориями поступающих на фирму работников.

Аналогичную зависимость можно наблюдать при формальной институционализации деятельности хозяйствующего субъекта. На рис. 6 представлена зависимость доли сотрудников предприятия, занимающихся работой с информацией, от количества управленческих звеньев (Попов, 2007, с. 189).

Анализ представленных зависимостей показывает, что увеличение количества управленческих звеньев на предприятии приводит к уменьшению числа специалистов по

работе с информацией, причем данная зависимость имеет экспоненциальный характер. Следовательно, увеличение количества формализованных институтов (звеньев управления) приводит к уменьшению транзакционных издержек, связанных с обеспечением деятельности специалистов по работе с информацией.

Какие же основные выводы могут быть сделаны из предлагаемого вида функции транзакций?

Введение аналитического вида транзакционной функции завершает построение инструментального аппарата оценки хозяйственной деятельности фирмы, начатого с производственной функции Кобба–Дугласа.

Построение транзакционной функции обеспечивает формирование прогнозных оценок при исследовании институциональной среды фирмы. Иными словами, прогнозирование инвестиций в транзакционные издержки возможно на основе оценки количества привлекаемых экономических агентов и транзакций в формализованном и неформализованном виде.

Представление явного вида транзакционной функции обуславливает различие максимизации выпуска продукции и минимизации соответствующих транзакций.

Действительно, если в производственной функции в качестве независимой переменной выступает продукция фирмы, а зависимыми переменными являются труд и капитал, то транзакционная функция описывает зависимость транзакционных издержек от количества экономических агентов, а также формальных и неформальных институтов. И снижение транзакционных издержек предопределяется количеством как агентов, так и транзакций между ними.

* * *

Таким образом, в результате настоящего исследования разработаны следующие положения, характеризующие взаимосвязь элементов триады «транзакции – издержки – институты».

Во-первых, экономические транзакции исходя из структуры рыночного потенциала предприятия могут быть представлены в виде пяти видов сделок, а именно в виде транзакций поиска информации, анализа рынка, защиты прав собственности, защиты от оппортунизма и продвижения продукции. Критерием систематизации указанных видов транзакций является принадлежность анализируемых сделок к внепроизводственной деятельности предприятия. Теоретическая значимость выделения данных видов транзакций состоит в расширении содержания процессов передачи прав собственности или ограничения деятельности экономических агентов по Дж. Коммонсу и К. Поланьи.

Во-вторых, классификация транзакционных издержек также возможна по признаку отнесения к внепроизводственным издержкам и на основе структуры рыночного потенциала. В этом случае целесообразно выделение транзакционных издержек поиска информации, защиты прав собственности, анализа рынка, продвижения продукции и защиты от оппортунизма. Теоретическое значение подобной систематизации транзакционных издержек заключается в развитии типологии

внепроизводственных издержек по Т. Эггертсону и А. Нестеренко.

В-третьих, исходя из представлений К. Эрроу и Д. Норта стоимостной оценкой экономического института следует считать транзакционные издержки на формирование и поддержание данной устоявшейся нормы взаимодействия между экономическими агентами. Подобная оценка экономических институтов дает возможность количественного сравнения и прогнозирования развития институциональных структур различных экономических систем.

В-четвертых, институциональная структура экономических систем может быть представлена в виде атласа экономических институтов, представляющего собой многофакторную системную характеристику структуры устоявшихся норм взаимодействия между экономическими агентами. Институциональный атлас дает возможность разработки иерархии экономических институтов, формирования теоретической платформы для представления различных механизмов координации экономических норм, определения слабых мест институционального проектирования и может являться основой стратегического планирования развития экономических систем.

В-пятых, взаимосвязь между институтами и издержками может быть аналитическим образом описана транзакционной функцией. Данная функция выражает зависимость транзакционных издержек от количества экономических агентов, участвующих в транзакциях, а также формальных и неформальных институтов, созданных в результате транзакций между указанными экономическими агентами. Разработка аналитического представления транзакционной функции позволяет прогнозировать развитие институциональной среды хозяйствующих субъектов и, как следствие, обеспечивать разумное хозяйствование в реальном секторе экономики.

Литература

- Алифанова Е.Н.* Фондовый механизм снижения издержек транзакций в экономике в контексте институциональной парадигмы // *Финансы и кредит*. 2007. № 44. С. 2–11.
- Ананьин О.И., Одинцова М.И.* Методология экономической науки: современные тенденции и проблемы // *ИСТОКИ*. Вып. 4. М.: ИЭ РАН, 2000. С. 135–136.
- Замятин Д.Н.* Пространство как образ и транзакция: к становлению гекономики // *Полис*. 2007. № 1. С. 168–183.
- Ивантер В.В., Говтвань О.Д., Ксенофонтов М.Ю., Панфилов В.С., Узяков М.Н.* Экономика роста (концепция развития России в среднесрочной перспективе) // *Проблемы прогнозирования*. 2000. № 1. С. 1–20.
- Измалков С., Сонин К., Юдкевич М.* Теория экономических механизмов // *Вопросы экономики*. 2008. № 1. С. 4–26.
- Инишаков О.В.* Институт и институт: проблемы категориальной дифференциации и интеграции // *Экономическая наука современной России*. 2010. № 3. С. 8–26.
- Клейнер Г.Б.* Системная парадигма и теория предприятия // *Вопросы экономики*. 2002. № 10. С. 47–69.
- Клейнер Г.Б.* Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.
- Клейнер Г.Б.* Системная парадигма и системный менеджмент // *Российский журнал менеджмента*. 2008. Т. 6. № 3. С. 27–50.
- Котлер Ф.* Маркетинг менеджмент. СПб.: Питер, 2003.
- Коуз Р.Х.* Институциональная структура производства. Нобелевская лекция // *Мировая экономическая мысль*. Т. V. М.: Мысль, 2004. С. 676–678.
- Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М.* Курс институциональной экономики. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.
- Макаров В.Л.* Исчисление институтов // *Экономика и математические методы*. 2003а. Т. 39. № 2. С. 14–37.
- Макаров В.Л.* Экономика знаний: уроки для России // *Вестник РАН*. 2003б. № 5. С. 450–456.
- Нельсон Р., Уинтер С.* Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 2002.
- Нестеренко А.Н.* Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории // *Вопросы экономики*. 1997. № 3.
- Нестеренко А.Н.* Экономика и институциональная теория. М.: Эдиториал УРСС, 2002.
- Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.
- Норт Д.К.* Экономическая деятельность в масштабе времени. Нобелевская лекция // *Мировая экономическая мысль*. Т. V. М.: Мысль, 2004. С. 707–724.
- Нуреев Р.М.* Теория общественного выбора. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005.
- Нуреев Р.М.* Торстейн Веблен: взгляд из XXI века // *Вопросы экономики*. 2007. № 7.
- Поланьи К.* Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002.
- Полтерович В.М.* Трансплантация экономических институтов // *Экономическая наука современной России*. 2001. № 3. С. 24–50.
- Полтерович В.М.* Оптимальный выбор экономических институтов // *Экономика и математические методы*. 2003. Т. 39. № 4. С. 52–58.
- Попов Е.В.* Продвижение товаров и услуг. М.: Финансы и кредит, 1999.
- Попов Е.В.* Рыночный потенциал предприятия. М.: Экономика, 2002.
- Попов Е.В.* Институты миниэкономики // *Вопросы экономики*. 2005. № 12. С. 96–108.
- Попов Е.В.* Институты миниэкономики как субъекты эволюции // *Вестник РАН*. 2006. Т. 76. № 6. С. 544–552.
- Попов Е.В.* Эволюция институтов миниэкономики. М.: Наука, 2007.
- Попов Е.В., Кац И.С.* Оценка информационных ресурсов предприятий. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2003.
- Попов Е.В., Лесных В.В.* Дихотомия «общие издержки – специфические издержки» // *Вестник УГТУ–УПИ. Сер. Экономика и управление*. 2007. № 3. С. 12–23.

- Попов Е.В., Сергеев А.М. Современный российский институционализм: к продолжению дискуссии // Вопросы экономики. 2010. № 2. С. 103–116.
- Попов Е.В., Симонова В.Л. Эндогенный оппортунизм в теории принципала-агента // Вопросы экономики. 2005. С. 118–130.
- Рихтер Р. Новая институциональная экономическая теория: первые шаги, сущность, перспективы // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4. № 1. С. 79–112.
- Татаркин А.И., Попов Е.В., Власов М.В. Основные термины современной экономической теории: Препринт № 165 (07). Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2008.
- Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996.
- Файоль А. Общее и промышленное управление // Управление – это наука и искусство: Ф. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд. М.: Республика, 1992.
- Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. СПб.: Изд. дом СПбГУ, 2005.
- Ходжсон Дж. Эволюция институтов: направления будущих исследований // Журнал экономической теории. 2005. № 2. С. 5–22.
- Эгертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001.
- Эрроу К. Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. 1995. № 5. С. 30–42.
- Яковлев А.А. Эволюция стратегий взаимодействия бизнеса и власти в российской экономике // Российский журнал менеджмента. 2005. Т. 3. № 1. С. 27–52.
- Alvarez F., Veracierto M. Labor-Market Policies in an Equilibrium Search Model // NBER Macroeconomics Annual. 1999. Vol. 14. P. 265–304.
- Benassy J.P. On Competitive Market Mechanisms // Econometrica. 1986. Vol. 54. № 1. P. 95–108.
- Coase R.H. The Nature of Firm // Economica, New Series. 1937. Vol. 4. № 16. P. 386–405.
- Commons J. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. Vol. 21. № 4.
- Cunha A.B. The Optimality of the Friedman Rule when Some Distorting Taxes are Exogenous // Economic Theory. 2007. Vol. 28. № 4. P. 179–205.
- Globerman S., Roehl Th. W., Standifird S. Globalization and Electronic Commerce: Inferences from Retail Brokering // Journal of International Business Studies. 2001. Vol. 32. № 4. P. 749–768.
- Heinesen E. The Two-Variable CES Transaction Function in Macroeconomic Rationing Models // Econ. Letters. 1995. June. Vol. 48. № 3–4. P. 257–265.
- Hodgson G.M. What Are Institutions? // Journal of Economic Issues. 2006. Vol. XL. № 1. P. 1–26.
- Kolstad Ch. D., Turnovsky M.H.L. Cost Functions and Non-linear Prices: Estimating a Technology with Quality-Differentiated Inputs // The Review of Economics and Statistics. 1998. Vol. 80. № 3. P. 444–453.
- Matthews R.C.O. The Economics of Institutions and Sources of Growth // Economic Journal. 1986. Vol. 96. № 12. P. 903–910.
- Ostrom E. Institutions and the Environment // Economic Affairs. 2008. Vol. 28. № 3. P. 24–31.
- Popov E.V. Market Potential of the Firm // International Advances in Economic Research. 2004. Vol. 10. № 4. P. 337.
- Popov E.V. Transaction Function // International Advances in Economic Research. 2008. Vol. 14. № 4. P. 475–476.
- Rahardjo E., Mirchandani D., Joshi K. E-Government Functionality and Website Features: A Case Study of Indonesia // Journal of Global Information Technology Management. 2007. Vol. 10. № 1. P. 31–50.
- Veblen T. Why is Economic not an Evolutionary Science // Quarterly Journal of Economics. 1898. Vol. 12. № 4. P. 373–397.
- Veblen T. The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays. N.Y.: Huebsch, 1919.
- Vuchelen J., Hove L.V. An Early Evaluation of the Introduction Of Euro Banknotes and Coins // Journal of Economic studies. 2002. Vol. 29. № 6. P. 370–387.
- Williamson O.E. Strategizing, Economizing and Economic Organization // Strategic Management Journal. 1991. Vol. 12. P. 75–94.

Рукопись поступила в редакцию 28.01.2011 г.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ «ЗАТРАТЫ»

С.А. Городкова

В статье исследуются исходные основания и сущность экономической категории «затраты». Представляется и комментируется периодизация этапов ее развития на научном этапе экономического знания. Выявлены три методологических подхода к познанию внутреннего содержания затрат: труда, полезности, равновесия. Делается вывод о выработке базовых принципов формирования сущностной основы категории «издержки» современного формата единством учений классической, австрийской и англо-американской традиций.

Ключевые слова: затраты, периодизация развития затрат, концепции издержек производства, принципы формирования сущности затрат, интерпретация издержек.

Анализ современной теории в отношении экономической категории «затраты» показывает недостаточную систематизацию теоретических основ и, как следствие, неупорядоченность методологических подходов к исследованию внутреннего содержания категории «затраты» и научных концепций, при формировании которых происходила постепенная трансформация к современному пониманию издержек и выработка инструментария управления данным динамичным явлением. Для восприятия тенденции экономической мысли в формировании смыслового содержания категории требуются исследования эволюции воззрений на сущностную основу издержек. Без выяснения сущности издержек не выйти на новый уровень знания о законах общественного развития, позволяющий предвидеть направление, тенденции, содержание деятельности, необходимой для реализации

требований этих законов. В данной статье представлена попытка решения этой задачи.

Развитие знаний мы рассматриваем на научном этапе формирования экономических ценностей. Данный этап связан с идеей точной измеримости земного мира, выдвинутой итальянским мыслителем Галилео Галилеем в XVI в. С его именем связана научная революция, характеризующаяся быстрыми темпами материального развития и полным преобразованием системы ценностных и познавательных идеалов, которые выражали основные мировоззренческие смыслы.

Посчитаем необходимым упомянуть, что именно научное познание способствует измеряемости и количественной оценке содержания категорий во взаимосвязи, постижению их сущности. Научное познание отражает категории со стороны их внутренних связей и закономерностей. К идеалу познавательной деятельности следует относить системосозидание, обобщение и упорядочение ранее полученных знаний, их структурный анализ.

В процессе научного познания авторской интерпретации экономического содержания издержек в периодизации их развития предшествовал структурный анализ методологических подходов к исследованию сущности категории «затраты».

Характерной чертой научного этапа формирования экономической категории «издержки» является выраженная позиция исследователей относительно сущности затрат. По содержанию принципов, составляющих основу методологии познания сущности затрат на протяжении научного этапа, на наш взгляд, можно выделить две концепции развития знаний об экономической категории «издержки» – классическую и неоклассическую.

Следует пояснить, что диалектическая логика видит сущность явлений не в единичном, а в связях и отношениях, существующих на базе непосредственно данного (Карамышев, 1972). Для познания сущности недостаточно только эмпирических данных. Сущность должна быть выделена методом научной абстракции как наиболее типичное

© Городкова С.А., 2011 г.

в многообразном чувственно-конкретном, непреходящее в изменчивом.

Неоклассическая теория основывается на философских и методологических основаниях позитивизма. Это направление теории познания считает научным лишь то знание, которое получено из непосредственного наблюдения (Caldwell, 1982). Сущность явлений при таком подходе ищут в чувственно-конкретном, единичном. Применительно к экономике это дает методологический индивидуализм неоклассики.

Взаимосвязь четырех традиций формирования сущностной основы категории «издержки» (физиократической, классической, австрийской, англо-американской) обеспечивает разновидности трактовок их экономического содержания. На наш взгляд, можно выделить шесть видов интерпретации изучаемого явления как структурного элемента теоретического познания процесса производства на научном этапе развития знаний (рис. 1).

Мы пришли к выводу, что становление затрат как экономической категории в контексте исторического развития знаний основывается на трех методологических подходах:

- 1) методологии труда;
- 2) методологии полезности;
- 3) методологии равновесия.

Каждый методологический подход связан с исследованием определенной сферы деятельности людей, повлиявшим на формирование смыслового содержания сущности категории «затраты».

Экономические интересы в сфере производства способствовали появлению методологической концепции труда, в которой все затраты на производство продукции сводились к затратам труда, формирующим ее стоимость. Исследование установило: становление категории издержек связано с теоретическим обоснованием законов стоимости, выявлением объективной основы экономической ценности товара. Ее развитие в классической концепции можно проследить на рис. 2, составленном на основе проведенного исследования работ У. Петти, А. Смита, Д. Рикардо, Дж.Ст. Милля, К. Маркса.

В период выхода на историческую сцену представители классической школы политической экономии при определении величины стоимости товара использовали категорию



Рис. 1. Виды интерпретации экономического содержания издержек научного этапа развития знаний

«затраты труда», отождествленную с заработной платой за труд (факторным признаком ценности считали средний уровень затрат труда в обществе).

Изучив дальнейшее развитие классической экономической мысли, мы пришли к выводу, что через категорию доходов (заработной платы, прибыли, ренты) сформировалась сущностная основа издержек производства, которые формируются при использовании факторов производства труда, капитала, земли и обуславливают доходы. Природой происхождения стоимости стали являться издержки производства, к которым относились изначально затраты живого (заработной платы), а затем и овеществленного (средств производства, способствующих живому труду) труда, а также прибыль. Данное содержание объяснялось их представлением с прикладных хозяйственных позиций, согласно которым все издержки обеспечивают доход предпринимателя.

Только в концепциях Т. Мальтуса и К. Маркса в отличие от подхода к проблеме экономистов других школ не допускалось абстрагирования от социально-экономического содержания издержек, а поэтому категория прибыли в этих концепциях вынесена за пределы издержек производства. К. Маркс по социально-экономическому признаку различал издержки предприятия (затраты капитала) и издержки общества (затраты труда общества), включающие прибавочную стоимость.

Методологическое значение теории производства классической политической экономии в контексте исследования сущности затрат состоит прежде всего в разработке концепции производственных затрат, в основе которой лежат понятия собственно «производственные затраты» и «издержки производства».

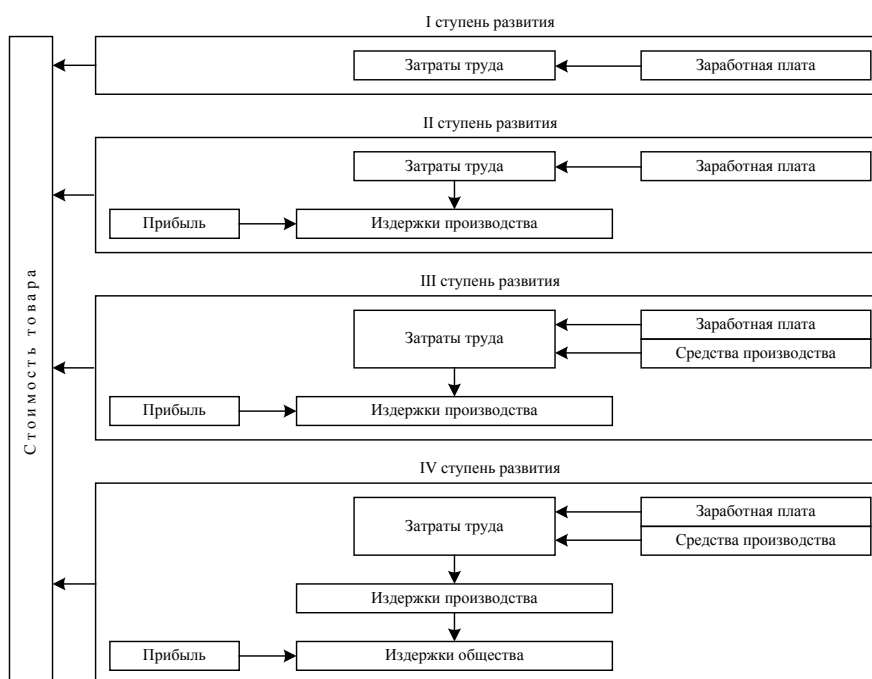


Рис. 2. Последовательность развития экономической категории «издержки» в процессе формирования теории стоимости

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ ТЕЧЕНИЯ КЛАССИЧЕСКОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Уильям Петти первооснову цены связывал с затратами труда. В отличие от своих предшественников ему удалось найти единицу измерения затрат труда – время. Это положило начало разработке трудовой теории стоимости.

У У. Петти впервые в истории науки намечается определение понятия стоимости, которую он называет «естественной ценой». «Рыночная или политическая цена» – это денежное выражение стоимости. Задаваясь вопросом, чем определяется стоимость, У. Петти в работе «Трактат о налогах и сборах» отмечает: «Если кто-нибудь может добыть из перуанской почвы и доставить в Лондон одну унцию серебра в то же время, в течение которого он в состоянии произвести один бушель хлеба, то первая представляет собой естественную цену другого. Если же благодаря новым более богатым копиям он окажется в состоянии также легко добывать две унции серебра, как прежде одну, то хлеб будет также дешевле при цене 10 шиллингов за бушель, как прежде был при цене в 5 шиллингов...» (Петти, 1991). Из этой известной фразы У. Петти вытекает следующее: «естественная цена», или стоимость, определяется затратами труда на производство (на добычу серебра как денежного материала), а «рыночная цена» – отношением этих затрат к затратам труда на производство обмениваемого товара с учетом факторов, определяющих отклонение фактической цены от ее «естественного» уровня.

Труд он разделяет по сферам его приложения. Величину одного вида труда связывает с природными условиями добычи серебра. Она в свою очередь определяет количество денег в обращении. Величину другого вида труда связывает с производством продукта. Единым знаменателем при сравнении затрат труда является затраченное на производство время.

Пример с ирландской хижинкой показывает, что величину стоимости У. Петти определяет заработной платой за труд: «Обычным масштабом стоимости является среднее дневное пропитание взрослого человека, а не его дневной труд... поэтому я определил бы стоимость ирландской хижинки числом дневных пайков, потребляемых строителями при ее возведении» (Петти, 1991).

В теории стоимости английского экономиста Адама Смита¹ труд является «действительным мерилом меновой стоимости всех товаров» (Смит, 1991). Данный тезис А. Смит развивал с двойственных позиций, следуя которым впоследствии одни смитианцы увидели «трудовую» природу происхождения стоимости товаров, а другие – в издержках.

Автор «Богатства народов» сделал вывод, что «труд является единственным всеобщим, равно как и единственным точным, мерилом стоимости или единственной мерой, посредством которой мы можем сравнивать между собой стоимости различных товаров во все времена и во всех местах». Через несколько страниц последовали два уточнения. В соответствии с первым из них – только «в обществе первобытном и малоразвитом, предшествовавшем накоплению капитала и обращению земли в частную собственность, соотношение между количеством труда было, по-видимому, единственным основанием для обмена их друг на друга». В соответствии со вторым уточнением стоимость определяется как сумма доходов (заработная плата, прибыль и рента), поскольку, как пишет ученый, «в каждом развитом обществе все эти три составные части в большей или меньшей мере входят в цену громадного большинства товаров» (Смит, 1991).

По приведенным выше уточнениям можно было предположить, что А. Смит был склонен не к трудовой теории, а к теории из-

¹ Многолетний труд А. Смита завершился появлением в 1776 г. книги «Исследование о природе и причинах богатства народов», переиздававшейся только при жизни А. Смита пять раз.

держек. Но в двойственности его позиции не остается сомнений, когда он говорит *о трудовом происхождении всех доходов, из которых складывается цена*, а не о сумме издержек, обуславливающих эти доходы как составляющие цены. Ведь, по словам автора «Богатства народов», рента – это «первый вычет из продукта труда, затраченного на обработку земли»; прибыль – «второй вычет из продукта труда, затраченного на обработку земли»; заработная плата – «продукт труда», который «составляет естественное вознаграждение за труд» (Смит, 1991).

В отличие от предшественников А. Смит утверждал, что затраты труда нельзя измерить временем работы, так как само по себе время не учитывает «степень затраченных усилий и необходимого искусства» (Шипунова, 2005). При поиске единой меры труда А. Смит склонился к тому, что цена каждого конкретного продукта стремится к среднему уровню заработной платы, прибыли и ренты, сложившемуся в данном районе в определенный период времени под воздействием конкуренции, спроса и предложения, т.е. *к среднему уровню затрат труда в обществе* на производство жизненно необходимых продуктов.

Последователь теоретических положений наследия Адама Смита Давид Рикардо² отрицал смитовскую двойственную оценку стоимости, настаивая на том, что *затраты труда являются единственной предпосылкой цены*, причем не только в первобытном обществе, но и в цивилизованном: «Стоимость товара или количество какого-либо другого товара, на которое он обменивается, зависит от относительного количества труда, которое необходимо для его производства, а не от большего или меньшего вознаграждения, которое уплачивается за труд» (Рикардо, 1991).

Д. Рикардо понимал, что цена товара должна возместить все издержки его производства, а не только затраты труда. Но когда

² Главный труд Д. Рикардо «Начала политической экономии и налогового обложения» появился в 1817 г.

он задавался вопросом о законе обмена, его интересовала не абсолютная величина цены, а формирование менового соотношения (относительной ценности). По его мнению, относительная ценность товаров определяется соотношением трудовых затрат, которые требуются для изготовления одного и другого видов товара.

Здесь правомерно привести пояснения М. Блауга, посвятившего свой самый значительный труд «Экономическая мысль в ретроспективе»³ именно Д. Рикардо. Развивая мысль Д. Рикардо, М. Блауг пишет: «Когда у нас есть только один фактор производства, цена продукта равна средним необходимым затратам этого фактора на единицу продукта, умноженным на ставку денежного вознаграждения этого фактора. Предположим, что у нас два товара, X_1 и X_2 . Допустим, что каждый требует a_i затрат труда на единицу выпуска, оплачиваемого по ставке w_i . Тогда уравнения издержек производства для долговременных цен будут: $p_1 = w_1 a_1$, $p_2 = w_2 a_2$. Если труд однороден, то при совершенной конкуренции $w_1 = w_2$. Таким образом, относительные цены полностью определяются относительными потребностями в затратах труда независимо от характера спроса: $p_1/p_2 = a_1/a_2$ » (Блауг, 1994).

Однако, как утверждает М. Блауг, Д. Рикардо *не придерживался аналитической трудовой теории ценности*, согласно которой «затраты труда есть единственный детерминант относительных цен». В действительности он выдвигал *эмпирическую трудовую теорию ценности*, подчеркивая «количественное значение затрат труда и, в частности, их стратегическую роль в изменениях относительных цен во времени» (Блауг, 1994). Во времена Д. Рикардо затраты труда доминировали в составе совокупных затрат почти во всех отраслях.

³ Первое издание книги «Экономическая мысль в ретроспективе» увидело свет в США в 1962 г. (была переведена на итальянский, немецкий, португальский, японский, французский, испанский, русский языки).

Д. Рикардо утверждал, что на уровень цен товаров наряду с затрачиваемым живым трудом влияет и труд овеществленный, т.е. «труд, затраченный на орудия, инструменты и здания, способствующие этому труду».

Некоторые экономисты не понимали Д. Рикардо вследствие его неудачного подхода к изложению, отсутствия логической завершенности его выводов. В примечании к заключительным строчкам главы I «Начал» он пишет: «Г-н Мальтус думает, по-видимому, что, согласно моей теории, издержки производства какой-либо вещи и стоимость ее тождественны; это так, если он под издержками понимает “издержки производства”, включающие прибыль. В вышеприведенном отрывке он имеет в виду не это, следовательно, он не вполне понял меня» (Маршалл, 1993).

Джон Стюарт Милль⁴ трудовую теорию стоимости соединил с теорией издержек производства. Стоимость товара у него определялась *стоимостью издержек производства*. При этом издержки производства сводились к заработной плате и прибыли. В шестой главе II тома «Основ политической экономии...», выделяя принципы теории стоимости, Дж. Милль пишет: «Естественная стоимость выступает синонимом стоимости издержек, а стоимость издержек некой вещи означает стоимость издержек производства самой дорогой части объема ее выпуска». И далее: «Издержки производства состоят из нескольких элементов, некоторые из них постоянны и всеобщы, а другие случайны. Всеобщие элементы издержек производства – это заработная плата и прибыль на капитал. Случайные элементы – это налоги и любые дополнительные издержки, вызванные определяемой редкостью, стоимостью некоторых из необходимых элементов производства» (Милль, 1980).

Таким образом, классики политической экономии в основе всех затрат на про-

изводство продукта выделяли затраты труда, формирующие стоимость продукта. Издержки производства определялись ими как цена производства с учетом прибыли. А. Смит ввел понятие абсолютных издержек. Д. Рикардо – автор теории сравнительных издержек. Под термином «издержки» они понимали средние общественные затраты на единицу продукции, т.е. то, чего стоила отдельная единица продукции на среднем предприятии, или чему равны средние затраты на всех предприятиях, принадлежащих к отрасли. Дж. Милль ввел понятие транспортных издержек и отмечал, что любое повышение этой величины означает сокращение доходов от торговли.

ВКЛАД КАРЛА МАРКСА В ТЕОРИЮ ИЗДЕРЖЕК

Карл Маркс как один из завершителей классической политической экономии оставил заметный след в истории экономической мысли. У К. Маркса основной и оборотный капитал называются «примененным капиталом», а часть капитала, которая переносит свою ценность на продукт за определенный период времени, – «потребленным капиталом».

В данном контексте считаем необходимым пояснить воззрения К. Маркса.

С позиции позитивизма можно склоняться к вещной трактовке капитала и рассматривать «примененный капитал» как единовременные, одноразовые затраты по созданию запаса, а «потребленный капитал» трактовать как текущие затраты на производство, совершаемые снова и снова (поток).

Однако следует указать, что «Капитал» Маркса является единственным произведением экономической науки, полностью построенным на сознательном применении гегелевской диалектики (в материалистически переосмысленном виде). Отсюда понимание капитала не как вещи (капитальных благ и сырья, запаса и потока), а как общественного отношения на-

⁴ Концепция Дж. Милля была изложена в пяти книгах его основного труда «Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии», опубликованного в 1848 г.

емного труда и капитала, носителем которого выступают товары. Известна крылатая (в прошлом) фраза К. Маркса: «Капитал – не вещь, а отношение...». В такой логике запас и поток, различаясь между собой по натурально-вещественной форме, выступают носителями «авансированной» или «примененной» стоимости для организации производства, а целью последнего является получение прибавочной стоимости за счет присвоения продукта неоплаченного труда рабочего.

В I томе⁵ (23 главе) «Капитала» автор предложил деление капитала на *переменный* и *постоянный* (Маркс, 1969). Переменным капиталом К. Маркс называет ту его часть, которая предназначена для оплаты труда (то, что современные экономисты именуют фондом заработной платы). Постоянный капитал, следовательно, – всё остальное (сумма начисленного износа основного капитала и затрат материальных ресурсов).

Постоянный капитал К. Маркс обозначал латинской буквой *c* (от слова «константа»), а переменный – буквой *v* (от слова «вариация»). Подразделяя капитал на постоянный и переменный (а не как у Смита – Рикардо – на основной и оборотный⁶), К. Маркс имел в виду как специфику движения выделяемых им частей капитала, так и специфику влияния каждой из этих частей на массу прибавочной стоимости в стоимости продукта.

По его мнению, постоянная часть капитала «в процессе производства не изменяет величины своей ценности» (Маркс, 1988). То есть согласно К. Марксу как оборудование, так и материалы просто переносят свою цен-

ность на продукт, так сказать пассивно отдают себя продукту, причем сколько уменьшается у них, столько прибавляется к ценности продукта.

Часть капитала, которая служит для оплаты труда, превращена в рабочую силу. Так говорит К. Маркс, имея в виду, что за эти деньги трудятся рабочие. К. Маркс утверждает, что «в процессе производства» эта часть капитала «изменяет свою ценность». «Она воспроизводит свой собственный эквивалент, – поясняет К. Маркс, – и сверх того избыток, прибавочную ценность...» (Маркс, 1988). То есть имеет место следующее рассуждение: сперва был капитал (*K*), а когда продукт был изготовлен, возникла прибавочная ценность (ее К. Маркс обозначал буквой *m*, от немецкого «Mehrwert», что означает «прибавочная ценность»). Итак, сперва было $K = c + v$, а затем стало $W = c + v + m$ (буква *W* – от Wert, по-немецки «ценность»).

«Превращение» *K* в *W* – это и есть то, что автор «Капитала» называл «самовозрастанием капитальной ценности». Он пишет: «присоединяя к их (товаров. – С.Г.) мертвой предметности живую рабочую силу, капиталист превращает стоимость – прошлый, овеященный, мертвый труд – в капитал, в самовозрастающую стоимость, в одушевленное чудовище, которое начинает “работать” как будто под влиянием охватившей его любовной страсти» (Маркс, 1969). Отсюда у К. Маркса выходит, что «капитал есть самовозрастающая ценность».

Таким образом, К. Маркс связывал изучение издержек со стремлением исследовать особенности эксплуатации наемного труда, которые отражены в стоимости и, следовательно, в издержках.

Концепция издержек производства К. Маркса схематично представлена на рис. 3, составленном нами на основе проведенного исследования марксистской методологии познания сущности издержек.

Чтобы произвести товар, считал К. Маркс, общество должно затратить как живой труд (необходимый и *прибавочный*), так и

⁵ Первый том всемирно известного труда «Капитал» опубликован при жизни К. Маркса в 1867 г. в Гамбурге.

⁶ «Постоянный капитал» К. Маркса эквивалентен «основному капиталу» А. Смита плюс материальные ресурсы, «переменный капитал» К. Маркса равен «оборотному капиталу» А. Смита за вычетом материальных ресурсов. К. Маркс иногда понимал под частью постоянного капитала основной капитал, а иногда – износ основного капитала.

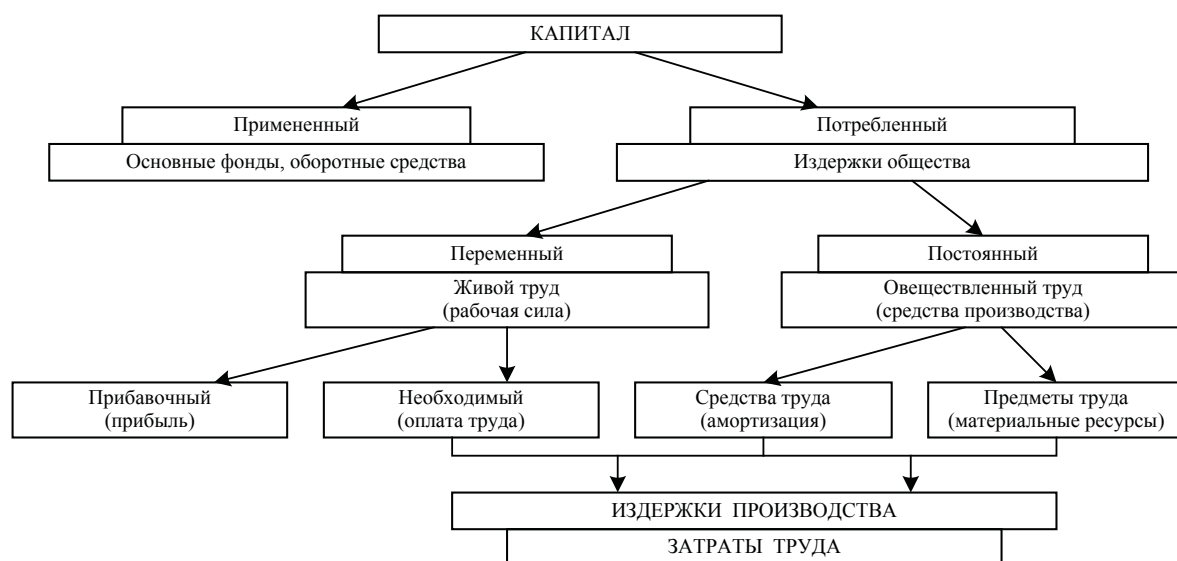


Рис. 3. Издержки производства марксистской концепции

овеществленный, выраженный в стоимости оборудования, сырья, материалов, топлива, энергии и т.д., т.е. затратить переменный и постоянный капитал. Эти затраты труда образуют стоимость товара, которую он назвал *издержками общества*.

Денежной выручкой после реализации товара капиталист покрывает понесенные затраты (их К. Маркс назвал *издержками производства*) – затраты на приобретение средств производства (овеществленного труда) и рабочей силы (*необходимого живого труда*). Прибавочный труд он не оплачивает.

Значит, затраты, которые понес капиталист, т.е. его издержки производства, меньше издержек общества (стоимости товара) на величину неоплаченного прибавочного труда, являющегося источником прибыли. Следовательно, как уже было сказано выше, у К. Маркса прибыль находится за пределами издержек.

К. Маркс, как и другие авторы трудовой теории стоимости, любые затраты в конечном счете сводил к затратам труда. Каждый элемент издержек характеризовался им определенным видом труда: живым и овеществленным, за-

траченным, необходимым, конкретным, производительным.

При смещении угла зрения от сферы производства к сфере потребления сформировалась методология «полезности», согласно которой издержки представлялись вторичным явлением. Разработанная теория предельной полезности в противоположность трудовой теории стоимости характеризует не сущность явлений, а их изменение в связи с изменением других явлений (теоретики предельной полезности не проникают дальше формы экономических процессов). Несовпадающие взгляды на категориальную сущность издержек двух школ – классической и австрийской – отображены на следующей схеме (рис. 4).

Смена парадигмы позволила К. Менгеру, О. Бем-Баверку и Ф. Визеру по-иному увидеть содержание издержек производства. Представителями австрийской школы издержки рассматривались как психологическое явление, основанное на предельной полезности производственных ресурсов. Через доктрину альтернативных затрат Ф. Визера появилась иная сущностная основа издержек, согласно которой издержки определяются ценностью

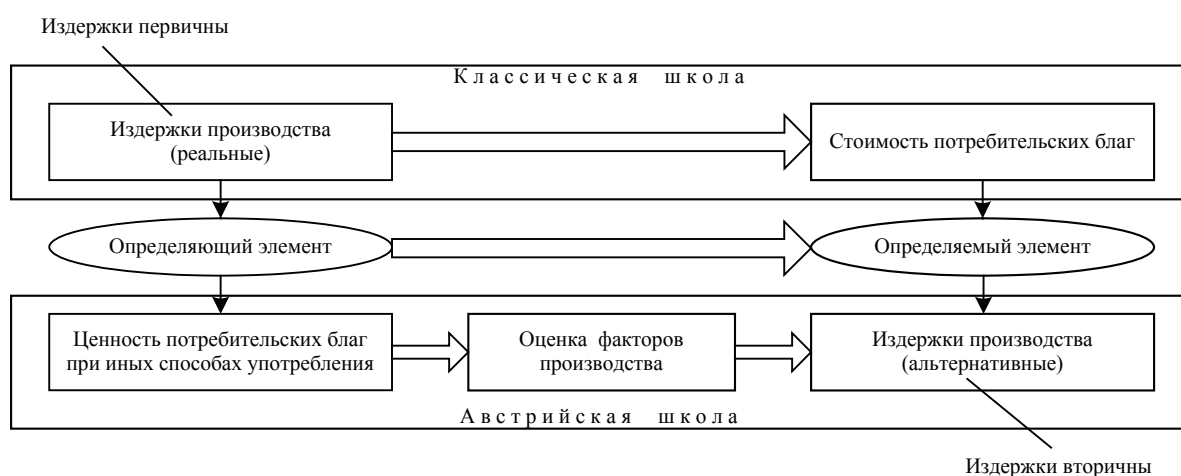


Рис. 4. Концепции издержек производства классической и австрийской школ экономической теории

ограниченных ресурсов эффективной альтернативы (состоят из неполученной субъективной полезности благ от их альтернативного использования) и, таким образом, являются определяемым элементом. Неоклассика сочла правильным считать издержками упущенный доход от наиболее выгодного из всех альтернативных способов использования ресурсов.

ВКЛАД ТЕОРЕТИКОВ АВСТРИЙСКОЙ ТРАДИЦИИ

В центре внимания представителей австрийской школы находится проблема субъективной ценности блага. Общим для «австрийцев» было противопоставление нового направления учению классиков, особенно Давида Рикардо.

Характерной идеей австрийской школы было положение о том, что не ценность и цена зависят от издержек производства, а напротив, благодаря наличию ценности у потребительских благ образуются оценки производственных ресурсов, или факторов производства, те оценки, которые формируют издержки про-

изводства и возникают в результате вменения ценности тем производственным благам, что требуются для изготовления данных потребительских благ.

Карл Менгер считал, что издержки производства не являются причиной каких-то важных экономических явлений. В своем фундаментальном труде «Основания политической экономии»⁷ автор посягнул на святую святых классической политической экономии – трудовую теорию стоимости (ценности). По его мнению, «затраты труда и его количества или другие блага на производство того блага, о ценности которого идет речь, не находятся в необходимой и непосредственной связи с величиной ценности» (Менгер, 1992).

Явно отмежевываясь от рикардианства, К. Менгер объяснял издержки как следствие тех основных причин, о которых только и вел речь. «От ожидаемой ценности благ первого порядка получают оценку факторы производ-

⁷ Книга «Основания политической экономии» издана в 1871 г. (в русском переводе впервые издана в 1903 г. в Одессе). Над ее совершенствованием К. Менгер работал большую часть своей творческой биографии. Второе издание «Оснований...» вышло в свет в 1923 г., спустя два года после смерти автора.

ства, от предельной полезности предметов конечного потребления зависит количество используемых ресурсов производства – так и формируются издержки», – комментирует идеи новой экономической теории К. Менгера Е.М. Майбурд (Майбурд, 2000).

В отличие от Карла Менгера, Ойген фон Бем-Баверк⁸ признал связь между издержками производства и ценностью. В своих суждениях он исходил из принципа вмененной ценности и подчеркивал различие в подходах к этой проблеме представителей австрийской школы и сторонников трудовой теории стоимости. Принципиальное различие заключалось в том, что «австрийцы» определяли ценность издержек производства ценностью продукта, на который они были направлены, а представители трудовой теории стоимости, наоборот, производственными издержками определяют ценность блага.

О. Бем-Баверк подчеркнул частный характер приоритета величины издержек производства над предельной пользой блага и указал условия его проявления: «...закон издержек производства имеет силу только по отношению к таким материальным благам, количество которых может быть увеличиваемо путем производства до каких угодно размеров, и... он не заставляет ценность соответствующих материальных благ держаться неизменно на уровне издержек производства» (Бем-Баверк, 1992). В этом согласно О. Бем-Баверку причина того, что представителям трудовой теории стоимости со своих позиций не удалось объяснить несоответствие рыночной цены издержкам производства.

Австрийский теоретик Фридрих фон Визер⁹ ввел в теорию затрат понятие, которое стало одним из краеугольных в неоклассиче-

⁸ Наиболее значимый труд О. Бем-Баверка – «Основы теории ценностей хозяйственных благ» – был опубликован в 1886 г.

⁹ Свою версию новой экономической теории Ф. Визер изложил в двух книгах: «Происхождение и основные законы хозяйственной ценности» (1884), «Естественная ценность» (1889).

ской экономической науке. В разных переводных книгах можно встретить четыре варианта этого термина – opportunity cost (англ.):

- 1) издержки альтернативных возможностей;
- 2) издержки упущенных возможностей;
- 3) альтернативная стоимость;
- 4) альтернативные издержки.

Новое содержание понятия по Ф. Визеру, состоит в том, что издержки производства продукта определяются ценностью ресурсов при иных возможных способах их употребления (производство других благ). Другими словами, издержки производства данного продукта зависят от альтернативных возможностей, которыми приходится жертвовать для того, чтобы произвести этот продукт (говоря словами М. Блауга, они представляют собой «платежи, необходимые для отвлечения факторов от наиболее выгодных из других способов их использования» (Блауг, 1994)).

Е.М. Майбурд в своей книге идею альтернативных издержек Ф. Визера поясняет следующим образом: «Ресурсы могут быть использованы многими разными способами. Из всех альтернатив есть какая-то наилучшая, наиболее эффективная. И для производства данного продукта оплата за ресурсы осуществляется по цене той самой наиболее эффективной альтернативы» (Майбурд, 2000).

Вот одна из возможных формулировок закона издержек (закона Визера): действительная ценность какой-либо вещи есть недополученные полезности других вещей, которые могли быть произведены (приобретены) с помощью ресурсов, потраченных на производство (приобретение) данной вещи (Визер, 1992).

Одно из условий, предполагаемое понятием альтернативных издержек, – это наличие конкуренции. Только в условиях конкуренции издержки отражают ценность альтернативного (притом наилучшего из возможных) способов употребления ресурсов.

Понятие альтернативных издержек имеет смысл только в тех случаях, когда имеются

ограниченные и неизменные запасы тех или иных ресурсов. То, что имеется в избытке, не ценится людьми. Если какое-то благо доступно без ограничения, альтернативные возможности перестают регулировать употребление этого блага. Избыточность благ означает отсутствие конкуренции за обладание ими.

Значение доктрины альтернативных издержек для тех, кто ее выдвигал, состояло в том, что она демонстрировала ошибочность теорий ценности, основанных на «реальных издержках». «Австрийцы» с пренебрежением отзывались о двусторонней теории А. Маршалла. Теория альтернативных издержек представила как спрос, так и предложение зависящими от полезности, сведя все издержки к отказу от полезности.

Изучение содержания экономической теории австрийской школы позволило заметить, что «австрийцы» с подозрением относились к математическому изложению научных знаний, предпочитали логическое рассуждение в словесной форме естественным языком, наполняя его определениями основных экономических категорий. Данные принципы прослеживались и в отношении формирования учений об издержках производства.

Главные идеи учения представителей австрийской школы экономического анализа основывались на вскрытии причинных связей между явлениями. В отличие от представителей трудовой теории стоимости в своей методологической концепции они шли от результата к причинам. Такой подход позволил

«австрийцам» вскрыть глубинные связи издержек с психологией человека, отражающей результаты познания людьми законов развития природы и общества, а также наполнить сущностную основу категории «издержки» содержанием ценности ограниченных потребительских благ.

Использование принципа взаимодействия разнонаправленных сил, составляющего основу системной картины мира, обусловило позицию ряда исследователей (У. Джевонса, А. Маршалла, Ф. Эджуорта, Дж. Кларка) относительно сферы производства и сферы потребления. Методологическая концепция «равновесия» через функции спроса и предложения (базирующихся на законах соответственно убывания предельной полезности блага и возрастания издержек производителей) определила отношение к издержкам производства как равнозначному наравне с полезностью элементу цены.

Роли издержек и полезности в функциональных зависимостях стоимости товара трех методологических концепций представлены на рис. 5.

Новая познавательная высота проявилась при разграничении приверженцами методологии «равновесия» долгосрочного и краткосрочного периодов экономических процессов. Экономическая мысль раскрыла доминирование издержек среди факторных признаков формирования стоимости в течение долгосрочного периода, выявила закономерности изменения издержек производства при

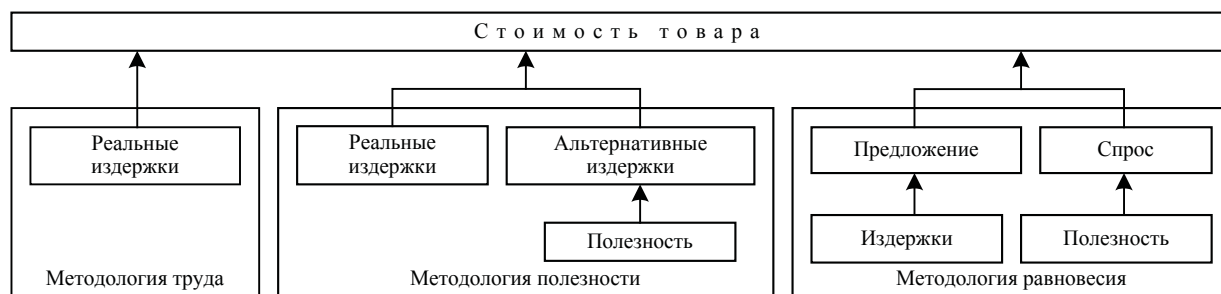


Рис. 5. Функциональная зависимость стоимости товара с позиции трех методологических концепций

изменении масштабов деятельности в течение разных периодов.

ПОЗНАНИЕ СУЩНОСТИ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА АНГЛО-АМЕРИКАНСКОЙ ШКОЛЫ

Англичан и американцев в идеологии отличал прагматизм, все рассматривалось с позиции экономической пользы. Не ограничивали себя представители этого направления и в отношении к классикам. Они синтезировали некоторые идеи Д. Рикардо с новыми понятиями и получили интересные результаты.

Немногим экономистам удалось постичь блестящую оригинальность Давида Рикардо в такой же степени, как Уильяму Стенли Джевонсу¹⁰, который перенес использование методов дифференциального интегрального исчисления в область экономических исследований.

Вспомним теорию стоимости Д. Рикардо. В уже цитированном письме к Т. Мальтусу он пишет: «Вы говорите, что стоимость регулируется спросом и предложением; это, я думаю, означает не сказать ничего. А причина та, которую я указывал в начале письма: именно предложение регулирует стоимость, а само предложение регулируется издержками производства. Денежное выражение издержек производства дает нам стоимость как труда, так и прибыли» (Маршалл, 1993).

Относительно данного положения У. Джевонс подчеркнул, что издержки производства – лишь одно из обстоятельств, управляющих предложением и таким образом косвенно влияющих на стоимость товаров. «Часто оказывается, – пишет У. Дже-

вонс, – что стоимость определяется трудом, но только косвенно – через изменение степени полезности путем расширения или ограничения предложения» (Теория потребительского поведения..., 1993). Его главная позиция выражалась цепью причинных связей: *издержки производства определяют предложение, предложение определяет конечную степень полезности, конечная степень полезности определяет стоимость.*

Его единственное объяснение связи между издержками производства и полезностью состоит в том, что предельная полезность продукта, достигнутая в состоянии равновесия, должна равняться предельной антиполезности его производства.

Каждая последующая единица блага доставляет все меньше удовольствия, тогда как с каждым дополнительным часом труда тягость его возрастает все более. Зависимость между количеством блага, его полезностью и тягостью труда У. Джевонс выразил следующим равенством:

$$dl/dt = du/dx, \quad (1)$$

где t – продолжительность труда; x – результат труда – произведенные блага, которые обладают для работника определенной полезностью (u) и тягостью труда (t); du/dx – последняя степень полезности.

По функциональной зависимости У. Джевонса можно сделать вывод, что он не принимал самостоятельного значения издержек и предельной полезности, как это затем «открыли» А. Маршалл и В. Парето.

Альфред Маршалл в ходе анализа производственных факторов сделал различие между затратами и издержками производства. В своей книге «Принципы экономической науки»¹¹ затраты он определил как непосред-

¹⁰ Основная работа У. Джевонса – «Теория политической экономии» – была опубликована в 1871 г. Некоторые ее положения были изложены в работе «Об общей математической теории политической экономии» (1862).

¹¹ Книга «Принципы экономической науки» была опубликована в 1890 г. (основные принципы теории были разработаны уже к 1870 г.). Она заменила книгу Дж. Милля в качестве полного и систематического курса политической экономии, где целостное здание теории возведено на фундаменте нескольких главных

ственные затраты различных видов труда, выраженных в различных формах. Издержки производства он представил как «затраты всех различных видов труда, прямо или косвенно занятого в его производстве, вместе с воздержанием, или, вернее, ожиданием, необходимым для накопления применяемого в его производстве капитала». А. Маршалл пишет: «...иными словами, все эти усилия и жертвы в совокупности мы станем называть *реальными издержками производства* товара. Суммы денег, которые приходится платить за эти усилия и жертвы, мы назовем либо *денежными издержками* производства, либо, для краткости, *издержками производства*; они составляют цены, которые надо уплачивать за надлежащее предложение усилий и жертв, необходимых для производства данного товара, или, другими словами, цену этого предложения» (Маршалл, 1993).

Таким образом, А. Маршалл реабилитировал понятие «реальных» издержек производства в качестве основы для теории ценности в том духе, как это было у Д. Рикардо¹². Он сводил реальные издержки к «жертвам» со стороны рабочих и предпринимателей. При этом труд рассматривался им с субъективной стороны; он оперировал субъективной оценкой труда, его «тягостью» и др.

А. Маршалл указывал, что Дж. Милль и некоторые другие экономисты следовали принятому в повседневной жизни употреблению термина «издержки производства» в двух смыслах: иногда для обозначения трудности производства какого-либо предмета, а иногда

принципов, часть из которых была взята у классиков. А. Маршаллу удалось связать классику с современностью, обеспечить преемственность идей и показать неразрывность развития экономической мысли.

¹² А. Маршалл считал, что отвергать все следованное классиками неприлично и неразумно. Он отчетливо сознавал, что его поколение никому так не обязано, как именно Д. Рикардо и Дж. Миллю. Чтобы понять Д. Рикардо, его следует интерпретировать широко, считал А. Маршалл, – шире, чем сам Д. Рикардо интерпретировал А. Смита.

для обозначения размера денежных затрат, требующихся, чтобы побудить людей преодолеть эту трудность и изготовить данный предмет. Однако, переходя от одного употребления этого термина к другому без уточняющей оговорки, они способствовали возникновению многих недоразумений и бесплодных споров.

Поддерживая традиции английской классической школы, А. Маршалл использовал многие идеи маржинализма, опираясь на математический анализ предельных величин. Основу теории А. Маршалла определило его отношение к издержкам производства как равнозначному наравне с полезностью элементу цены. Высказывание У. Девонса о том, что стоимость всецело зависит от полезности, А. Маршалл назвал «не менее односторонним и частным инаковым более ошибочным, чем положение Рикардо о зависимости стоимости от издержек производства» (Маршалл, 1993). Определяя свою позицию, А. Маршалл пишет: «Принцип издержек производства и принцип конечной полезности, без сомнения, являются составными частями одного всеобщего закона спроса и предложения» (Маршалл, 1993).

В ходе своего исследования А. Маршалл поставил задачу – выявить «причины, по которым цены, измеряющие потребности, уравниваются ценами, измеряющими усилия» (Маршалл, 1993). Признав, что цена определяется факторами, возникающими как в сфере производства, так и в сфере потребления и обмена, он предпринял попытку синтезировать трудовую теорию стоимости и теорию предельной полезности в одну. Результатом явилось создание теории равновесной цены.

А. Маршалл выдвинул положение о том, что решающее значение для процесса ценообразования имеют функции спроса и предложения, отражающие количественную зависимость между изменениями цены и изменениями соответственно величины спроса и величины предложения. Эти функции были представлены графически в виде соответствующих кривых (график, объединяющий эти кривые, принято называть крестом Мар-

Концепции развития	Критерии				
	Продолжительность этапа	Школы	Основные представители направлений	Главные работы	
А	1	2	3	4	
Классическая	Вторая половина XVIII в.	Учения физиократов	Франсуа Кенэ (1694–1774)	«Фермеры», «Зерно» (1757)	
			Уильям Петти (1623–1687)	«Трактат о налогах и сборах» (1662)	
	XVII–XIX в.	Классическая школа	Адам Смит (1723–1790)	«Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776)	
			Давид Рикардо (1772–1823)	«Начала политической экономии и налогового обложения» (1817)	
			Джон Стюарт Милль (1806–1873)	«Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии» (1848)	
			Карл Маркс (1818–1883)	«Капитал» – I том (1867)	
				«Капитал» – II том (1885, посмертно)	
			Немецкая школа	Генрих фон Тюнен (1783–1850)	«Изолированное государство» (1826)
				Вильгельм Лаунхардт	«Математическое обоснование» (1885)
				Альфред Вебер	«Теория размещения производства» (1909)

Периодизация этапов развития экономической категории «издержки»

периодизации			
Элементы методологии познания (инструментария исследования)	Область исследования	Сущность издержек (содержание)	Формы затрат
5	6	7	8
Метод научной абстракции Принцип объективности Нестрогие эмпирические наблюдения Анализ экономических явлений и процессов Анализ причинно-следственной зависимости Способ логической дедукции Математизация (язык чисел, весов и мер)	Сфера производства (сельское хозяйство)	Единовременные затраты (капитальные вложения) Текущие затраты (расходы на ведение хозяйства)	Первоначальные и ежегодные авансы
	Сфера производства (теория стоимости)	Затраты труда (средний уровень затрат труда в обществе) Затраты труда – первооснова цены Издержки производства (заработная плата и прибыль)	Постоянные, индивидуальные затраты труда
			Абсолютные издержки Сравнительные издержки Издержки совместного производства Транспортные издержки
	Сфера обращения	Затраты труда – издержки производства (заработная плата и приобретение средств производства) Издержки общества (издержки производства и прибыль)	Потребленный капитал (издержки общества) Переменный капитал (затраты живого труда) Постоянный капитал (затраты овеществленного труда)
Нестрогие эмпирические наблюдения Анализ причинно-следственной зависимости Пространственный анализ Способ логической дедукции Метод математического моделирования	Сфера производства (теория использования пространства и размещения производства)	Издержки обращения (затраты, связанные с процессом реализации товаров)	Непроизводительные издержки (чистые, издержки по образованию запаса) Производительные издержки (транспортные издержки)
			Транспортные издержки (элемент рыночной цены) – фактор размещения промышленных предприятий Транспортные издержки – линейная функция от веса и расстояния

Концепции развития	Критерии			
	Продолжительность этапа	Школы	Основные представители направлений	Главные работы
А	1	2	3	4
Неоклассическая	XIX–XX вв.	Австрийская школа	Карл Менгер (1840–1921)	«Основания политической экономии» (1871)
			Ойген фон Бем-Баверк (1851–1914)	«Основы теории ценностей хозяйственных благ» (1886)
			Фридрих фон Визер (1851–1926)	«Естественная ценность» (1889)
		Англо-американская школа	Уильям Стенли Джевонс (1835–1882)	«Теория политической экономии» (1871)
			Альфред Маршалл (1842–1924)	«Принципы экономической науки» (1890)
			Фрэнсис Эджуорт (1845–1926)	«Математическая психика» (1881)
			Джон Бейтс Кларк (1847–1938)	«Распределение богатства» (1899)
			Эдвард Чемберлин (1899–1967)	«Теория монополистической конкуренции» (1933)
		Учения институционалистов	Джон Морис Кларк (1884–1963)	«Исследование экономики накладных издержек» (1923)
		Учения неоинституционалистов	Рональд Коуз	«Природа фирмы» (1937 г.)

периодизации			
Элементы методологии познания (инструментария исследования)	Область исследования	Сущность издержек (содержание)	Формы затрат
5	6	7	8
Принцип субъективности Принцип редкости Принцип относительности Способ логического суждения Психологизация экономического анализа	Сфера потребления (теория полезности)	Издержки – оценки производственных ресурсов, образованные благодаря наличию ценности у потребительских благ (психологическое явление, основанное на предельной полезности)	Альтернативные издержки (ценность ресурсов при иных возможных способах их употребления)
Абстрактно-дедуктивный метод Принцип взаимодействия разнонаправленных сил Принцип непрерывности Функциональный метод экономического анализа Метод математического моделирования Математический анализ предельных величин Метод дифференциального и интегрального исчисления	Сфера производства и сфера потребления (теория стоимости, теория полезности, теория равновесной цены)	Издержки производства – затраты всех различных видов труда вместе с ожиданием, необходимым для накопления капитала Издержки производства – фактор предложения Издержки производства – равнозначный наравне с полезностью элемент цены (предельные издержки)	Реальные издержки (жертвы со стороны рабочих и предпринимателей) Денежные издержки Переменные издержки Постоянные издержки
	Теория монополистической конкуренции	Издержки сбыта (увеличивают полезность товара) – фактор спроса	Издержки на перевозку, сортировку, хранение, доставку на дом
Расширительная трактовка предмета экономической теории со стороны других общественных наук (междисциплинарный подход) Метод индукции Детальные количественные исследования	Теория общественной эффективности частного производства	Накладные издержки	Издержки: индивидуальные и общественные, абсолютные, дополнительные, финансовые, производственные, долгосрочные и краткосрочные
Принцип редкости Способ логического суждения Психологизация экономического анализа Междисциплинарный подход Применение экономических методов к исследованию проблем других наук Метод дедукции Теория игр	Теория фирмы	Транзакционные издержки – издержки использования рыночного механизма	Затраты на сбор информации о ценах, о предпочтениях потребителей и намерениях конкурентов Затраты на ведение переговоров, заключение и юридическое обеспечение сделок

шалла). Кривая спроса выразила закон убывания предельной полезности блага, а кривая предложения – закон возрастания издержек производителей. Рыночную цену А. Маршалл рассматривал как результат совпадения цены спроса, определяемой предельной полезностью, и цены предложения, определяемой предельными издержками.

Спрос на конечную продукцию определяет вознаграждение факторов производства – ренту, зарплату, прибыль. Но эти цены факторов сами определяют потребительский спрос, потому что они формируют доходы населения (вспомним А. Смита – три первичных источника доходов¹³). Данную проблему, которая напоминает порочный круг, и разрешил А. Маршалл.

Е.М. Майбурд интерпретировал ход его мысли следующим образом: «Рента, зарплата, прибыль – это действительно доходы различных групп населения. Но ведь это еще и составные части издержек производства. (Вспомним А. Смита: всякий элемент издержек сводится или к зарплате, или к ренте, или к прибыли, или к какой-то комбинации этих элементов). Значит, издержки, хотя и опосредованно, влияют на спрос. Но ведь они же прямо влияют на рыночное предложение. Это очевидно: чем выше издержки, тем меньше производится продукта при той же цене. А за определенным порогом суммы издержек производство вообще прекращается. Если же издержки влияют и на спрос, и на предложение, значит, они все-таки лежат в основе ценообразования» (Майбурд, 2000).

В этой связи упоминаются знаменитые «лезвия ножниц» как образная характеристика двухкритериальной сущности стоимости товара, выраженная автором «Принципов...» так: «Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как и

о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц» (Маршалл, 1993).

Итак, по А. Маршаллу полезность и издержки – два лезвия ножниц. Полезность (потребность) формирует спрос, издержки формируют предложение. Рыночная ценность товара определяется равновесием предельной полезности и предельных издержек. Обе величины взаимно регулируют друг друга.

Исследование процессов развития других теорий позволило нам заметить, что исследователи осознали значимость издержек и как фактора, определяющего оптимальный уровень развития производства, его размещения. Кроме того, представители научного этапа формирования экономической мысли являлись предшественниками современных теорий, связанных с проблематикой оптимизации структуры издержек производства и их минимизации.

Представленная таблица не претендует на полноту или строгую систематичность. Мы постарались только показать во временном аспекте характеристики развития экономической мысли и методологии познания научного этапа формирования экономической ценности «издержки».

Подводя итог, следует сказать: в контексте исторического развития знаний на протяжении XVII–XX вв. познание сущности издержек, их значения привело к созданию многих теорий с использованием различных принципов и инструментария методологических концепций. Результатом явилось формирование сущностной основы издержек с различной природой, деление их на виды и признание роли экономической категории в формировании экономических процессов и явлений.

Единство экономических учений различных школ с позиции своих особенностей выработало базовые принципы формирования сущностного содержания категории «издержки». Многогранная основа методологии позволяет раскрыть основания проблемы дифференциальной диагностики категорий «затраты», «издержки» современного фор-

¹³ А. Смит выделил три формы дохода: заработную плату, которую получают рабочие; прибыль, присваиваемую капиталистами; и ренту, которая достается землевладельцам.

мата, основанные на феномене труда и ограниченности ресурсов. Бинарный подход к определению сущности термина «издержки» в современной теории и практике представлен затратным и маржиналистским подходами. Последние связаны с предметной областью классической и австрийской традиций и соответственно содержатся в смысловом содержании употребляемых специалистами категорий «затраты» и «издержки».

Литература

- Бем-Баверк Е.* Основы теории ценности хозяйственных благ // Австрийская школа в политической экономии / К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер; пер. с нем.; предисл., коммент., сост. В.С. Автономова. М.: Экономика, 1992. С. 43–426.
- Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе: Пер. с англ. 4-е изд. М.: Дело Лтд, 1994.
- Визер Ф.* Теория общественного хозяйства (фрагменты) // Австрийская школа в политической экономии / К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер; пер. с нем.; предисл., коммент., сост. В.С. Автономова. М.: Экономика, 1992. С. 427–494.
- Карамышев Г.П.* Логика Гегеля. Алма-Ата: Издательство «Наука» Казахской ССР, 1972.
- Майбурд Е.М.* Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. 2-е изд., испр. и доп. М.: Дело, 2000.
- Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии: В 3 т.: Т. I / Пер. И.И. Скворцова-Степанова. М.: Политиздат, 1969.
- Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии. Процесс обращения капитала: В 3 т.: Т. II: Кн. 2 / Под ред. Ф. Энгельса. М.: Политиздат, 1988.
- Маршалл А.* Принципы экономической науки: В 3 т. М.: Прогресс, 1993.
- Менгер К.* Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии / К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер; пер. с нем.; предисл., коммент., сост. В.С. Автономова. М.: Экономика, 1992. С. 31–242.
- Милль Дж.С.* Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии: В 3 т.: Т. II / Пер. с англ., общ. ред. А.Г. Милейковского. М.: Прогресс, 1980.
- Петти У.* Трактат о налогах и сборах (отдельные главы) // Антология экономической классики: В 3 т. Т. I. М.: Эконов, 1991. С. 5–78.
- Рикардо Д.* Начало политической экономии и налогового обложения (отдельные главы) // Антология экономической классики: В 3 т. Т. I. М.: Эконов, 1991. С. 397–473.
- Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов (отдельные главы) // Антология экономической классики: в 3 т.: Т. I. М.: Эконов, 1991. С. 79–396.
- Теория потребительского поведения и спроса / Сост. и ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1993.
- Штунунова И.Г.* Эволюция экономической категории «цена». Чита: ЗИП СибУПК, 2005.
- Caldwell B.* Beyond positivism: economic methodology in the twentieth century. L.: George Allen & Unwin, 1982.

Рукопись поступила в редакцию 15.04.2010 г.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ПОЛИТИКА
И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ
ПРАКТИКА

ИННОВАЦИИ, ИНВЕСТИЦИИ
И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ
ИЗМЕНЕНИЯ – ГЛАВНЫЕ
СОСТАВЛЯЮЩИЕ СТРАТЕГИИ
ДОЛГОСРОЧНОГО РАЗВИТИЯ

В.Д. Белкин, В.П. Стороженко

Статья содержит критику недостатков, препятствующих модернизации российской экономики и социальной сферы. Для инновационного развития необходимо изменение институциональной среды на основе улучшения инвестиционного климата, активной борьбы с коррупцией, повышения роли человеческого капитала в стратегии долгосрочного развития России.

Ключевые слова: модернизация, инвестиции, инновации, Стратегия 2020.

МИФ О ПРОЦВЕТАНИИ
В ПЕРВОМ ДЕСЯТИЛЕТИИ XXI В.

«Экономика России, преодолев “кошмар девяностых”, начала быстро развиваться», – говорится сегодня как об общеизвестной истине. При этом имеется в виду макроуровень. На мезо- и миниуровнях – на той «горизонтальной» власти, где живут «простые люди», – достижений в истекшем десятилетии не видно. Обратимся к фактам. Даже в официальной статистике, которая склонна преувеличивать достижения, мы увидим зияющие провалы (Россия в цифрах, 2010). Самый большой провал в программах, рекламируемых из года в год, – жилищного строительства и ЖКХ. Если в 2000 г. жилье получили 253 тыс. семей, или 10% от стоящих в очереди, то в 2008 г. – лишь

© Белкин В.Д., Стороженко В.П., 2011 г.

144 тыс. семей, или 5% очередников. Еще теплится программа для ветеранов и военнослужащих, но она ни в коей мере не закрывает прореху в жилищном строительстве

Расходы домашних хозяйств на ЖКХ в расчете на душу населения в 2001 г. составляли 118,5 р. в месяц, или 5,2% от всех расходов, в 2007 г. они выросли до 761,2 р., или 8,2% всех расходов.

Объемы ввода жилья, его структура и доступность в эти «тучные годы» были далеки от предусмотренных известной национальной программой «Доступное и комфортное жилье гражданам России», а в годы кризиса рост стоимости услуг ЖКХ вызвал всеобщее недовольство в обществе. На этом фоне особенно вызывающе смотрятся дворцы и виллы нуворишей, возводимые в нашей стране и за рубежом.

Цены потребительского рынка, затраты на приобретение лекарств намного опережают рост доходов основной массы населения. Расходы на транспорт в расчете на душу населения составляли в 2001 г. 127,5 р. в месяц, или 2,5% всех расходов, а в 2008 г. – 1083,4 р., или 3,0% расходов. На связь в те же годы тратили 1,2 и 3,1% соответственно.

Резко упало в «процветающем десятилетии» дорожное строительство. Так, строительство местных автодорог с твердым покрытием в сельской местности в 2000 г. составило 5600 км, в 2007 г. – 2900 км, а ведомственных и частных автодорог в эти годы там было построено 327 км и 29 км(!) соответственно. Построить километр дороги в странах Евросоюза стоит 6,9 млн долл., в США – 5,9 млн, а в России – 17,6 млн долл.

В стране нарастало число аварий, технологических катастроф, что не удивительно, – степень износа основных фондов в стране возросла с 41,2% в 2001 г. до 46,3% в 2007-м.

Дефицит денежных доходов малоимущего населения увеличился с 250,5 млрд р. в 2002 г. до 273,2 млрд р. в 2007 г., притом что число миллиардеров за годы кризиса удвоилось. Обязательные платежи и разнообразные

взносы выросли за 7 лет (с 2000 по 2007 г.) с 7,8 до 12,5% всех расходов населения.

А какие сдвиги произошли в «тучные годы» в нашем агропроме?

Площадь пашни сократилась со 119 млн га в 2001 г. до 100 млн га к 2007 г. За тот же период поголовье коров снизилось с 12,2 млн до 9,4 млн голов. Где уж тут ожидать уменьшения ввоза иностранных продуктов? Действительно, импорт мяса и мясопродуктов за эти годы возрос с 2,6 млн до 3,2 млн т. Импорт молока и молочных продуктов увеличился с 4,9 млн до 6,7 млн т. Техническая оснащенность сельского хозяйства также пришла в упадок: в 2000 г. на 1000 га пашни приходилось в среднем 7,4 трактора, в 2007 г. – 5,3. Общее число тракторов уменьшилось с 746,7 тыс. шт. в 2000 г. – до 405,7 тыс. в 2007 г., число зерноуборочных комбайнов в эти годы снизилось со 198,7 тыс. до 107,7 тыс. шт.

Может быть, людям больше стали выделять земли на огородничество и садоводство? Площадь индивидуальных и коллективных огородов в расчете на одну семью составляла в 2001 г. 10 соток, а в 2007 г. – 8 соток, площадь садов на одну семью в те же годы составляла 9 и 7 соток соответственно. И это в стране, изобилующей землей!

Напомним, что трудности в реальной экономике в начале XXI в. сопровождались неудержимым ростом долговых обязательств нашей страны на внешнеполитической арене.

Отток капитала в 2010 г. составил 38,3 млрд долл., в 2009 г. – 56,9 млрд долл. (см. таблицу).

Численность населения, согласно последней переписи, за 8 лет сократилась на 2,2 млн – до 143 млн человек, при ухудшении

Таблица

Показатель	2001 г.	2009 г.
Внешний долг России, млрд долл.	161,4	469,7
В том числе:		
банков	12,1	161,7
корпораций	21,8	249,6

качественных демографических показателей населения. И это при победных реляциях об улучшении демографической ситуации в стране благодаря материнскому капиталу, увеличению строительства жилья для молодой семьи и др.

Даже из короткого обзора падения экономики, особенно в социальной сфере, произошедшей еще в докризисный период истекшего десятилетия, очевидна неосновательность оптимистических оценок хозяйственной деятельности всей вертикали власти. В качестве неоспоримого успеха иные оптимисты подчас указывают на сравнительно невысокую инфляцию. Инфляция, как известно, определяется ростом потребительских цен. Росстат рассчитывает этот показатель роста примерно по 400 основным видам товаров и услуг. Однако достаточно углубиться в перечень, как вас охватывает недоумение – при подсчете темпов инфляции из списка *исключаются*: картофель, овощи, фрукты, молоко, водка, затраты на содержание и ремонт жилья, водоснабжение, отопление, канализацию, газ, электроэнергию, телефон, сотовую связь, практически на все виды транспорта – на метро, автобусы, троллейбусы, пригородные электрички, поезда дальнего следования, на бензин, дизельное топливо, уголь и дрова. Рост цен на все эти товары и услуги при определении инфляции не принимается во внимание! Может быть они, по мнению Росстата, не относятся к основным товарам и услугам потребительского рынка?

Росстат объясняет нежелание учитывать в инфляции рост цен на перечисленные товары и услуги тем, что «изменения имеют краткосрочный неравномерный характер и происходят они под влиянием административных, событийных и сезонных факторов». Поверив в эту «лапшу на ушах», мы поймем, как получается у статистиков инфляция в 8–9%, и это при росте квартплаты, энергозатрат, транспортных услуг, стоимости продуктов на 15–20%. Смысл подобных махинаций не только в приукрашивании действительности – он глубже. Официальная статистика инфляции ложится в основу

индексаций зарплат, пенсий, стипендий и других выплат, от которых непосредственно зависит благосостояние людей.

«Продуктовая инфляция является одной из самых острых тем кризиса», – сказал В.В. Путин на Межрегиональной конференции Единой России в Брянске. Министрам и руководству ЦБ президент Дмитрий Медведев обозначил стратегическую цель в этой области – замедлить рост цен на продовольствие.

Для определения инфляционной динамики Росстат ежемесячно проводит опрос руководителей около 600 наиболее крупных предприятий, представителей всех отраслей промышленности. Считается, что результаты этого опроса и есть наиболее точный показатель изменения цен в экономике сегодня и в ближайшей перспективе. Однако статистика и тут лукавит. При традиционном опросе наиболее крупных предприятий за бортом остается вся сфера малого бизнеса, а это сотни тысяч производителей товаров, поставляющих продукцию на внутренний рынок, по которой, как показывают работы Центра конъюнктурных исследований ГУ ВШЭ, наблюдается наиболее высокий рост цен.

Важнейшим из зол, поразивших российскую экономику и социум, является невиданный рост коррупции. По индексу коррупции Transparency International Россия в 2010 г. заняла 154-е место из 178 всех стран мира.

Коррупционный оборот в России по оценке Всемирного банка составляет ныне 48% ВВП.

Президент Д.А. Медведев отметил, что инвестиционный климат в стране остается очень плохим и виновата в этом главным образом коррупция.

Преуспевающие ныне страны Юго-Восточного региона вовремя разглядели главный тормоз развития – коррупцию и в кратчайшие сроки жесточайшими мерами ее уничтожили. В Сингапуре были расстреляны тысячи коррупционеров, в Китае – несколько миллионов. России и другим странам подобных кровавых методов борьбы с коррупцией Организация Объединенных Наций (ООН) не

предлагает. Компетентные структуры аппарата ООН разработали высокоэффективную антикоррупционную конвенцию, способную противостоять коррупции.

В 2006 г. Госдумой России был принят Федеральный закон о ратификации этой конвенции ООН, однако с такими оговорками, которые выхолостили основное ее содержание. Под сенью такого закона коррупция в России растет и служит непреодолимым барьером модернизации (Горовцев, 2011).

В конце марта 2011 г. президент Д.А. Медведев представил масштабную программу улучшения инвестиционного климата в стране. Он заявил: «Нам нужны технологии, нам нужны деньги в объемах, соразмерных размеру России. Только рост инвестиций обеспечит создание новой экономики». Далее в указанной программе содержится поручение Генпрокурору России принять меры, направленные на борьбу с коррупцией.

Следует, по нашему мнению, реализовать в российском законодательстве положение ст. 20 Конвенции ООН против коррупции. Она требует ввести правовую ответственность за «незаконное обогащение» – когда выявленные расходы превышают легальные доходы.

Необходимо распространить институт конфискации на все виды преступлений, связанных с коррупцией, восстановить конфискацию как вид наказания. Следует проверить 300 тыс. российских покупателей лондонской недвижимости на предмет их связи с коррупцией (Овчинский, 2011).

Хотелось бы надеяться, что не только прокуратура, но и Госдума активизируется и снова займется антикоррупционным законом, который уж на этот раз воспроизведет в полном объеме «анкоррупционную концепцию ООН».

Не дожидаясь этого акта, Д.А. Медведев принимает специфические для России антикоррупционные меры. В частности, по его поручению до середины 2011 г. будут исключены из советов директоров 17 акционерных обществ с государственным участием вице-премьеры и федеральные министры.

Как резонно указывал экс-премьер-министр России конца 1990-х гг. академик Евгений Примаков, непременным условием инновационной модернизации является наличие развитой конкурентоспособной промышленности, предъявляющей спрос на инновации. Он пишет: «В нашей стране производится ныне в 80 раз меньше машинного оборудования, чем в Японии, в 30 раз меньше, чем в Китае» (Россия на перепутье, 2011).

Можно констатировать, что здесь ситуация меняется к лучшему. В 2007–2009 гг., несмотря на кризис, Россия импортировала из стран Евросоюза и Китая промышленного оборудования – машин, механизмов, а также технологий – на 260 млрд долл. По данным Росстата в основном уже на новом оборудовании производство паровых турбин в 2009 г. по сравнению с 2000 г. выросло в нашей стране в 2,4 раза, компрессоров – в 4,6 раза, промышленных холодильных установок – в 11,5 раза (Гордон, 2010).

ИНВЕСТИЦИИ – ГЛАВНАЯ ПРОБЛЕМА МОДЕРНИЗАЦИИ

Для модернизации требуются миллиарды и триллионы рублей. Между тем наблюдается непрерывный отток капитала. Притом не только зарубежных предпринимателей, наши бизнесмены вывозят капиталы, а ранее вывезенные не желают возвращать. Причина здесь не только в финансовых проблемах, она в политических рисках, в торможении институциональных преобразований, всепроникающей коррупции, неразвитости институтов гражданского общества. Встречный поток капиталов от все более разочаровывающихся инвесторов, иссякает и это притом что подавляющая часть инвестиций из-за рубежа поступает из офшоров от наших же дельцов.

«Российские предприятия инвестируют не в создание или улучшение нового, а в обновление ветхого и устаревшего. Ни объемы,

ни структура инвестиций не приближают экономику к инновационной модели», – пришел к выводу Центр конъюнктурных исследований (ЦКИ) Высшей школы экономики. Это относится не только к крупным отраслям, но и ко всей массе производств, обеспечивающих повседневную потребность граждан в современных товарах.

Можно составить список из 100 наименований самой ходовой продукции – от телевизоров, радиоприемников, магнитофонов, не говоря уже о компьютерах, мобильных телефонов до мясорубок, швейных машин, утюгов, сковородок – ни по одному из видов наша продукция неконкурентоспособна.

Может ли Запад поспособствовать нашему процветанию? Иностранные инвестиции, учитывая наш «благоприятный» инвестиционный климат, вряд ли будут расти. Отток капитала не прекращается. «Предприятия сейчас реструктурировали взятые ранее кредиты и будут выплачивать их от двух до шести лет. Новых займов в это время они, разумеется, не получают, а прибыль будут направлять на погашение старых долгов. Следовательно, увеличения инвестиций не предвидится» (Прямые инвестиции, 2010).

Об этой ситуации с возмущением говорил Д.А. Медведев на комиссии по модернизации и инвестиционному развитию в Магнитогорске 20 марта 2011 г.: «Я уже давал оценку инвестиционному климату в нашей стране, он у нас очень плохой... В этом году условия для ведения бизнеса для многих небольших компаний не улучшились, а скорее ухудшились; коррупция остается фактором, который влияет на общеэкономическую ситуацию, результат очевиден – деньги бегут из нашей экономики».

В чем же еще, спрашивается, успехи российского руководства? В возрождении и демонстрации военно-полицейского могущества страны? Хотя давно стало ясно: состояние сверхдержавы, к которому так стремятся, – это патологическое состояние в международных отношениях. Соединенные Штаты Америки – уже не сверхдержава в старом смысле.

Но пока что оборонное сознание берет верх. В 2011 г. расходы на национальную безопасность составят 1,9 трлн р., а на всю модернизацию – 1,8 трлн!

Как тут не вспомнить слова одного из крупнейших модернизаторов России С.Ю. Витте, прозвучавшие в тяжелые годы после поражения России в войне с Японией, когда раздавались воинственные призывы военного реванша: «надо успокоиться во внешних амбициях, – писал председатель Совета министров страны, – лет на 20–25 заняться самими собой, развить промышленность, сельское хозяйство и на равных правах с самыми передовыми странами войти в мировое сообщество». «Заняться собой» – хорошо и поучительно сказано!

В ОЖИДАНИИ СПАСИТЕЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

Имеющиеся в России экономические институты: государственные, частные и смешанные корпорации, бизнес-ассоциации, банки, научно-исследовательские институты – обеспечивают функционирование топливно-сырьевых отраслей – нефтедобывающую и газовую промышленность, металлургию, заготовку и первичную переработку древесины. Для перехода к инновационной модернизации необходимы иные институты, а главное – другая общественно-политическая среда. Характеристика такой среды и меры по ее формированию содержатся в докладе Института современного развития (ИНСОРа), возглавляемого Игорем Юргенсом, «Обретение будущего. Стратегия 2012». В докладе обосновывается как неперемное условие инновационной модернизации проведение кардинальных политических реформ.

Одновременно с подготовкой названного доклада ИНСОРа по заданию премьера В.В. Путина проводится разработка «Стратегии 2020», которая не предполагала пона-

чалу политических реформ. Однако вскоре руководители этой работы – вполне уважаемые ученые-экономисты Владимир Мау, Евсей Гурвич, Евгений Ясин – пришли к выводу, аналогичному «инсоровскому»: необходимая предпосылка инновационной модернизации – системные политические реформы: обеспечение свободных, состязательных выборов, политической конкуренции, разделения властей.

В 2008 г., выступая на Красноярском экономическом форуме, тогда еще кандидат в президенты Дмитрий Медведев обозначил основные направления намечаемых модернизационных реформ, назвав их четырьмя «И»: институты, инфраструктура, инновации, инвестиции. Прошло три года. Из сказанного сделано лишь немного: институты – в начальной стадии формирования, вложений в инфраструктуру едва хватает для ее функционирования на прежнем уровне.

Положение с интеллектуальным обеспечением модернизации серьезно ухудшилось: убавился человеческий капитал. Из России эмигрировало много молодых ученых – исследователей, специалистов, разработчиков. Только в 2010 г. в США уехали 56 000, в Израиль – 13 000, в Австралию – 12 000, в Германию – 9000, в Канаду – 8000 (Ускова, 2010).

Столь крупные масштабы научной эмиграции объясняются, с одной стороны, условиями жизни и работы ученых в России, с другой – политикой США, стран Евросоюза и Юго-Восточного региона. По опубликованным Всемирным банком показателям качества жизни в 20 странах, которые вносят основной вклад в мировую науку, Россия занимает последнее 111-е место по качеству жизни. В указанных странах приняты и реализуются программы привлечения иностранных ученых, которые включают создание для них высокооплачиваемых рабочих мест, предложения льготных условий ассимиляции, предоставление широкого комплекса социальной поддержки. Отсюда первостепенная задача России – сохранение в нашей стране талантливых ученых. Для этого необходимо создать благо-

приятные условия для их научной деятельности, существенно повысить оплату труда.

По заявлению министра финансов РФ Алексей Кудрина, средства на модернизацию появятся нескоро. Те, что есть, уже распределены и используются на иные цели: на подготовку Сочинской олимпиады – 2014 г., саммита стран АТЭС на Дальнем Востоке, матча на первенство мира по футболу. Те же относительно ограниченные средства, которые выделяются на инновационное развитие, расходуются крайне нерационально. Имеющийся для такого развития созданный в СССР в середине прошлого века немалый потенциал – более десятка академгородков, которые сегодня называют инноградом – используется неэффективно. Вместо этого буквально на пустом месте создается новый инноград – Сколково – желаемое подобие американской Кремниевой Долины.

Напомним, что в 1950-е гг., задолго до названной американской долины, в России уже появились подобные долины: в Новосибирске, Томске, Дубне, Зеленограде. Как пишет сподвижник выдающегося российского ракетостроителя академика Сергей Королева академик Борис Черток, производимая в Зеленограде электроника и ныне используется на МКС – Международной космической станции. «Зачем, – вопрошает Черток, – вкладывать миллиарды в неведомое Сколково? Давайте вложим эти деньги в дальнейшее развитие Зеленограда».

В связи с нехваткой средств на модернизацию отметим, что в последнее время военные расходы России быстро растут. В 2010 г. на оборонные нужды было затрачено 41,8 млрд долл., или 2,9% ВВП, в 2011 г. намечено израсходовать на 20% больше – 5,6 млрд долл., или 3,1% ВВП. На перспективу до 2020 г. на нужды оборонного комплекса Правительство РФ наметило затратить 22 трлн р. – около 700 млрд долл. (Вяткин, 2010).

Такая динамика военных расходов России противоположна той, что наблюдается в более богатых и благополучных государствах Евросоюза, в которых оборонные расходы

значительно снижаются. Сухопутные войска Германии намечено сократить почти вдвое – с 92 тыс. до 54 тыс. человек. Во Франции численность личного состава ВВС уже сокращена на 24%, сухопутных войск – на 17, военно-морского флота – на 11%. Аналогично снижается численность моряков британского флота.

В настоящее время в российской армии служат 220 тыс. офицеров и 425 тыс. солдат-контрактников. И это не считая солдат-призывников, численность которых к концу 2011 г. составит 220 тыс. (Литовкин, 2011).

В этой связи следует напомнить, как финансировалась модернизация экономики и социума СССР в середине прошлого века. Средства для той модернизации были получены в основном за счет радикального сокращения военных расходов. Став после смерти Сталина главой государства, Н.С. Хрущев в 1954–1955 гг. сократил численность армии вдвое, прекратил дорогостоящее строительство крейсеров и авианосцев. И это в ту пору, когда взаимоотношения советского государства с капиталистическими странами Европы и Америки были далеко не столь толерантными, как России теперь.

Рациональное использование высвобожденных средств на науку и промышленность не замедлило сказаться. Тогда наша страна вышла на первое место в мире в освоении космоса, самолетостроении, сооружении атомных электростанций. Общеизвестны полеты Юрия Гагарина и Германа Титова на отечественных кораблях «Восток» в космос, серийное производство и регулярная эксплуатация первых в мире реактивных лайнеров конструкции А.Н. Туполева, создание упомянутых выше академгородков в Сибири и Подмосковье. Наряду с этим в 1955–1964 гг. осуществлялось крупномасштабное жилищное строительство, в результате которого жилой фонд страны вырос на один миллиард квадратных метров – удвоился. Миллионы семей получили новые квартиры.

ЦЕЛЬ СТРАТЕГИИ – ЧЕЛОВЕК

Прогноз 2020 в течение нескольких лет все уточняется и обновляется, но в рамках первоначальной методологии. По-видимому, недостижение в эти сроки желаемых целей подвигло разработчиков продлить горизонт прогноза еще на 10 лет – до 2030 г. За такой срок мы, по-видимому, достигнем намеченных вершин, считают авторы долгосрочной стратегии. Однако многочисленные отклики ученых, бизнесменов, общественности выражают несогласие с очередным прогнозом. Даже А. Кудрин, как ни удивительно, заявил, что «социально-экономический прогноз в представленном Минэкономразвития России виде не имеет права на жизнь».

Не вдаваясь в разногласия между Минэкономразвития и Минфином, обратим внимание на главное: методология разработки концепций, прогнозов и стратегий долгосрочного развития российской экономики удручает своим однообразием. В основе всех расчетов лежит цена барреля нефти, которая, по сути, представляет собой произвольную величину, которую из года в год определяет Министерство финансов РФ, исходя из собственного интереса – обеспечения без особых усилий успешного выполнения финансового плана и связанных с ним показателей. Тем же целям служит пресловутая «подушка безопасности», рекламируемая в качестве крупнейшего достижения министра финансов. Очевидно, что бухгалтерский, по сути, подход, демонстрируемый министром, – непреодолимый барьер на пути инновационного развития. «Сейчас нужны будут опытные счетоводы», – говорил подпольный миллионер Корейко из «Золотого теленка» И. Ильфа и Е. Петрова.

«Опытные счетоводы» оказались нужными для присвоения незаработанных миллиардов, но для инновационного развития страны они вредны. Можно согласиться с критической оценкой состояния экономики, прозвучавшей в выступлении Кудрина, однако его пафос неприемлем при выборе путей

дальнейшего развития. Стратегия должна быть направлена на улучшение жизни людей, жизни, понимаемой во всем ее многообразии. Это постоянно декларируют наши руководители по всей вертикали власти.

К сожалению, эти декларации пока не воплощаются в реальные дела.

На заседании президентской комиссии по модернизации, проходившем в Арзамасе 31 января 2011 г., обсуждалась инновационная деятельность государственных компаний. Для сравнения: 47 отечественных государственных компаний зарегистрировали за 2010 г. 5 международных патентов, одна американская компания Microsoft получила 5000 патентов, при этом 69% инновационной деятельности государственных компаний финансировалась из государственного бюджета. По-видимому, нет мотивации предпринимать какие-либо усилия – рост цен на нефть, газ, другие сырьевые ресурсы определяет предпочтение в направлении инвестиций.

В последнее время делается очередная (решительная!) попытка создания Стратегии 2020. Первый вице-премьер Игорь Шувалов считает, что уже этот вариант может стать программой будущего правительства. Над новой редакцией трудятся более тысячи российских и зарубежных экспертов, ими руководит ректор Российской академии народного хозяйства и государственного управления Владимир Мау. При всех инновациях в новой концепции сохраняется привычный подход к формированию доходов и расходов бюджета, который противоречит провозглашаемым лозунгам: «Можно производить модернизацию через развитие вооружений, а можно – через закупку новых гражданских технологий». «Экономике все равно», – говорит В. Мау. Но людям не все равно! Затраты на вооружение – деньги, которые изымают из кармана населения. Ущербное оборонное сознание – рецидив холодной войны, один из тормозов инновационного развития общества, ориентированного на улучшение жизни населения.

Стратегия дальнейшего развития забывает и нового мирового лидера – Китай.

Глава Госсовета КНР Вэнь Цзябао считает, что в долгосрочной перспективе главное – рост внутреннего потребления. «Важно, что страна развивается в опоре на научную концепцию “человек превыше всего” (Вэнь Цзябао, ru.china-embassy.org/rus/sgxw/t). Того же мнения, если судить по его высказываниям, придерживается и председатель Правительства РФ В.В. Путин. «Считаю, что экономика XXI века – это экономика людей, а не заводов», – заявил Путин на открытии Всемирного экономического форума в Давосе в 2009 г. Без поддержки преобладающей части населения России успешная модернизация экономики страны невыполнима.

Между тем проведенный социологами Левада-центра в марте 2011 г. опрос населения показал, что ныне на такую поддержку рассчитывать не приходится. Большинство опрошенных – 40 против 23% – заявили, что не верят в способность нынешнего правительства добиться в ближайшее время позитивных изменений. Главная здесь причина – отсутствие улучшения материального положения массы людей. К сожалению, столь пессимистическая оценка населением сложившихся условий имеет более глубокие корни – бедность большинства россиян. Уровень благосостояния населения России составляет в среднем 23% уровня жизни в развитых странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Такой неутешительный вывод сделан в результате исследования, выполненного по поручению Президиума РАН экономистами РАН, под названием «Комплексный системный анализ и моделирование мировой динамики» (Арабов, 2010).

По данным Росстата, численность населения нашей страны с доходами ниже прожиточного минимума в 2009 г. составила 18,5 млн человек (Россия в цифрах, 2010, с. 122). Еще столько же людей относится к категории бедных; 32% всех доходов населения получают 10% самых богатых россиян, а 10% самых бедных – 2%. Таким образом, коэффициент фондов – «отношение 10% доходов самых богатых к доходам 10% самых бедных граж-

дан» – составляет 16. По расчетам Института социально-экономических проблем населения (ИСЭПН) РАН, этот показатель выше и составляет 20. По данным Института экономики РАН, он вдвое больше – 40. В развитых цивилизованных странах разрыв в уровнях доходов самых богатых и самых бедных считается допустимым, если он меньше 10 раз.

В странах северной Европы коэффициент фондов составляет 4–5 раз. В США и странах Евросоюза разрыв первоначально получаемых доходов, как правило, не больше, чем в России. Однако посредством налоговой системы с прогрессивной шкалой налогообложения этот разрыв существенно снижается. Как зафиксировано в налоговом кодексе США, «федеральные налоги служат инструментом перераспределения национального дохода в целях уменьшения разрыва в получаемых доходах различных слоев населения». В результате государственного регулирования по схеме «налоги – социальные трансферты» неравенство доходов в США снижается в 4,5 раза.

В постсоветской России взимание подоходного налога по прогрессивной шкале было введено в 1992 г. Однако в дальнейшем оно было заменено налогом по плоской шкале – 13% со всех налогоплательщиков – и бедных, и богатых. Названную метаморфозу финансовые власти аргументировали тем, что плательщики прогрессивного налога утаивали свои доходы, получая зарплату в так называемых конвертах.

В феврале 2009 г. председатель Совета Федерации РФ Сергей Миронов внес в Государственную Думу РФ законопроект о возврате к прогрессивному налогообложению. Он предложил установить следующую шкалу подоходного налога: ежемесячный доход до 10 тыс. р. не облагается налогом; при доходе 10–100 тыс. р. – ставка налога должна составить 10%; 100 тыс. – 1 млн р. – 13%; 1–3 млн р. – 25%; более 3 млн – 30%. С убедительным обоснованием этого законопроекта выступила депутат Государственной Думы, д.э.н. Оксана Дмитриева. Однако Го-

сударственная Дума РФ, в которой заседают 12 депутатов-миллиардеров, а прочие депутаты получают 100-тысячные зарплаты, этот законопроект проигнорировала.

Прогрессивный подоходный налог позволит покончить с нынешней бедностью в России, может быть, в самые непродолжительные сроки. Переход к современному медицинскому обслуживанию и улучшение жилищных условий потребуют значительно больших затрат и более длительного времени. Достаточно отметить, что размеры имущества 10% самых богатых россиян превосходят размеры имущества 10% самых бедных в 800 раз (Попова, 2010).

В свете приведенных данных вполне резонным представляется поручение премьера РФ В.В. Путина Минфину – ввести налог на недвижимость в 2013 г. Но сделать это следует не откладывая – ведь средства для помощи бедным и на модернизацию нужны уже сегодня. В настоящее время в России насчитывается более 100 миллиардеров. Российские миллиардеры платят самые низкие в мире налоги – 13% в месяц. Ставка налогов, взимаемых с подобных же богатых людей, во Франции и Швеции – 57%, в Дании – 61, в Италии – 66% (Население России, 2010).

В июне 2010 г. крупнейшие американские миллиардеры Бил Гейтс и Уоррен Баффит половину своих капиталов направили на благотворительные цели. По призыву президента США Барака Обамы их примеру последовали еще 30 американских миллиардеров из списка ФОРБС. К сожалению, в этом списке нет ни одного столь гуманного, как американские, российского миллиардера. Не случайно из 150 стран, представленных в мировом рейтинге благотворительности, Россия занимает 138-е место. Как справедливо утверждает директор Института экономики РАН Руслан Гринберг, такое число миллиардеров – «...позор для страны, не имеющей среднего класса. И когда большая часть населения откровенно бедная».

Чтобы хоть сколько-нибудь исправить положение, президенту нашей страны необхо-

димо последовать примеру его американского коллеги – призвать отечественных миллиардеров раскошелиться и часть их состояния направить на благотворительность.

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ «СНИЗУ – ВВЕРХ»

До сих пор все прогнозы и стратегии развития экономики разрабатывались по принципу «сверху – вниз». По сути, вершины «вертикали власти» ограничивались заботой о макроэкономическом благополучии. Результаты, полученные таким образом, исходя из домыслов о стоимости барреля нефти в будущем и о состоянии торгового баланса, распределялись и трансформировались в секторах, отраслях, регионах в привычных пропорциях и направлениях с некоторыми политико-конъюнктурными поправками. Пресловутая «подушка безопасности», создаваемая Министерством финансов РФ за счет традиционного занижения закладываемой в расчет стоимости нефти и удержания дополнительных доходов от использования в народном хозяйстве, остается с подачи руководителей экономики главным достижением. Но опыт последних лет убеждает, что механизм разработки прогнозов необходимо менять.

Инновационный путь подготовки долгосрочной стратегии социально-экономического развития России должен основываться прежде всего на понимании реальной потребности индивида и домохозяйства в жизненных ресурсах и их изменения по составу и во времени.

Здесь следует учитывать и фундаментальные основания, разрабатываемые социобиологами, а именно идею мотивации индивида развиваться, заключающуюся в осознанном либо бессознательном стремлении максимизировать свою способность и возможность выживать сегодня и в перспективе (Ерзнкян, 2010).

Улучшение жизни, повышение благосостояния людей в этом смысле затрагивают не только сферу экономики – они непосредственно связаны с биологическими характеристиками населения, возрастом и здоровьем людей, демографической статистикой и т.д. Понятно, что институциональная среда в долгосрочных модернизационных прогнозах должна соответствовать мотивации индивидов и семей повышать качество и надежность своего существования в течение достаточно длительного времени, кратного срокам смены поколений.

И это только *первое условие* создания новой модернизированной стратегии разработки долгосрочных социально-экономических программ развития России.

Исследования мотиваций созидательной деятельности индивида и общества предваряют разработку материальной основы, адекватной представлениям о «чаяниях народа». Динамика потребности людей в ресурсах представляет собой *второе условие* разработки стратегии развития. В свое время измерение прямых и косвенных затрат успешно выполнялось на основе межотраслевого баланса (МОБ). По-видимому, в прогнозировании «снизу», дополняющем привычный способ прогнозирования «сверху», с макроуровня, следует использовать методологию МОБ и модель «доход – товары».

Третье условие – разработка системы прогнозов и программ реализации намечаемых целей и задач развития во времени и пространстве на всей территории России. На этом этапе происходит сопоставление потребностей в ресурсах с ограничениями и последующая их корректировка по избранным критериям эффективности. Понятно, что параллельно инновационному развитию должна происходить модернизация институциональной среды – институтов рынка, правопорядка, гражданского общества и т.п., что составляет *четвертое обязательное условие* долгосрочной стратегии развития России.

В последнее время понятие модернизации в российских условиях нередко трансформируется в понятие «консервативная модерни-

зация». По-видимому, это уточнение вызвано стремлением избегать резких революционных поворотов, разрушительность которых была неоднократно продемонстрирована в отечественной истории. Тем не менее противоречивость понятия «консервативная модернизация» вызывает недоумение и критику многих ученых, которые усматривают в соединении консерватизма с модернизацией смысловой нонсенс. «Консервативная модернизация» придумана для того, чтобы ничего не менять по сути. «Модернизация несет перемены, несовместимые с ценностями консерватизма, – считает директор Института демографии ГУ ВШЭ Анатолий Вишневский. – Консерватизм ведет к высокомерному культурному застою и политическому изоляционизму, что в наших условиях оборачивается антизападничеством и антиамериканизмом» (Вишневский, 2010).

Президент Дмитрий Медведев призывает: «Загнать людей на модернизацию!». Понятно, что без общественного подъема, несмотря на все призывы, никакой модернизации не будет. Долгосрочная стратегия социально-экономического развития России сможет обрести устойчивость на трех «ки-тах» – инфраструктуре, агропроме, жилищном строительстве. В непростой общественно-политической и социально-экономической обстановке модернизация как современная национальная идея должна стать понятной людям, близкой «простому» человеку.

В жилищном строительстве, которое по праву считается важнейшей социальной программой, ситуация провальная. Знаменитая целевая программа «Доступное и комфортное жилье гражданам России», как и многие до нее, не выполняется ни по параметру «доступность», ни по параметру «комфортность». «У нас с жилищным вопросом, как известно, все очень и очень плохо», – говорит Президент России Д.А. Медведев.

Жилая площадь на душу населения России в среднем составляет в настоящее время около 20 м², тогда как в Скандинавских странах этот показатель составляет около 75 м², в США и Канаде – 70, в Германии – 50, во Фран-

ции – 43, в странах Восточной Европы – 35 м², даже на Украине – 26 м². В Китае в результате интенсивного строительства последних 20 лет обеспеченность жильем на одного жителя достигнет в ближайшее время 30 м² (Довыденко, 2009).

Чтобы выйти на необходимые объемы жилищного строительства, потребуется совершенствовать институциональную среду, прекратить монопольное государственное и частное манипулирование владением и ценой земли под жилищное строительство. В настоящее время 77% граждан России проживает в многоквартирных домах, в то время как в США, Канаде, Великобритании 70–90% жилого фонда – индивидуальные дома.

Современные технологии позволяют в кратчайшие сроки реализовать проекты малоэтажных домов любой сложности, индивидуализированного облика и отделки.

Форсированное развитие индивидуального жилищного строительства могло бы основываться на практически неограниченных на большей части территории России ресурсах леса и минерального сырья для возведения малоэтажных домов, на заинтересованности работающего и безработного населения в строительстве собственного дома. Программа форсированного индивидуального строительства жилья никаким образом не разрушает перспектив развития индустриального строительного комплекса, действующего в крупных городах, а лишь дополняет их.

Организационные, архитектурные, инфраструктурные проблемы не станут серьезным препятствием в реализации подобного проекта, так как они давно и в широком масштабе апробированы во всем мире. Унификация и стандартизация комплектующих деталей приближают сборку дома к технике детского конструктора. Поэтому в США и других странах все чаще практикуется строительство таких домов собственными силами семьи, купившей комплект дома.

Отставание *транспортной инфраструктуры* – труднопреодолимое и опасное препятствие на пути модернизационных пре-

образований России. «Куда бы я ни приехал, – отмечал Д.А. Медведев еще в 2008 г., – руководство регионов, губернаторы, главы муниципальных образований говорили мне одно и то же: помогите построить дороги, все остальное мы сделаем сами» (Медведев, 2008). Транспортная стратегия до 2020 г. была обнародована еще в 2005 г. В 2008 г. ее реализация была продлена до 2030 г. Была также разработана федеральная целевая программа на период до 2015 г. Однако радикальное решение проблемы предусмотрено лишь в Транспортной стратегии до 2030 г. Из 10% населенных пунктов, не имеющих дорожного сообщения, к 2030 г. останется 2%. «Нужно избавиться от медвежьих углов», – сказал премьер РФ В.В. Путин.

По нашему мнению, если даже намеченные в стратегии цели будут достигнуты, стратегия не выполнит своего главного назначения: обеспечение современным транспортом в объеме потребности рядовых потребителей – граждан и производства на всей территории страны. Уникальные достижения в транспортных отраслях впечатляют, но нужна прежде всего будничная, неброская, на протяжении 20 лет работа по наращиванию плотности и качества транспортной сети.

Участие рынка будет обеспечено лишь при институциональной модернизации, привлекательной для бизнеса. Участие населения и иных предприятий в развитии местной инфраструктуры должно опираться на свободную инициативу, поддерживаемую государственными органами, а участие бюджета будет сосредоточено на финансировании престижных мегапроектов и социально значимых программ.

Обеспеченность животноводства сельскохозяйственными угодьями в России выше, чем в европейских странах. В то же время продуктивность скота в два–три раза ниже, как и урожайность зерновых культур, хотя в нашей стране сосредоточена большая часть черноземных почв.

В целом социально-экономическое состояние аграрного сектора остается крайне

тяжелым: показатели сельской демографии и человеческого капитала на селе удручающие; качество производственно-технического потенциала, социальной и инженерной инфраструктуры низкое; беспрецедентных масштабов достиг импорт продовольствия.

Необходима инновационная модернизация сельскохозяйственного комплекса. В долгосрочной стратегии социально-экономического развития, разрабатываемой ныне Академией сельскохозяйственных наук (Ушачев, 2010), на первом месте – решение социальных проблем. Прежде всего необходимо поднять заработную плату в сельском хозяйстве до уровня других отраслей экономики. Потребуется многократное увеличение инвестиций в отрасль, переориентация промышленности минеральных удобрений на внутренний рынок, реанимация сельскохозяйственного машиностроения, новая кадровая политика, увязанная с проблемами села. Одна из важнейших долгосрочных задач модернизации – восстановление заброшенных земель – около 40 млн га. Если не начать вводить в хозяйственный оборот эти земли, то вскоре они будут безвозвратно потеряны для страны.

«Спасти ситуацию помогут только вложения в отечественный АПК, – считает Президент России Дмитрий Медведев. – Мы обязаны вкладывать деньги в сельское хозяйство». В странах Евросоюза и США до 40% расходов бюджета приходится на аграрный сектор. В развитых странах 6–7-тысячные удои литров молока в год – норма, в России – 3–3,5 тыс. л молока. Урожайность зерновых в Великобритании, Франции, Германии и многих других странах – 60–90 ц/га пашни. В России 25 ц/га считается достижением.

Преодолеть отставание сельского хозяйства, добиться в перспективе ускоренных темпов развития (4–6% в год) возможно, как и в жилищном строительстве, лишь решив вопрос финансирования аграрного сектора за счет всех источников, в том числе Стабилизационного фонда и избыточных золотовалютных резервов государства. Эти средства, помимо развития деградирующей социальной

сферы, способствовали бы модернизации земледелия и животноводства.

Стратегия модернизации сельского хозяйства должна предусматривать переход к активной протекционистской поддержке отрасли, что характерно для большинства развитых стран. В странах ЕС бюджетная поддержка сельхозпроизводителей составляет до 35% стоимости продукции, в России – около 7% (Голубев, 2009). Такая поддержка отечественному агропрому крайне необходима, но ее одной недостаточно. Никакая технико-технологическая модернизация сельскохозяйственного производства не будет иметь успеха без коренных институциональных преобразований в управлении отраслью и в жизни села. Выборная местная власть по типу земств, возрожденная при поддержке государства, должна способствовать инновационным преобразованиям в сельском хозяйстве.

В каждом из трех названных направлений имеется центральная институциональная идея – решение крупной народнохозяйственной задачи. В жилищном строительстве – форсированное наращивание объемов индивидуального строительства; в развитии транспорта – создание сети автомобильных дорог местного значения, обеспечивающих выход на транспортные магистрали всех населенных пунктов; в развитии агропрома – распространение передового опыта, достигнутого в отдельных производствах и территориальных очагах, на всю страну; в изменении системы управления отраслью – формирование институтов народовластия по типу модернизированных земств (Белкин, Стороженко, 2011).

Вишневский А.Г. Ловушка консервативной модернизации: Доклад на юбилейной сессии ГУ ВШЭ. М.: ГУ ВШЭ, 2010.

Вэнь Цзябао. Речь на форуме Летнего Давоса в 2007 г. (ru.china-embassy.org/rus/sgxw/t).

Вяткин Я. Европа разоружается // Аргументы недели. 2010. 26 авг.

Голубев А. Посткризисное развитие сельского хозяйства России // Вопросы экономики. 2009. № 10.

Гордон К. Новая индустриализация // Аргументы недели. 2010. 9 авг.

Горовцев Д. Оговорки или блокировки // Независимая газета. 2011. 28 марта.

Довыденко И.В. Строительство в условиях кризиса // МЛИЭС. 2009. № 4.

Ерзнкян Б.А. Включение социальных факторов в индивидуальные предпочтения // Экономическая наука современной России. 2010. № 1.

Литовкин Д. Генштаб сократил призыв // Известия. 2011. 13 мая.

Медведев Д. // Российская газета. 2008. 22 фев. Население России. Статистика, факты, комментарии, прогнозы. М.: Агентство РиФ, 2010.

Овчинский В.В. Расходы–доходы равняются коррупции // Московский комсомолец. 2011. 11 апр.

Попова Н. Свет в конце туннеля? // Аргументы недели, 2010. 2 дек.

Прямые инвестиции. 2010. № 10.

Россия в цифрах. М.: Росстат, 2010.

Россия на перепутье // Аргументы недели. 2011. 10 февр.

Ускова О. Я так вижу // Независимая газета. 2010. 22 дек.

Ушачев И. Экстенсив // ПИ. 2010. № 9.

Рукопись поступила в редакцию 25.04.2011 г.

Литература

Арабов П. Благополучие // Известия. 2010. 5 апр.

Белкин В., Стороженко В. Благие намерения // Прямые инвестиции. 2011. № 3.

СТАНОВЛЕНИЕ РОССИЙСКИХ ИНСТИТУТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ¹

О.А. Андриюшкевич, И.М. Денисова

Анализируется процесс формирования институциональной среды российского ГЧП в инновационной сфере по двум направлениям: совершенствование нормативно-правовой базы и образование новых организационных структур финансового и нефинансового типа. Отмечается тенденция существенного опережения развития второго направления, что приводит к значительным просчетам при создании единой системы ГЧП. Проводится критический анализ деятельности крупнейших институтов ГЧП в инновационной сфере.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, институты, инновации.

Стратегическая задача модернизации базовых отраслей экономики и развитие инновационного сектора предполагают значительные усилия, направленные на совершенствование и развитие необходимой законодательной и институциональной базы. Реализация этой задачи широко обсуждается в экономической литературе, предлагаются различные подходы, начиная с создания инновационных кластеров вплоть до формирования национальной инновационной системы

© Андриюшкевич О.А., Денисова И.М., 2011 г.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проекты № 11-02-00493, № 10-02-00271и) и ОАО «Агентство развития Краснодарского края» по договору НИР № 2 от 12 ноября 2010 г.

[1–7, 42]. Для создания последней предлагается использовать механизм поэтапного внедрения различных институтов развития – от промежуточных институтов до собственно инновационного развития. При этом вначале желательно последовательно заимствовать промежуточные институты, позволяющие наращивать абсорбционную способность экономики [3, 6]. Однако, как показала практика, Россия пошла по другому пути. В последнее время наблюдается процесс не заимствования, а интенсивного становления новых институтов инновационного развития, цели и функции которых зачастую дублируют друг друга. Создаваемые институты опираются на механизмы государственно-частного партнерства (ГЧП), поэтому в литературе зачастую их называют институтами ГЧП.

В мировой практике ГЧП справедливо рассматривается как эффективный институт взаимодействия государства с бизнесом для реализации экономической политики, повышения инновационной активности, развития экономической и социальной инфраструктуры [8–11]. В России этот институт находится на стадии становления, его внедрение инициируется государством. Основные усилия концентрируются по двум направлениям: совершенствование законодательной базы и формирование новых институциональных структур. Причем в настоящее время прослеживается тенденция существенного опережения развития второго направления в ущерб первому.

В настоящее время в рамках первого направления уже принят ряд федеральных законов и законодательных актов, постановлений и распоряжений Правительства РФ, документов регионального и муниципального уровней, касающихся порядка функционирования новых институтов развития. В рамках второго сформированы новые организационные структуры, способствующие проведению государственной инвестиционной политики и финансирующие общественно значимые проекты, совместно реализуемые частным бизнесом и государством. Однако, несмотря на

предпринятые усилия, процесс становления институтов ГЧП далек от завершения. Как показала практика, работа уже действующих институтов нуждается в совершенствовании, кроме того, возникает потребность в создании новых.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ

Современные законодательные основы развития ГЧП начали формироваться с 2005 г. с принятием федеральных законов «О концессионных соглашениях», «Об особых экономических зонах», «Об инвестиционном фонде». К настоящему времени функционирование ГЧП регламентируется сводом законов и постановлений федерального уровня, относящихся к административному, гражданскому, бюджетному, налоговому и земельному законодательству. Его дополняют законодательные инициативы на региональном уровне. Законы о ГЧП приняты в Санкт-Петербурге, Томской, Кемеровской, Челябинской, Курганской областях, Дагестане, Алтае, Калмыкии, Удмуртии, Ставропольском крае. Принятие региональных законодательных инициатив обусловлено практической необходимостью, поскольку федеральное законодательство не всегда отвечает насущным потребностям регионов.

Параллельно с формированием законодательной базы ГЧП были приняты законодательные акты, регулирующие функционирование особых экономических зон (ОЭЗ). Действующая в этой сфере нормативно-правовая база включает 8 федеральных законов (из них основной – Закон № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»), 13 региональных законов, 20 постановлений Правительства РФ, 13 соглашений между Правительством РФ и органами местного самоуправления о создании ОЭЗ, а также около 40 приказов Министерства экономического развития и торговли РФ [12].

Кроме того, вступили в действие законодательные инициативы, регулирующие инновационную деятельность. Среди них – федеральные законы и постановления, определяющие целевые установки государственной политики (законы о передаче прав на единые технологии, о создании бюджетными научными учреждениями хозяйственных обществ, Стратегия развития науки и инноваций в РФ на период до 2015 г. и т.п.); функции органов исполнительной власти (Доктрина информационной безопасности РФ, приоритетные направления развития науки, технологий и техники РФ и т.п.); порядок формирования инфраструктуры инноваций (политика РФ в сфере науки и технологии и т.п.) [13].

Приняты законы и другие законодательные акты, регулирующие научно-техническую и инновационную деятельность на уровне отдельных регионов и субъектов РФ. Как правило, они заполняют соответствующие бреши в федеральном законодательстве, формируют оптимальный механизм поддержки инноваций в регионе, стимулирования инновационной активности, привлечения инвестиций, участия региональной власти в финансировании инновационных проектов.

К сожалению, до сих пор не вступил в силу основной Федеральный закон «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политики в Российской Федерации». Проект был принят 1 декабря 1999 г. Государственной Думой и одобрен 23 декабря 1999 г. Советом Федерации. Однако 3 января 2000 г. на него было наложено вето Президента РФ по причине недоработки отдельных положений и большого числа внутренних противоречий [14].

Приведенный перечень демонстрирует сложившееся положение, при котором принятый свод законов регулирует ту или иную сферу деятельности изолированно друг от друга, не образуя целостной системы. Это приводит к громоздкой законодательной структуре, дублированию функций. Поэтому неслучайно сегодня все чаще выдвигаются требования реформировать действующее законодательство:

высказываются критические замечания по поводу существующих законодательных актов, вносятся предложения по принятию новых. Так, высказываются предложения, направленные на совершенствование законодательства о концессиях, неконцессионных ГЧП, использованию ГЧП в инновационной сфере [1, 13].

В то же время неоднократно подчеркивается необходимость разработки единой концепции ГЧП в России, которая нашла бы отражение в едином законе о ГЧП, где было бы дано четкое определение ГЧП, форм и методов его функционирования, прописаны права и обязанности участников и т.п. [9, 12, 14, 15]. Более кардинальными являются предложения ликвидировать пробелы в российском законодательстве и принять нормы публичного права и публично-правовых отношений [1]. Подобные предложения основываются на том факте, что в рамках ГЧП государство имеет особый статус и участвует в партнерстве в общественных интересах и для наиболее эффективного отправления публичной власти, сохраняя при этом позиции суверена. Подобные отношения не укладываются в нормы существующего гражданского права. Принятие норм публичного права позволит узаконить ряд публично-правовых отношений, включая публично-правовую собственность, нормы публичного интереса и т.п.

Что касается законодательства об ОЭЗ, то оно также нуждается в корректировке и доработке. Здесь основные направления реформирования – регулирование предпринимательской деятельности внутри ОЭЗ, совершенствование регионального законодательства, согласование норм национального и международного права в отношении ОЭЗ [12].

Открытыми остаются и многие вопросы законодательства в инновационной сфере. Несовершенство законодательной базы, разработанной зачастую в интересах сырьевой экономики, не позволяет в полной мере создать условия для использования высоких технологий развития экономики знаний, успешной конкуренции отечественных предприятий на внутреннем и международном рынках,

привлечения инвестиций. В этой связи предлагается принять федеральный закон об инновациях и инновационной политике в качестве основополагающего документа, регулирующего весь комплекс нормативно-правовых отношений в инновационной сфере, в котором обозначена система институтов, закреплены права и обязанности, представлена система индикаторов для оценки деятельности науки и результативности инновационных проектов [9]. Кроме того, необходимы: регулирование законодательных норм прямой и косвенной финансовой поддержки науки со стороны научных фондов; совершенствование законодательства о госзаказе; ликвидация противоречий в законодательстве о коммерциализации результатов научно-технической деятельности и т.п. [1].

В марте 2008 г. в Госдуме прошли парламентские слушания о развитии инноваций в России. Было предложено подготовить пакет законов об инновациях и инновационной деятельности, включающий проекты законов о технопарках и инновационно-технологических центрах, о национальном банке идей и технологий, о венчурных фондах, о свободном программном обеспечении [16]. Кроме того, в Думе рассматривается пакет законов, условно объединенный общим названием «инновационный кодекс». Он включает юридические инициативы в разных направлениях: в области банкротства, деятельности акционерных обществ, венчурной деятельности, законы об электронном документе, о технопарках, о национальном банке идей и технологий. Речь идет не только о новых законах, но и о поправках к уже существующим законодательным актам с учетом интересов инновационного бизнеса. Базовым в этом пакете является проект закона «Об инновационной деятельности», определяющий понятия «инновации», «инновационный проект», «инновационная деятельность», «инновационная инфраструктура» и т.п. Предусматриваются мероприятия по финансированию инновационной деятельности на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Отдельно готовится за-

конопроект о венчурной деятельности. В нем предусматривается возможность образования российского аналога западной формы ограниченного партнерства в виде командитного товарищества, что существенно облегчит создание фондов в инновационной сфере [17]. В пакет также войдут законопроекты «О государственном секторе науки», «О статусе научного работника», поправки в IV часть Гражданского кодекса РФ, предоставляющие НИИ и вузам возможность самостоятельно распоряжаться правами на полученные ими результаты инновационной деятельности, а также доходами от их использования. Кроме того, будут подготовлены поправки, позволяющие бюджетным учреждениям образования и науки создавать хозяйственные общества в целях практического применения результатов инновационной деятельности [18]. Предлагаются законопроекты о внесении поправок в Налоговый кодекс РФ, расширяющие перечень налоговых льгот для научных, образовательных и инновационных организаций [19].

Таким образом, несмотря на большое число и разнообразие законодательных инициатив в области деловых взаимоотношений государства и бизнеса, пока не сложилась четкая нормативно-правовая структура, регламентирующая функционирование ГЧП как в целом, так и применительно к отдельным сферам экономики. Существует большое число законодательных инициатив, касающихся развития ГЧП в конкретных сферах экономики (инновации, ОЭЗ и пр.), и в каждой предлагается свой единый закон, регламентирующий различные отношения сторон. На наш взгляд, такие предложения являются ошибочными, поскольку они рассматривают конкретную сферу экономики изолированно от других. На практике такой подход приводит к явным парадоксам. Так, например, в пакет законов об инновациях включен законопроект о технопарках, хотя технопарк – один из видов особых экономических зон и его деятельность должна регламентироваться законом об ОЭЗ. В результате складывается парадоксальная ситуация: с одной стороны, технопарки как один

из видов особых экономических зон, должны быть включены в законодательство по ОЭЗ, а с другой, – технопарки как институт, способствующий внедрению и развитию инноваций, попадают под действие закона об инновациях. Если в дальнейшем придерживаться подобной практики законоотворчества, то вряд ли можно ожидать создания эффективной системы законодательства.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ГЧП

В России уже созданы разнообразные финансовые и нефинансовые институты ГЧП, в том числе и в инновационной сфере.

Одним из первых институтов государственной поддержки крупномасштабных проектов общегосударственного и регионального значения, осуществляемых на условиях ГЧП, стал *Инвестиционный фонд РФ*, созданный постановлением Правительства РФ от 23.11.2005 № 694. Основная цель фонда – создание национальной инновационной системы. Не вдаваясь в подробности его деятельности, которая достаточно хорошо отражена в экономической литературе (см., например, [8, 9, 20]), остановимся на анализе текущих проблем, связанных с реализацией задачи инновационного развития российской экономики.

В течение 2009 г. происходило интенсивное наращивание пакета заявок от субъектов РФ на реализацию региональных инвестиционных проектов за счет средств фонда. Общее число заявок – 53, общая стоимость проектов – около 173 млрд р., в том числе за счет средств фонда – около 29,3 млрд р., бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов – 14 млрд, частных инвесторов – около 130 млрд [20]. На конец 2009 г. распоряжениями Правительства РФ утвержден 21 инвестиционный проект, имеющий общегосударственное значение, для реализации которых предоставляется господ-

держка из средств Инвестиционного фонда (на 1 р. средств фонда привлекаемые средства инвестора составляют от 2 до 2,5 р.). Однако отраслевая структура утвержденных проектов не вполне отвечает целевым установкам фонда. Более половины общего числа проектов направлено на строительство транспортной инфраструктуры: 7 проектов – на развитие автодорог, 3 – строительство тоннелей и железнодорожных линий, 2 – развитие водных систем. Более четверти проектов (6) нацелены на комплексное развитие региона или отдельных отраслевых комплексов (рассчитано по [20]). И только один проект ориентирован на развитие высокотехнологичного производства – проект «Организация производства интегральных микросхем на платах диаметром 300 мм с проектными нормами 65-45 НМ». Его целью является строительство, освоение и ввод в эксплуатацию первого в России производства интегральных микросхем по проектно-технологическим нормам, соответствующим мировому уровню. Ответственный исполнитель проекта – Министерство промышленности и торговли РФ, участник проекта со стороны частного бизнеса – ОАО «Ситроникс – НТ». Общий объем инвестирования составляет 58 427 млн р., из которых 53,9% – собственные средства инвестора [20].

Вначале предполагалось, что проект будет реализован за период 2008–2010 гг. При этом на первом этапе финансирования будет освоено 46,2% средств; производственная мощность составит 300 пластин в месяц, будет создано 600 новых рабочих мест; на втором – 10 000 пластин и 1700 рабочих мест соответственно [20]. Однако текущая экономическая ситуация внесла коррективы в план реализации проекта, и, хотя соотношение бюджетных и частных средств осталось без изменения (46,1 и 53,9%), большая часть финансовых средств (58,1%) будет освоена только в 2011 г. [20]. Позднее на совещании в Минрегионе России (протокол от 25 июня 2009 г.) было принято решение о начале реализации проекта с 2010 г. или с 2012 г. без изменения

общего объема финансирования [20]. Подобное развитие событий делает проблематичной реализацию единственного инновационного проекта общегосударственного значения, финансируемого Инвестиционным фондом.

Что касается отраслевой структуры региональных проектов, то из 13 проектов, представленных на презентации региональных проектов в конце 2009 г., пять было направлено на строительство инженерных сетей, системы водо- и теплоснабжения, очистительных сооружений, один – на создание индустриального парка и *ни одного* – на развитие инновационной сферы (рассчитано по [20]).

Одним из приоритетных направлений деятельности фонда станет поддержка региональных инвестиционных проектов, направленных на диверсификацию экономики монопрофильных городов, что позволит решить обострившуюся проблему занятости. Значительная часть будущих проектов направлена на развитие обрабатывающего производства, транспортной инфраструктуры, жилищного строительства, сельского хозяйства. К сожалению, проекты инновационного развития в этом перечне отсутствуют.

Более того, финансовый кризис заставил пересмотреть стратегию развития фонда. Предлагается пересмотреть сроки реализации утвержденных проектов; относительно новых проектов – ориентироваться на те, которые обеспечивают получение конкретного результата в течение трех лет, нацелены на удовлетворение стабильного спроса, оказывают поддержку проблемным регионам и предусматривают создание значительного числа рабочих мест [21].

Таким образом, можно заключить, что, несмотря на заявленные в момент организации цели стимулирования инновационного развития, в текущей деятельности Инвестиционный фонд поддерживает в основном отраслевые проекты существующего экономического уклада, т.е. занимается «латанием дыр» и, по сути, сохранением устаревшей структуры экономики. Инвестиционный фонд, созданный как институт развития, не способствует

переходу к новой высокотехнологичной модели экономического развития.

В заключение заметим, что в последнее время все чаще высказываются критические замечания по поводу эффективности работы фонда. В частности, отмечается факт коррупционного использования средств фонда на проекты, имеющие заведомо завышенную проектную стоимость [12].

Крупным конкурентом Инвестиционному фонду по числу поддержанных инновационных проектов и участию в совместном с другими фондами финансировании инвестиционных проектов становится *Внешэкономбанк* – Банк развития и внешнеэкономической деятельности, созданный в соответствии с Федеральным законом от 17.05.2007 № 82-ФЗ «О банке развития» путем реорганизации (преобразования) Банка внешнеэкономической деятельности СССР. Его цель – повышение конкурентоспособности и диверсификация российской экономики стимулирование инвестиционной деятельности путем осуществления инвестиционной, внешнеэкономической, страховой, консультационной и иной деятельности. Основные направления инвестиционной деятельности Внешэкономбанка включают и реализацию инвестиционных проектов, направленных на устранение инфраструктурных ограничений экономического роста, развитие энергетической и транспортной инфраструктуры, инфраструктуры жилищно-коммунального хозяйства, а также реализацию инновационных проектов.

Финансовая поддержка оказывается инвестиционным проектам, являющимся приоритетными для развития экономики, но не обеспеченными в полном объеме необходимыми ресурсами со стороны частного сектора, в том числе из-за их высокой рискованности, длительных сроков окупаемости, сложности необходимых инструментов поддержки и т.п. Поддержку таких проектов банк осуществляет как путем прямых кредитов и займов (в том числе совместно с частными финансовыми институтами), так и путем снижения рисков

(предоставление гарантий, страхование кредитов и т.п.). Основными приоритетными отраслями банка на 2007–2013 гг. являются: авиастроение и ракетно-космический комплекс, судостроение, электронная и атомная промышленность, транспортное, специальное и энергетическое машиностроение, металлургия, деревообрабатывающая промышленность, оборонно-промышленный и агропромышленный комплексы, стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение, информационно-коммуникационные системы, медицинская техника и фармацевтика [23]. Последние три появились в течение 2010 г.

В марте 2008 г. Наблюдательный совет одобрил участие Внешэкономбанка в реализации 11 крупных проектов на сумму 140 млрд р., в том числе:

- проект создания в Зеленограде производства субмикронных полупроводниковых компонентов с топологическими нормами 0,11–0,13 мкм, которые выполняет ОАО «Ангстрем-Т». Банк открывает кредитную линию для финансирования проекта в размере 915 млн евро сроком на 9 лет;

- комплексная программа сотрудничества с ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация», в том числе в целях создания научно-производственного авиастроительного кластера на базе ЦАГИ (г. Жуковский Московской области);

- проект развития инфраструктуры индустриальных парков в Калужской области. Общая стоимость проекта составляет 6,4 млрд р., срок финансирования – 10 лет. На территории парков будут размещены производства стратегических инвесторов – Volkswagen, Volvo Truck, Peugeot-Citroen, а также промышленные площадки производителей автокомпонентов с общим объемом инвестиций 100 млрд р. [2].

По состоянию на 1 апреля 2010 г. отраслевая структура принятых решений органами управления Банка по направлениям деятельности выглядит следующим образом, %: 27,8 – развитие инфраструктуры; 20,5 – развитие инноваций; 24,6 – повышение эффективности

использования природных ресурсов; 11,9 – поддержка экспорта; 5,7 – олимпийские объекты; 6,3 – национальные проекты; 3,1 – прочее [23]. По сравнению с данными за 2009 г. произошло некоторое снижение инвестиций в развитие инфраструктуры, инноваций, поддержку экспорта.

Сегодня приоритет в поддержке некоторых проектов переходит к Внешэкономбанку. Так, доля финансирования банка в реализации проекта строительства нового выхода на МКАД федеральной трассы М1 Москва–Минск составляет 45,6%; скоростной магистрали Москва – Санкт-Петербург (15–58 км) – 52,5%; железнодорожной линии Элегест – Кызыл – Курагино в Республике Тыва – 95,0%; развития промышленного производства в Нижнем Приангарске – 55,2% [22]. Более того, некоторые экономисты разделяют точку зрения о том, что важным элементом развития ГЧП сегодня стал Внешэкономбанк. Ему принадлежит ключевая роль в создании инфраструктуры ГЧП, в первую очередь через механизм финансовых гарантий [14]. Этот факт свидетельствует о том, что для успешной реализации проектов ГЧП участие фондов в прямом финансировании (как в случае Инвестиционного фонда) явно недостаточно и требуются другие формы поддержки.

ОАО «Российская венчурная компания» (РВК). Предыдущие институты развития способствовали реализации инвестиционных проектов в различных секторах экономики, включая и инновационное направление, РВК ориентирована непосредственно на реализацию инновационных проектов начиная с первоначальной стадии разработок. Компания создана в 2006 г. с целью стимулирования создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования, развития инновационных отраслей экономики и продвижения российских наукоемких продуктов на мировые рынки.

Приоритетные направления инвестирования создаваемых с участием РВК венчурных фондов определены в соответствии со списком критических технологий, утверж-

денных Президентом РФ: безопасность и противодействие терроризму; живые системы (биотехнологии, медицинские технологии и медицинское оборудование); индустрия наночастиц и материалов; информационно-телекоммуникационные системы; рациональное природопользование; транспортные, авиационные и космические системы; энергетика и энергоснабжение.

В настоящее время по итогам двух конкурсных отборов сформировано семь венчурных фондов общим объемом 18,983 млрд р. из денежных средств РВК (49% – доля РВК, 51% – средства частных инвесторов): ВТБ – Фонд венчурный (по данным за март 2009 г. фонд инвестировал 13 инновационных компаний); Биопроцесс Кэпитал Венчурс (6 компаний); Максвелл Биотех (4 компании); Лидер – Инновации (2 компании); Tamir Fishman SiG (3 компании); Новые технологии (2 компании); С. Групп Венчурс (2 компании) [24]. В октябре 2009 г. создано ООО «Фонд посевных инвестиций» Российской венчурной компании при участии ОАО РВК (99%) и Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической среде (1%) с объемом средств 2 млрд р. Фонд ориентирован: на стимулирование развития сектора посевных инвестиций с целью максимального вовлечения профессиональных управляющих, экспертов и бизнес-ангелов в процесс создания новых технологических компаний; создание условий для формирования непрерывного потока сделок в венчурные фонды; значительное увеличение числа и повышение качества малых технологических бизнесов. Особый механизм ГЧП состоит в предоставлении частных и бюджетных средств не на уровне фонда, а на уровне проекта. Первыми венчурными партнерами Фонда посевных инвестиций стали: ООО «Элементарные частицы», ООО «Инвенчур», ООО «Управляющая компания “Альфа-Капитал”», ЗАО «Центр корпоративных решений», НП ассоциация бизнес-ангелов «Стартовые инвестиции», ООО «Минерва Кэпитал Партнерс». По данным на март 2009 г. инвестиционный портфель фон-

да насчитывает 20 проектов [24]. В настоящее время при участии фонда реализуется проект «Опора – кредит», целью которого является содействие малому предпринимательству в получении адресной поддержки государства в виде налоговых и иных льгот, увеличения финансовой поддержки, упрощения процедуры доступа к госзаказу и др. В рамках данной программы разрабатываются 127 инвестиционных проектов, относящихся к различным отраслям экономики (услуги, сельское хозяйство, электроэнергетика, строительство и пр.). Из общего числа инвестиционных проектов, к сожалению, не более десятка относятся к инновациям (рассчитано по [25]).

В 2010 г. Совет директоров РВК одобрил концепции двух специализированных фондов: Фонда инфраструктурных инвестиций (ключевая задача – создание инфраструктуры венчурного рынка) и Биофармацевтического кластерного фонда (инвестирование в биотехнологические стартапы), а также двух фондов в зарубежной юрисдикции (партнерское взаимодействие с лидерами глобального венчурного рынка) [24]. Образование специализированных фондов в рамках РВК свидетельствует о расширении деятельности компании за счет создания отраслевых венчурных фондов и стремлении РВК интегрироваться на мировых венчурных рынках.

Оценивая результаты работы компании, приведем данные отраслевой структуры инвестиций РВК по состоянию на март 2009 г., %: 21 – рациональное природопользование, 19 – технологии создания и обработки кристаллических материалов, 16 – энергетика и энергоснабжение, 9 – технологии производства программного обеспечения, 9 – технологии обработки, хранения, передачи и защиты информации, 8 – транспортные авиационные и космические системы, 14 – информационно-телекоммуникационные системы, 4 – нанотехнологии и наноматериалы [24]. Как видно, сегменты новейших технологий получают наименьшую финансовую поддержку.

В целом успехи РВК оцениваются как относительно скромные. Отсутствие мони-

торинга и контроля над целевым расходованием инвестиционных ресурсов привело к существенным просчетам в работе. Так, в ходе проверки Генеральной прокуратурой РФ деятельности РВК были установлены факты неэффективного использования средств, которые не вкладывались в реализацию венчурных проектов, а размещались на депозитных счетах в банках. По состоянию на 20 января 2009 г. на депозитах было размещено 85% уставного капитала компании. Доход от размещения средств на депозитах за 2008 г. составил более 2,5 млрд р. Кроме того, на приобретение ценных бумаг (долей в уставных капиталах) компаний, почти половина из которых образована совместно с иностранными юридическими лицами, в период 2006–2008 гг. было потрачено 1,7 млрд р. В ряде случаев денежные средства перечислялись в США на счета зарегистрированных там компаний. Фактические расходы на собственные нужды компании за 2007 г. составили 107 млн р. с фондом оплаты труда в сумме 36 млн р. при штатной численности на 1 января 2008 г. – 35 человек [26].

Результатом проверки стала смена генерального директора компании, а также корректировка направлений деятельности и планов компании с учетом потребностей государства и рынка. Основное направление деятельности РВК как института развития и поддержки инновационно-технологических компаний осталось без изменения. В то же время среди других институтов развития, поддерживающих инновации, РВК заняла свою нишу – помощь тем компаниям, которые уже прошли стадию НИОКР, но еще не вышли на уровень масштабных проектов. По мнению генерального директора, при создании компании государство предприняло уникальный по своей потенциальной эффективности шаг – внедрить рыночно-ориентированный государственный инструмент, действующий в горизонтальном срезе экономики. Во взаимодействии с вертикально-ориентированными государственными структурами, частным капиталом и предпринимательскими инициативами РВК становится примером эффек-

тивной матричной системы государственного управления, способным решать задачи в кратчайшие сроки и с оптимальными затратами [27]. Однако такое утверждение генерального директора нам кажется преждевременным и крайне претенциозным. В целом можно утверждать, что венчурное инвестирование в России пока находится на начальной стадии развития и существенно отстает от западной системы венчурных фондов.

Для реализации проектов создания перспективных нанотехнологий и nanoиндустрии, а также осуществления государственной политики в сфере нанотехнологий и развития инновационной инфраструктуры в июле 2007 г. была создана *Российская корпорация нанотехнологий*, реорганизованная в марте 2011 г. в *ОАО «РОСНАНО»*. Находясь в государственной собственности, компания не замещает частный капитал, а стремится снизить риски до приемлемого для частного капитала уровня. Компания финансирует проекты лишь в той степени и объемах, которые позволяют создавать привлекательные условия для частных инвестиций на всех стадиях реализации проекта и выходит из проекта, как только частный капитал готов финансировать проект самостоятельно [30]. В 2008 г. наблюдательный совет корпорации утвердил Стратегию деятельности РОСНАНО до 2020 г., определив основные цели, принципы и ожидаемые результаты ее работы [28]. Основная задача корпорации – это обеспечение коммерциализации разработок nanoиндустрии и координация инновационной деятельности для реализации политики по вхождению России в число мировых лидеров в области нанотехнологий. Приоритетными были объявлены инвестиционные проекты, которые дают максимальный эффект в обеспечении национальной безопасности, росте конкурентоспособности производства и рациональном развитии nanoиндустрии: авиационном, ракетно-космическом комплексе, атомной промышленности, энергетике и пр.

Деятельность корпорации разворачивается по 13 направлениям, среди которых выделим участие в разработке средне-

краткосрочных прогнозов научного технологического и рыночного развития nanoиндустрии (дорожная карта – инструмент для ориентирования и поддержки деятельности других участников инновационного процесса и формирования инвестиционных проектов); работа, направленная на развертывание и координацию деятельности новых и существующих элементов нанотехнологической инфраструктуры; финансирование образовательных проектов, а также НИР и НИОКР.

Инвестиционная деятельность корпорации нацелена на финансирование начальной стадии коммерциализации проекта, когда возможности привлечения частного капитала ограничены в силу высоких рисков, рыночной и технологической неопределенности.

Согласно стратегии развития корпорации объем инвестиций в инновационные проекты возрастет к 2015 г. до 41,5 млрд р. по сравнению с 20,5 млрд в 2008 г., т.е. в два раза. При этом инвестиции, привлекаемые в проекты за счет средств внебюджетных источников, увеличатся более чем в 30 раз – с 0,5 млрд р. в 2008 г. до 18 млрд в 2015 г., в то время как объем инвестиций за счет доходов от деятельности корпораций останется практически неизменным. В структуре затрат наибольшая доля будет приходиться на финансирование проектов по развитию производства продукции nanoиндустрии. Их финансирование возрастет с 8 млрд р. в 2008 г. до 14 млрд в 2015 г., а финансирование инфраструктурных проектов и проектов в области образования сократится с 3 млрд р. в 2008 г. до 2 млрд и 1,5 млрд в 2015 г. соответственно. К 2015 г. ожидается значительное (в 45 раз) увеличение объема продаж продукции nanoиндустрии с 20 млрд р. в 2008 г. до 900 млрд в 2015 г., в том числе 300 млрд р. в результате реализации проектов с участием корпорации. При этом объем экспорта продукции nanoиндустрии возрастет с 4 млрд р. в 2008 г. до 180 млрд в 2015 г., в том числе – до 60 млрд р. в результате реализации проектов с участием корпорации [28].

Однако текущая деятельность корпорации пока существенно отстает от намеченных

планов. В начале своей деятельности корпорации не удалось полностью освоить выделенные средства. Так, в июне 2008 г. временно свободные средства были размещены на счетах восьми коммерческих банков, в декабре 2009 г. корпорация перечислила 66,4 млрд р. временно свободных средств в госбюджет. Предполагается, что в 2010–2012 гг. эти средства вновь будут переданы корпорации. Объем профинансированных инновационных проектов за период 2008–2009 гг. составил 31,8 млрд р. [29]. По состоянию на декабрь 2009 г. в РОСНАНО поступило 1356 запросов на финансирование проектов с общим объемом более 1,8 трлн р., в том числе из средств корпорации – свыше 1,1 трлн р. На официальных процедурах рассмотрения находится 237 проектов. Наблюдательный совет утвердил 61 проект, из которых 51 – производственный, 3 – информационных, 1 – образовательный [29]. В течение 2010 г. корпорация поддержала 35 инновационных проекта; 17 новых проектов (на сумму 44 млрд р., половина из которой составляет средства корпорации) были одобрены наблюдательным советом (рассчитано по [30]).

Корпорация активно участвует в развитии финансовой инфраструктуры рынка нанотехнологий. Наблюдательный совет РОСНАНО одобрил концепцию участия корпорации в пяти основных специализированных типах фондов: «посевных», нанотехнологий, малобюджетных проектов, отраслевых, международных нанотехнологий с привлечением иностранных инвесторов и ведущих международных управляющих компаний, а также в фондах, организованных в рамках межправительственных соглашений. Каждый тип фондов решает свой класс задач. В целом с помощью создания фондов РОСНАНО планирует привлечь дополнительные средства частных инвесторов из России и сформировать дополнительные рыночные механизмы содействия проектам на разных стадиях развития.

С появлением «посевных» фондов корпорация получает возможность инвестировать в проекты на более ранних стадиях НИР, т.е. существенно более рискованные, но, возмож-

но, и более прибыльные. «Посевные» фонды нанотехнологий позволят осуществлять инвестиционную поддержку проектов на ранней стадии (первичное внедрение перспективных разработок и в отдельных случаях финансирование НИОКР, необходимых для запуска нанотехнологической продукции в производство). Другие типы фондов обеспечат комплексную инвестиционную поддержку перспективным направлениям нанотехнологий в рамках отдельных компаний на этапе мелкосерийного производства, технологических кластеров или отраслей, а также трансферт передовых зарубежных технологий и привлечение средств международных инвесторов.

В апреле 2010 г. произошло важное событие – было заключено соглашение о взаимодействии между девятью ключевыми институтами развития, включая РОСНАНО, Внешэкономбанк и РВК, с целью обеспечения непрерывного финансирования инновационных проектов на всех стадиях инновационного цикла. Основными направлениями взаимодействия стали: финансовая поддержка инновационных проектов малых и средних предприятий на разных стадиях их осуществления, поиск перспективных проектов, выработка единых подходов к отбору, экспертизе и реализации проектов [30]. Данное соглашение – первый шаг по выстраиванию стройной системы институтов развития, без которой невозможно инновационное развитие.

Помимо общегосударственных институтов развития создаются отраслевые инвестиционные фонды, первый из которых в сфере информационных технологий – *Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий* (ОАО «Росинфокоминвест»). Он образован в 2007 г. для финансирования перспективных инновационных проектов и снижения проектных рисков на начальном этапе реализации и нацелен на развитие российской отрасли ИКТ за счет инвестиций в перспективные разработки и инновационные проекты на этапе стартапов [31].

Технико-внедренческие зоны (ТВЗ) являются нефинансовыми институтами раз-

вития в инновационной сфере. Современный этап развития ТВЗ начинается с июля 2005 г., когда был принят Федеральный закон № 116-ФЗ, регулирующий порядок создания и функционирования ОЭЗ. Цель ТВЗ – создание и реализация научно-технической продукции, доведение ее до промышленного применения, включая изготовление, испытание и реализацию опытных партий, а также создание программных продуктов, систем сбора, обработки и передачи данных, систем распределения вычислений и оказание услуг по внедрению и обслуживанию таких продуктов и систем. В ТВЗ реализуется концепция экономики знаний, ориентированная на интенсификацию инновационной деятельности, создание прогрессивного технологического уклада за счет превращения знаний в основополагающую производительную силу.

В настоящее время функционируют четыре ОЭЗ технико-внедренческого типа: в г. Санкт-Петербурге, Зеленоградском административном округе г. Москвы, г. Дубне (Московская область), г. Томске. Основными видами деятельности резидентов ТВЗ являются:

- точное и аналитическое приборостроение, медицинская техника, биотехнологии, разработка программных продуктов, электроники, средств связи, новых материалов (Санкт-Петербург);
- информационно-коммуникационные и электронные технологии, технологии производства новых материалов, нанотехнологии, биотехнологии, медицинские технологии (Зеленоград, Томск);
- информационные, ядерно-физические и нанотехнологии (Дубна) [11].

На текущий момент результаты деятельности ТВЗ относительно скромные и находятся в основном на стадии формирования необходимой инфраструктуры. К 2009 г. почти завершено строительство инновационной инфраструктуры в ТВЗ Дубны, Томска и Санкт-Петербурга. В Дубне и Томске введены в действие центры инноваций и технологий, объекты первой очереди инженерной, транспортной, инновационной и таможенной ин-

фраструктур. К началу 2010 г. на территории ТВЗ «Санкт-Петербург» было зарегистрировано 33 резидента, объем инвестиций составил 235 млн р., создано свыше 300 новых рабочих мест; в ТВЗ «Зеленоград» – 32 резидента, объем инвестиций – 1,1 млрд р., создано 540 новых рабочих мест и выпущено научно-технической продукции на сумму 1,7 млрд р.; в ТВЗ «Томск» было зарегистрировано 45 резидентов, объем инвестиций – 2 млрд р., создано около 800 рабочих мест, объем выпущенной продукции составил 500 млн р.; в ТВЗ «Дубна» зарегистрировано 50 резидентов, объем инвестиций – 414 млн р., создано 450 новых рабочих мест, выпущено научно-технической продукции на сумму 180 млн р. [11]. По сравнению с данными на конец 2008 г. заметный рост показателей наблюдается лишь в ТВЗ «Дубна» и ТВЗ «Зеленоград».

Проверка деятельности ТВЗ Счетной палатой РФ и Генпрокуратурой РФ выявила ряд финансовых нарушений. Так, в 2007–2008 гг. Счетная палата РФ установила случаи нецелевого и неэффективного использования бюджетных средств, направленных в ОЭЗ. Было отмечено, что РосОЭЗ не обеспечило своевременного и эффективного использования средств федерального бюджета на создание объектов инженерной и социальной инфраструктуры ОЭЗ. За период 2006–2008 гг. федеральное финансирование ОАО ОЭЗ составило 36,3 млрд р., при этом на 1 января 2009 г. остаток неиспользованных бюджетных инвестиций – 17,1 млрд р., т.е. более половины общей суммы [32]. В ходе проверки было установлено, что планы обустройства и соответствующего материально-технического оснащения ТВЗ «Дубна» и «Зеленоград» были приняты несвоевременно, что привело к увеличению сроков строительства инфраструктуры объектов и снижению планируемых объемов инвестиций со стороны компаний-резидентов. Кроме того, бизнес-планы резидентов в ряде случаев не содержали всей необходимой информации, а сами резиденты не располагали собственными ресурсами для осуществления инвестиционных проектов.

Генпрокуратурой РФ были выявлены нарушения графиков возведения объектов инженерной, транспортной, инновационной и иной инфраструктуры. В ряде случаев не создавались необходимые условия для привлечения частных инвестиций. Так, за два года деятельности ТВЗ «Зеленоград» зарегистрировано всего 11 предпринимателей, инвестировавших средства в ее развитие. При этом свою деятельность непосредственно на территории самой зоны осуществлял только один из них. Остальные предприниматели вели экономическую деятельность вне зоны. Как сообщили в Генпрокуратуре, «несмотря на это, результаты деятельности всех 11 предпринимателей суммировались РосОЭЗом в качестве показателей успешной работы особой экономической зоны, что привело к искажению представления об эффективности развития и функционирования этой территории» [33]. Аналогичная ситуация наблюдалась и в ТВЗ г. Томска.

Отмеченные негативные факты, а также сравнительно скромные результаты деятельности ТВЗ свидетельствуют о том, что институт ОЭЗ в нашей стране нуждается в правовом и организационном преобразовании. Вероятно поэтому в 2010 г. предпринята попытка осуществить иной подход к созданию нефинансовых институтов инновационного развития – активно разрабатывается принципиально новый проект – проект «Сколково». Это третья за последнее время попытка внедрить новую модель стимулирования инноваций (первая – закон о наукоградах в 1999 г., вторая – закон об ОЭЗ в 2005 г.).

Инновационный центр (наукоград) «Сколково» – научно-технический комплекс по разработке и коммерциализации новых технологий. Его цель – создание благоприятной среды для концентрации интеллектуального капитала, способного интегрировать инновации. Его основные задачи предполагают:

- апробацию новых подходов и новой экономической политики в области инноваций;
- проведение исследований по пяти приоритетным направлениям модернизации:

энергетика, информационные технологии, телекоммуникации, биомедицинские и ядерные технологии;

- разработку и коммерциализацию новых технологий;
- ведение исследовательской и образовательной деятельности [34].

В результате наукоград должен стать не только главным проектом модернизации России, но и локомотивом ее технологического развития.

В рамках первой задачи намечается апробация новых элементов налоговых и прочих преференций, а также новой системы управления. Предполагается, что Сколково будет иметь особый правовой и экономический статус, предусматривающий специальный правовой, административный, налоговый и таможенный режимы функционирования. Этот режим уже нашел отражение в недавно принятом Федеральном законе от 28.05.2010 № 244-ФЗ «Об инновационном центре “Сколково”» [34]. Что касается системы управления комплексом, то предполагается, что она будет развиваться на принципах ГЧП: государство не будет вмешиваться в процесс оперативного управления, но создаст необходимые инфраструктурные условия для функционирования.

В рамках второй задачи уже инициированы и реализуются некоторые проекты в приоритетных направлениях модернизации: три проекта в области развития ядерных технологий, шесть проектов в области компьютерных технологий и энергоэффективности и ресурсосбережения, четыре проекта в области телекоммуникаций и космических технологий [34]. По другим источникам президиум комиссии по модернизации и технологическому развитию провел обсуждение четырех инновационных проектов для Сколково (из 50 представленных) и одобрил один проект в сфере «облачного программирования». Разработчики проекта намерены развивать три направления: «облачные» вычисления (технологии, позволяющие осуществлять сложные математические операции на мощностях десятков или сотен тысяч компьютеров по всему

миру через Интернет), компьютерное распознавание речи и технологии передачи изображений через Интернет [35]. По данным официального сайта Сколково, на декабрь 2010 г. утверждено 16 резидентов, проекты которых относятся к биотехнологии, медицине, разработке новейших технологий [36].

Что касается реализации третьей задачи комплекса, то именно она, т.е. коммерциализация научных разработок, является отличительной особенностью проекта. Сколково станет единым центром сбора, анализа и коммерциализации инновационных проектов и разработок в отличие от существующих структур, организованных по профильному или отраслевому принципу. По мнению президента Фонда «Сколково» В. Вексельберга, проект нацелен на работу с компаниями на ранней стадии (стартап) и займет свою нишу наряду с другими структурами, поддерживающими венчурные проекты, как РВК, или на стадии создания производства, как РОСНАНО. Сколково будет гармонично сочетать все элементы инновационного процесса: венчурные и «посевные» фонды, бизнес-инкубаторы, технопарки и технологический исследовательский университет. Это необходимо для того, чтобы поддерживать исследовательскую деятельность, с одной стороны, и формировать определенный спрос на инновационную продукцию, с другой [36]. По мнению некоторых специалистов, от уже существующих академгородков проект «Сколково» отличает использование принципа смешанного финансирования (государственного и частного), а от технопарков – принципа смешанного управления с приоритетом рыночных методов [36, 37].

Общий объем финансирования проекта оценивается в 4–6 млрд долл. В 2010 г. на поддержку одобренных проектов и проектирование комплекса планируется затратить более 4 млрд р., в 2011 г. – 15 млрд, в 2012 г. – 22 млрд, в 2013 г. – 17,1 млрд р. [36]. По словам В. Вексельберга, существует договоренность с Минфином России о выделении 85 млрд р. на период 2011–2014 гг. [36]. Финансирование создания инфраструктуры, разработки

проектной документации по некоммерческим объектам и научной инфраструктуры будет производиться из федерального бюджета. Остальные объекты, большинство из которых относятся к коммерческой инфраструктуре, включая ряд социальных объектов, будут обеспечиваться в рамках софинансирования.

В связи с созданием Сколково вносятся поправки в действующее законодательство: налоговый, градостроительный и земельный кодексы, законы об общих принципах организации местного самоуправления, об общих принципах организации органов государственной власти субъектов РФ, о рекламе, о техническом регулировании, о таможенном тарифе, о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Как было отмечено на заседании круглого стола Комитета Государственной Думы по науке и наукоемким технологиям, для запуска стандартной инновационной экономики нужно изменить около 109 законов и принять дополнительно 9–13 новых. При этом необходим единый координирующий межведомственный орган исполнительной власти [38]. Это предложение в корне меняет существующий порядок регулирования инновационной деятельности, при котором задействован ряд административных структур. Сегодня нормативно-правовое регулирование деятельности наукоградов возложено на Министерство образования и науки РФ, регулирование деятельности ОЭЗ ТВТ – на Министерство экономического развития РФ, технопарков в сфере высоких технологий – на Министерство связи и массовых коммуникаций РФ.

В настоящее время вокруг проекта «Сколково» развернулась бурная дискуссия, в ходе которой специалисты и практики дают неоднозначные оценки этого проекта. Как правило, преобладают критические замечания.

Основные критические замечания касаются целевой установки проекта – служить локомотивом технологической модернизации российской экономики. Ее осуществление вряд ли возможно по ряду причин, среди которых наиболее существенная – отсутствие

спроса на инновации со стороны промышленности. В сырьевой экономике, которая сложилась в результате перестройки, практически не осталось собственных высокотехнологичных производств и особенно производств полного цикла. При низком уровне конкуренции существующие крупные компании нацелены на борьбу за ресурсы, а не потребителя. В этой связи внедрение инноваций становится для бизнеса второстепенной и затратной задачей. Более того, при существующем низком уровне технологического развития базовых секторов экономики инновации остаются заложниками состояния промышленной среды. Отсталость производства накладывает ресурсные и спросовые ограничения не только на потенциал освоения производства новой продукции, но и на потенциал спроса на результаты научных разработок [10].

Кроме того, оспаривается идея коммерциализации науки. Отсутствие собственной научной школы в Сколково, с одной стороны, и научных связей с научными школами в уже существующих научных центрах, академгородках и т.п., с другой, делает проблематичной задачу проведения научно-исследовательских разработок. Более того, по мнению ряда специалистов, современные тенденции развития науки демонстрируют процесс перераспределения от локализованных институтов или научных центров к сетевому режиму. При этом активно используются современные средства связи: телекоммуникации, телеконференции, аутсорсинг, Интернет, система распределенных вычислений GRID, система GLORIAD. Таким образом, мировая тенденция состоит в отходе от закрытости и переходе к глобальным инновационным сетям, в переоценке значимости различных научных центров [39, 40]. Исходя из этого эффективнее и дешевле было бы развивать сложившиеся российские наукограды и единую систему связи между ними. Что касается принципа коммерциализации научных результатов, то он может уничтожить фундаментальную науку как таковую в угоду отдельным прибыльным результатам. Уже сегодня высказывается мнение о том,

что, например, создание частной космической ракеты за 10 млн долл. для космических туристов – живой пример решения инновационной сверхзадачи, а при наличии нескольких таких проектов Сколково оправдывает себя [41]. Но неужели ради такой задачи стоит разрабатывать миллиардный проект? По мнению В. Вексельберга, покупателями инновационного продукта могут стать глобальные компании, в частности в области информационных технологий, – Microsoft, Cisco, Nokia [36]. Из этого следует, что Сколково фактически будет обслуживать интересы международных ТНК, получая при этом финансирование из российского бюджета.

Еще одна проблема, порожденная проектом, – перспективы развития ТВЗ. В ближайшее время с внедрением проекта «Сколково» так или иначе встанет вопрос о взаимном сосуществовании и координации инновационной деятельности с уже функционирующими технико-внедренческими зонами. Оттягивание бюджетных средств на проект может существенно замедлить дальнейшее развитие ТВЗ и снизить их эффективность.

Таким образом, реализация проекта «Сколково» больше создает проблем в различных сферах, чем решает существующие.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ текущей ситуации развития институтов ГЧП в инновационной сфере выявил следующие особенности.

Во-первых, наблюдается интенсивный процесс формирования институциональной среды, который нельзя назвать позитивным. Несмотря на усилия по совершенствованию действующего законодательства и созданию новых организационных структур, нерешенных проблем остается значительно больше, нежели имеющихся положительных результатов. В целом прослеживается тенденция значительного опережения образования новых

организационных структур в ущерб развитию правовой базы. К нерешенным задачам в области законодательства можно отнести принятие единого закона о ГЧП, чтобы законодательно определить понятие ГЧП как объекта государственного регулирования, зафиксировать функции институтов ГЧП, урегулировать права (на классические объекты собственности и объекты интеллектуальной собственности) и обязанности сторон при реализации партнерства и т.п. Если говорить в целом, то нужна доработка нормативно-правовой базы и четкое определение ГЧП в России, с одной стороны, и законодательное регулирование отношений в сфере ГЧП, включая разграничение полномочий и обязательств бизнеса и государства, с другой. Пока существует большое число законодательных инициатив, касающихся развития ГЧП в конкретных сферах экономики (инновации, особые экономические зоны и пр.), и в каждой из них предлагается инициировать свой единый закон, регламентирующий различные отношения сторон. На наш взгляд, такие предложения являются ошибочными, поскольку законодательно рассматривают конкретную сферу экономики изолированно от других. Если в дальнейшем придерживаться подобной практики законотворчества, то вряд ли можно ожидать создания эффективной системы законодательства.

Во-вторых, в области создания институциональной среды в инновационной сфере Россия пошла не по пути заимствования институтов, а по пути создания новых. При этом функции некоторых из них четко определены далеко не всегда, они дублируют друг друга и со временем передаются другим структурам. Налицо развитие тенденции отхода от целевых установок, заявленных в момент образования некоторых институтов. Несовершенство действующего законодательства, а также другие субъективные причины способствуют появлению негативных моментов в работе действующих институтов. Выявлены факты финансовых злоупотреблений, нецелевого использования денежных средств и т.п. Поэтому выдвигается множество предложений по

совершенствованию функционирования существующих институтов и созданию новых. Речь идет о едином центре управления ГЧП, целевом фонде поддержки ГЧП, едином федеральном органе координации производства инноваций, федеральном агентстве венчурных и прямых инвестиций и т.п. Предложения по созданию единого координирующего органа, с одной стороны, призваны преодолеть существующую ведомственную разобщенность, а с другой – дают противоположный эффект, поскольку инициируются в отдельно взятых сферах деятельности изолированно друг от друга. Таким образом, особенность текущей ситуации создания институциональной среды ГЧП состоит в рассогласованном развитии всех ее элементов. Согласование всех элементов среды – крайне важная и насущная проблема ближайшего будущего. Однако предложения по созданию системы институтов ГЧП как единой организационной структуры не встречаются даже в научной литературе. На наш взгляд, без создания такой иерархической системы невозможно ожидать эффективного функционирования каждого института.

Другой особенностью текущего развития ГЧП является практически полное отсутствие работоспособной системы управления. В научной литературе имеются предложения по внедрению некоторых рычагов управления в виде заимствования западного опыта индикативного планирования или создания единого координирующего органа по вопросам ГЧП типа министерства или единого агентства [1, 3, 8, 9]. Однако практического внедрения эти предложения не получили. А без решения этой проблемы невозможно ожидать эффективного функционирования ГЧП в России.

Подводя итог, можно сказать, что эффективность ГЧП, на наш взгляд, определяется развитием трех составляющих: необходимых институтов как элементов единой системы, механизма согласования их взаимодействия и системы управления. Пока мы находимся на стадии формирования необходимой институциональной среды. Задача этого этапа – не увеличение числа созданных институтов или

диверсификация их функций, а четкое разграничение сфер влияния и выполнение поставленных задач. Пока не наблюдается ни того, ни другого. Современное положение можно охарактеризовать крылатым в России выражением: «Хотели как лучше, а получилось...». Окончание фразы всем хорошо известно.

Литература

1. Материалы Первого российского экономического конгресса. М.: ИЭ РАН, 2009.
2. Кокорев Р.А. Роль институтов в диверсификации экономики Российской Федерации (www.un.org/esa/policy/eitconference/2apram_report_kokorev_rus.pdf).
3. Полтерович В.М. Проблема формирования национальной инновационной системы // Экономика и математические методы. 2009. Т. 45. № 2.
4. Государственно-частное партнерство в инновационных системах / Под ред. С.Н. Сильвестрова. М.: URSS, 2008.
5. Рюмин А.И. Развитие инновационного кластера в рамках частно-государственного партнерства // Проблемы прогнозирования. 2009. № 4.
6. Стратегия модернизации российской экономики. Под ред. В.М. Полтеровича. СПб.: Алетейя, 2010.
7. Полтерович В.М. Элементы теории реформ. М.: Экономика, 2007.
8. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство. Т. 1, 2. М.: ИМЭМО РАН, 2009.
9. Зельднер А.Г. Партнерские отношения государства, бизнеса и общества в условиях смешанной экономики. М.: Экономические науки, 2010.
10. Дементьев В.Е. Борьба за нанотехнологическое лидерство: США, ЕС, Китай, Россия // Журнал новой экономической ассоциации. 2010. № 3–4.
11. Алтаов А.А., Пушкин А.В., Джапаридзе Р.М. Государственно-частное партнерство. Механизмы реализации. М.: Альпина Паблишерз, 2010.
12. ОАО ОЭЗ (www.oao-oez.ru).
13. Материалы совещания Внешэкономбанка, региональных центров государственно-частного партнерства и участников рынка проектов ГЧП. Москва, декабрь 2009 (www.veb.ru/ru/ppp).
14. Материалы международной конференции «Государственно-частное партнерство: новые возможности для развития инфраструктуры в странах с переходной экономикой». М., 2008.
15. Николаев А.И. Государственно-частное партнерство в РФ: экономическое содержание и правовое обеспечение // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2007. № 1–2.
16. Дайте дорогу инновациям в России. Институт региональных инновационных систем (www.innosys.spb.ru/?tpl=Print&id=861&folder=100).
17. Частные вложения в инновационный малый бизнес сократились вдвое // Московский комсомолец. 2009. 25 июля.
18. Инновациям нужен «папа» // Наука и технологии России. 22.10.2009 (www.tusur.ru/ru/centers/ckr/news.html&path=2009/10/55.html).
19. Наука и технологии России. 19.10.2009 (http://strf.ru/material.aspx&d_no=24704&CatalogId=2237print=1).
20. Инвестиционный фонд РФ (www.minregion.ru/invest_phound).
21. Фуриц М.А. Инвестиционный фонд и финансовый кризис // Аграрный эксперт. 2009. № 2.
22. Кричевский Н. Миф или ширма? Чем стало государственно-частное партнерство в России // Московский комсомолец. 2009. 11 ноября.
23. Внешэкономбанк (www.veb.ru/ru).
24. Венчурные фонды (www.rusventure.ru/investments/funds).
25. Инвестиционные проекты – ОПОРА-КРЕДИТ (www.opora-credit.ru/invest/projects).
26. Генеральная прокуратура РФ // Новости. 24.02.2009 (http://genproc.gov.ru/new/news_9093).
27. Агамирзян И.Р. РВК в структуре экосистемы технологического бизнеса России (www.rusventure.ru/press-service/massmedia).
28. Стратегия деятельности Государственной корпорации «Российская корпорация нанотехнологий» до 2020 года (www.rusnano.com/document.aspx/download/15411).

-
29. Чубайс А. Объем инвестиций РОСНАНО в инновационные проекты составил 31,8 млрд р. (www.chubais.ru/worleplace/new/view/5238).
 30. ОАО «РОСНАНО» (www.rusnano.com).
 31. Инвестиционная декларация открытого акционерного общества «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий» (www.Rosinfocominvest.ru/invest-declaration).
 32. www.asninfo.ru/asn/57/14921
 33. РИА «Росбизнесконсалтинг» (www.sibai.ru/content/view/1571/1734).
 34. Кремниевая долина Сколково (www.siliconvalley-skolkovo.ru).
 35. Первым проектом иннограда в Сколково станет «облачное программирование» // GZT.RU. 12.06.2010 (www.gzt.ru/310262html).
 36. Сайт фонда «Сколково» (www.i-gorod.com).
 37. Алдонин С. Проект «иннограда» претерпевает трансформацию. PolitOnline (www.politonline.ru).
 38. Дума об инновациях // Наука и технологии России. 09.06.2010 (<http://strf.ru>).
 39. От нацпроектов до силиконовой долины // Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования. 23.04.2010 (www.rusrand.ru).
 40. Дежина И.Г. Страна на окраине Сколково // Независимая газета. 2010. 9 июня.
 41. Механик А. «Сколково» — одиночество // Эксперт Online. 13.05.2010 (www.expert.ru).
 42. Клейнер Г.Б., Качалов Р.М., Нагрудная Н.Б. Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории // Наука. Инновации. Образование. Вып. 7. «Кластеризация предприятий: состояние и перспективы». М.: Федеральное агентство по науке и инновациям, 2008.

Рукопись поступила в редакцию 01.02.2011 г.

ФОРМЫ ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ВИРТУАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ: ПОПЫТКА КЛАССИФИКАЦИИ

И.Д. Котляров

В статье уточняются термины «электронное предприятие», «традиционное предприятие», «виртуальное предприятие» и «сетевое предприятие». Предложено отличать электронные предприятия от традиционных по форме внутрифирменных и внешних потоков. Разработана двухкритериальная классификация современных форм ведения бизнеса. Предложена система классификации предприятий по использованию традиционных и электронных инструментов предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: электронное предприятие, интернет-предприятие, традиционное предприятие, виртуальное предприятие, сетевое предприятие, форма ведения бизнеса.

Использование интернет-технологий позволяет существенно повысить эффективность хозяйственной деятельности, и поэтому те или иные инструменты электронной экономики активно внедряются в повседневную практику фирм. Осмыслению феноменов информатизации и интернетизации экономики посвящено множество работ (разумеется, приведем исчерпывающий библиографический список не представляется возможным, укажем прежде всего (Багиев и др., 1998; Баев, 2003; Бугорский, 2006; Бугорский, Ястребов, 2008; Вютрих, Филипп, 1999; Данилова, 2005; Зуев, Мясникова, 2004; Курицкий, 2000; Па-

© Котляров И.Д., 2011 г.

-
29. Чубайс А. Объем инвестиций РОСНАНО в инновационные проекты составил 31,8 млрд р. (www.chubais.ru/worleplace/new/view/5238).
 30. ОАО «РОСНАНО» (www.rusnano.com).
 31. Инвестиционная декларация открытого акционерного общества «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий» (www.Rosinfocominvest.ru/invest-declaration).
 32. www.asninfo.ru/asn/57/14921
 33. РИА «Росбизнесконсалтинг» (www.sibai.ru/content/view/1571/1734).
 34. Кремниевая долина Сколково (www.siliconvalley-skolkovo.ru).
 35. Первым проектом иннограда в Сколково станет «облачное программирование» // GZT.RU. 12.06.2010 (www.gzt.ru/310262html).
 36. Сайт фонда «Сколково» (www.i-gorod.com).
 37. Алдонин С. Проект «иннограда» претерпевает трансформацию. PolitOnline (www.politonline.ru).
 38. Дума об инновациях // Наука и технологии России. 09.06.2010 (<http://strf.ru>).
 39. От нацпроектов до силиконовой долины // Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования. 23.04.2010 (www.rusrand.ru).
 40. Дежина И.Г. Страна на окраине Сколково // Независимая газета. 2010. 9 июня.
 41. Механик А. «Сколково» — одиночество // Эксперт Online. 13.05.2010 (www.expert.ru).
 42. Клейнер Г.Б., Качалов Р.М., Нагрудная Н.Б. Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории // Наука. Инновации. Образование. Вып. 7. «Кластеризация предприятий: состояние и перспективы». М.: Федеральное агентство по науке и инновациям, 2008.

Рукопись поступила в редакцию 01.02.2011 г.

ФОРМЫ ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ВИРТУАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ: ПОПЫТКА КЛАССИФИКАЦИИ

И.Д. Котляров

В статье уточняются термины «электронное предприятие», «традиционное предприятие», «виртуальное предприятие» и «сетевое предприятие». Предложено отличать электронные предприятия от традиционных по форме внутрифирменных и внешних потоков. Разработана двухкритериальная классификация современных форм ведения бизнеса. Предложена система классификации предприятий по использованию традиционных и электронных инструментов предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: электронное предприятие, интернет-предприятие, традиционное предприятие, виртуальное предприятие, сетевое предприятие, форма ведения бизнеса.

Использование интернет-технологий позволяет существенно повысить эффективность хозяйственной деятельности, и поэтому те или иные инструменты электронной экономики активно внедряются в повседневную практику фирм. Осмыслению феноменов информатизации и интернетизации экономики посвящено множество работ (разумеется, приведем исчерпывающий библиографический список не представляется возможным, укажем прежде всего (Багиев и др., 1998; Баев, 2003; Бугорский, 2006; Бугорский, Ястребов, 2008; Вютрих, Филипп, 1999; Данилова, 2005; Зуев, Мясникова, 2004; Курицкий, 2000; Па-

© Котляров И.Д., 2011 г.

ринов, 2002; Стрелец, 2006; Gruberova, 2009; Mikolas, Wozniakova, 2009; Zwass, 1996, 2003), однако ряд вопросов пока не имеет решений.

К числу этих вопросов относятся:

- выбор адекватной терминологии для описания разных форм организации бизнеса, представленных в современной информационной экономике. В частности, такие термины, как электронное предприятие и интернет-предприятие, фактически функционируют на правах синонимов. Не всегда ясен смысл, вкладываемый в понятие «виртуальное предприятие» (в отдельных источниках оно используется в качестве синонима электронного предприятия; кроме того, по умолчанию авторы полагают, что виртуальная организация бизнеса свойственна исключительно электронной экономике);

- неясность критериев, по которым следует разграничивать традиционные и электронные предприятия. Основное внимание исследователей в области классификации уделялось, как это ни удивительно, не поиску критериев разграничения этих типов компаний, а разработке типологии электронных предприятий (Zwass, 1996). Соответствующие термины в большинстве случаев используются в научных и учебных текстах как интуитивно понятные (и так оно и есть на самом деле), однако с теоретической точки зрения такой подход, безусловно, удовлетворительным не является.

Настоящая статья посвящена попытке решения этих проблем.

Отметим, что сформулированные задачи имеют классификационную природу, и на первый взгляд может показаться, что их решение мало интересно с теоретической точки зрения, а с практической – не имеет никакой ценности. Однако это не так. Построение явной и недвусмысленной классификации предприятий, функционирующих в виртуальном пространстве, позволяет лучше понять сущность их деятельности, а классификация предприятий по степени использования инструментов электронного бизнеса может лечь в основу официальной (признанной на госу-

дарственном уровне) классификации традиционных, электронных и переходных компаний. Эта классификация в свою очередь могла бы быть полезна, например, для целей статистики (в частности, для анализа глубины проникновения электронных инструментов ведения бизнеса в практику предпринимательской деятельности в данной стране).

ЭЛЕКТРОННОЕ И ТРАДИЦИОННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

Для начала сделаем попытку определить понятие «предприятие» в соответствии с целями нашего исследования. Традиционно предприятие трактуется как «обособленный имущественный комплекс, с нефиксированным сроком существования, на котором осуществляется скоординированная целенаправленная деятельность в сфере удовлетворения потребностей общества в товарах и услугах, а также в сфере воспроизводства собственных ресурсов, организованный для ведения хозяйственной деятельности» (Клейнер и др., 1997, с. 283). Иногда эта трактовка сужается путем внесения уточнения «обладающий правами юридического лица», однако, на наш взгляд, это уточнение излишне и носит искусственный характер. С другой стороны, можно было бы уточнить, что данный имущественный комплекс в рамках осуществляемой им хозяйственной деятельности формирует единую внутреннюю среду (этим подчеркивается, что предприятие представляет собой не только комплекс активов, но и комплекс отношений), а также взаимодействует с внешней средой как единое целое. Это уточнение связано с тем, что, как будет показано далее, механизм формирования внутренней среды предприятия и его взаимодействия с внешней средой важен для выделения традиционных, виртуальных и электронных предприятий.

Под электронным предприятием мы предлагаем понимать компанию, которая вза-

имодествует с внешней средой и формирует свою внутреннюю среду исключительно посредством информационных технологий. Это означает, что у данной фирмы все внутренние и внешние потоки (товарные, человеческие, денежные и услуг) реализуются в форме информационных потоков, для передачи которых используются электронные каналы связи. Отличительные признаки электронной компании следующие (разумеется, нижеприведенный перечень не претендует быть исчерпывающим и призван показать наиболее яркие черты электронной фирмы, отличающие ее от традиционного предприятия):

1) продукт, распространяемый компанией, имеет информационную природу (книги, фильмы, аудиозаписи, компьютерные программы, графические продукты и т.д.) и закупается (или самостоятельно производится) и поставляется потребителям в цифровом виде по интернет-каналам (т.е. не имеет традиционного материального носителя). Выполнение этого условия означает также, что компании не нужны традиционные торговые помещения (выбор товара и заключение сделки происходит через сайт фирмы) и складские площади (товар хранится на жестких дисках, доступ к которым покупателям предоставляется после заключения сделки);

2) оплата товара потребителями осуществляется при помощи электронных платежных инструментов дистанционно (электронные деньги, оплата через сайт компании по банковской карте, SMS-платежи и т.д.);

3) внутренняя среда компании имеет распределенную природу (если несколько упростить ситуацию, это означает, что ее сотрудники работают удаленно и взаимодействуют друг с другом при помощи цифровых каналов связи). Выполнение этого условия ведет к тому, что у компании нет потребности в традиционных производственных и офисных площадях.

Важно отметить, что понятие «электронное предприятие» не является синонимом термина «интернет-предприятия». Дело в том, что в интернет-компаниях все взаимодействие

со своей внешней и внутренней средой происходит по интернет-каналам, тогда как электронное предприятие может задействовать все многообразие электронных каналов связи. Таким образом, интернет-предприятие является частным случаем электронного предприятия.

Такой подход к электронному предприятию позволяет «от противного» дать определение «традиционного» предприятия, у которого внутрифирменные и внешние потоки (товаров, услуг, денег и людей) имеют неинформационную природу. Признаки такого предприятия таковы:

- использование традиционных производственных активов;
- владение офисными, производственными, торговыми и складскими площадями (или аренда), на которых трудится собственный штат работников;
- выпуск (или продажа) реального (осязаемого) товара или услуги (под осязаемой услугой понимается такая услуга, которая требует непосредственного физического взаимодействия заказчика и исполнителя и не может быть оказана посредством сети Интернет).

Это позволяет сформулировать перечень критериев, обуславливающих разницу между электронными и традиционными предприятиями. Эти различия отображены в табл. 1.

В настоящее время в деятельности большинства предприятий в различных комбинациях сочетаются элементы как традиционных, так и электронных технологий бизнеса, что затрудняет разграничение между традиционными и электронными предприятиями. Для решения проблемы этого разграничения какого-либо общепринятого алгоритма, насколько известно автору, пока предложено не было. На практике чаще всего встречаются два подхода.

1. Выделяются два типа предприятий – традиционные и электронные, при этом все компании, использующие интернет-технологии, автоматически относятся к электронным. Такой подход, на наш взгляд, чрезмерно радикален, так как, во-первых, очевидно, что наличие своего сайта еще не делает компанию

интернет-предприятием, а во-вторых, он легко обратим – с равным успехом можно любую интернет-компанию, обладающую реальными активами, отнести к традиционным предприятиям (Алексунин, Родигина, 2007).

2. Выделяются три типа предприятий – традиционные, интернет- и смешанные компании. Эта классификация более логична, однако обладает недостатком: подавляющее большинство фирм приходится относить к смешанным, что снижает ценность данной классификации.

Из вышесказанного следует, что проблема классификации предприятий по критерию среды ведения бизнеса требует большей детализации. Такую развернутую классификацию можно было бы построить на основе табл. 1. Методика могла бы иметь следующий вид: для каждого выделенного типа потоков (товаров, услуг, информации, денег и людей) можно задать три типа организации – традиционный, электронный и смешанный. Смешанный способ организации означает, что либо в разных ситуациях используются разные типы организации потоков (например, во внутренней среде информационные потоки передаются по каналам связи, а для общения с поставщиками исполь-

зуются личные встречи), либо компания может применять разные формы потоков в одной и той же ситуации (например, для оказания консультационных услуг могут использоваться как каналы связи, так и личные встречи).

Такой подход к классификации позволил бы выделить разные способы организации потоков, однако его существенным недостатком является, по нашему мнению, трудность (или даже бессмысленность) применения на практике и ее чрезмерная дробность: легко подсчитать, что данная модель позволяет выделить 243 типа предприятий.

По мнению автора, целесообразно ограничиться сверткой потенциально возможных 243 видов до шести реально встречающихся на практике разновидностей компаний по степени сочетания в их деятельности традиционных и электронных инструментов ведения бизнеса (эти разновидности компаний перечислены ниже). В качестве критерия разграничения выступает способ организации потоков во взаимодействии компании и потребителя (именно эти потоки имеют наибольшее значение для предприятия).

1. Традиционные предприятия. Их характеристики:

Таблица 1

Организация потоков в традиционных и электронных предприятиях

Вид внутренних и внешних потоков	Традиционное предприятие	Электронное предприятие
Информационные потоки	Реализуются в виде обмена информации путем непосредственного общения или передачи информации на материальных носителях (бумажный документооборот)	Реализуются в виде обмена информацией (внутри фирмы и между фирмой и внешней средой) по электронным каналам связи (виртуальное общение и электронный документооборот)
Товарные потоки	Движение материальных объектов, воплощающих потребительские свойства, внутри фирмы и между фирмой и внешней средой	Товар в виде информации перемещается по электронным каналам связи
Потоки услуг	Представляют собой непосредственное взаимодействие компании с потребителем	Оказываются дистанционно по электронным каналам связи
Потоки людей	«Реальное» движение людей внутри предприятия и между фирмой и внешней средой	Реализуется в виде потока запросов на сайт компании и (или) общения на ее форуме в Интернете
Денежные потоки	Движение наличных или безналичных средств, требующее совершения традиционных банковских операций (бумажный банковский документооборот)	Электронные платежи, не требующие наличных денег и бумажного документооборота

- обладание (собственность или аренда) традиционными офисными, торговыми и складскими площадями;

- наличие персонала, работающего в торговых, производственных и тому подобных помещениях компании;

- торговля осязаемым товаром (включая информационные продукты на материальном носителе) или услугой;

- торговля на торговых площадях компании;

- отказ от использования интернет-технологий.

Несмотря на повсеместное проникновение интернет-технологий, эта форма ведения бизнеса не является в наши дни атавизмом и имеет собственную нишу. Речь идет о тех сферах деятельности и сегментах рынка, в которых затраты на внедрение интернет-технологий превышают возможную выгоду от их использования. В первую очередь речь идет о компаниях, предлагающих товары и услуги целевой аудитории, не имеющей доступа к Интернету, или тем, кто не умеет им пользоваться (например, магазины церковной литературы, направленные на пожилых и престарелых людей). Кроме того, к этой же категории относятся компании, товары которых потребителям не придет в голову заказывать по Интернету (киоск-пирожковая у метро).

Эти компании могут эволюционировать в квази-традиционные (например, в том случае, если компания желает расширить свой целевой рынок).

2. Квазитрадиционные предприятия. Их отличительные признаки:

- обладание (собственность или аренда) традиционными офисными, торговыми и складскими площадями;

- наличие персонала, работающего в торговых, производственных и тому подобных помещениях компании;

- торговля осязаемым товаром (включая информационные продукты на материальном носителе) или услугой;

- торговля ведется на торговых площадях компании;

- наличие своего веб-сайта, выполняющего рекламно-информационные функции (каталог товаров, адрес и часы работы магазинов), но торговля через веб-сайт не ведется. Информация о наличии товара не приводится на сайте.

Эта форма организации бизнеса оправдана в следующих случаях:

- товар значим для потребителя, и он не желает покупать его только на основе информации, размещенной в Интернете, предпочитая лично ознакомиться с характеристиками продукта (пример: торговля автомобилями);

- затраты на организацию полноценного интернет-магазина существенно превышают доход от его использования (например, ресторан, не желающий инвестировать в создание своей службы доставки);

- товар или услуга не может быть продан (предоставлена) по каналам Интернета (ателье по пошиву одежды, парикмахерская). С развитием интернет-технологий число товаров и услуг, которые могут быть предоставлены по интернет-каналам, будет расширяться, вследствие чего эти компании смогут переходить в разряд смешанных.

3. Смешанные предприятия первого типа (традиционно-электронные). Их признаки:

- традиционные активы, необходимые для ведения профильной производственно-реализационной деятельности (включая собственные или арендованные торговые магазины, склады и офисные площади), компания также осуществляет продажу своих товаров через собственный интернет-магазин;

- торговля осязаемым товаром (включая информационные продукты на материальном носителе).

Как правило, это крупная компания, работающая с широкой аудиторией и предлагающая товар, который может быть приобретен исключительно на основе информации о нем без личной проверки его характеристик (например, книги), изначально возникшая как традиционная, но ощущающая необходимость во внедрении торговых интернет-технологий для удержания и расширения своей аудитории (пример: Санкт-Петербургский Дом книги).

4. Смешанные предприятия второго типа (электронно-традиционные). Их характеристики:

- торговля исключительно через свой веб-магазин, обладают складами продукции, готовой к отгрузке, и точками выдачи заказов, где клиенты могут самостоятельно получить и оплатить купленный товар (и сэкономить время и деньги на курьерской доставке товара на дом);
- торговля осязаемым товаром (включая информационные продукты на материальном носителе).

Зачастую эти предприятия являются итогом эволюции квазиэлектронных предприятий, столкнувшихся с проблемой отсутствия заказанных покупателями товаров у своих поставщиков (и вследствие этого вынужденных организовать склады с продукцией) и с нежеланием покупателей оплачивать высокую стоимость доставки, из-за чего клиенты отказываются от размещения небольших заказов (и по этой причине компании приходится создавать точки выдачи заказов) (пример: книжный магазин Ozon).

5. Квазиэлектронные предприятия. Сущность этой бизнес-модели:

- торговля исключительно через свой интернет-магазин;
- офисные, складские и торговые помещения отсутствуют;
- товар закупается у поставщиков только в случае поступления заказа на него от клиента;
- товар высылается покупателю по почте или доставляется курьером;
- возможна оплата товара без использования электронных платежных средств (например, банковским переводом, наложенным платежом при получении на почте или наличными курьеру);
- торговля осязаемым товаром (включая информационные продукты на материальном носителе).

Это классический вариант электронного магазина для реальных товаров. При росте масштабов деятельности и увеличении

ассортимента может эволюционировать в электронно-традиционное предприятие.

6. Электронные предприятия. Их признаки:

- торговля исключительно через свой интернет-магазин;
- офисные, складские и торговые помещения отсутствуют;
- торговля товаром в цифровой форме;
- товар хранится на сервере компании и скачивается непосредственно с него клиентом при подтверждении оплаты;
- платеж производится при помощи электронных средств оплаты (дебетовой или кредитной картой через платежную систему, по SMS, через платежный терминал или с использованием электронных денег).

Это классический интернет-магазин. Эту форму ведения бизнеса можно использовать только для цифровых товаров (электронных книг, аудио- и видеозаписей, программных продуктов и т.д.).

Как нам представляется, данная классификация более наглядна и полнее отражает специфику предприятий, использующих в своей деятельности традиционные и электронные технологии.

Предприятия, отнесенные к первой и второй группе предложенной выше классификации (традиционные и квазитрадиционные), принадлежат к традиционной модели ведения бизнеса (с опорой на обладание традиционными активами, торговлю через традиционные каналы распределения и работой с осязаемыми товарами).

Традиционно-электронные и электронно-традиционные предприятия относятся к смешанной модели, они сочетают в своей работе как традиционный, так и электронный инструментарий. Эта схема оптимальна для компаний, которые работают с реальными товарами и ориентированы на работу с широким кругом потребителей, так как она позволяет (как отмечалось выше) использовать достоинства как традиционных, так и электронных магазинов (табл. 2), при этом в значительной мере уравновешивая их недостатки.

Таблица 2

Сравнительный анализ преимуществ и недостатков различных типов предприятий

Тип предприятия	Достоинства	Недостатки
Традиционное	<ul style="list-style-type: none"> • Возможность для покупателя лично проверить характеристики товара. • Возможность немедленно приобрести и получить товар при условии его наличия. • Возможность личного контакта с покупателями, а в случае небольшого магазина – личные отношения с постоянными клиентами. • Возможность у продавца организовывать промо-акции и рекламные мероприятия в собственных магазинах 	<ul style="list-style-type: none"> • Необходимость идти в магазин для того, чтобы совершить покупку. • Большие затраты времени на процесс покупки (ожидание продавца при большом наплыве покупателей, ожидание в очереди на оплату и т.д.). • Высокие издержки продавца на приобретение (аренду) торговых, офисных и складских площадей, что ведет к высокой стоимости товара. • Целевая аудитория магазина ограничивается потребителями, проживающими в его зоне доступности
Квазитрадиционное	<ul style="list-style-type: none"> • Возможность получения информации о наличии и стоимости товара без посещения магазина. • Возможность лично проверить характеристики товара. • Возможность немедленно приобрести и получить товар при условии его наличия. • Возможность сократить время обслуживания в магазине путем размещения предварительного заказа. • Возможность донести информацию о своем товаре и своей торговой точке широкому кругу покупателей за пределами местонахождения магазина и расширение аудитории. • Возможность личного контакта с покупателями, а в случае небольшого магазина – личные отношения с постоянными клиентами 	<ul style="list-style-type: none"> • Необходимость идти в магазин для того, чтобы совершить покупку. • Высокие затраты времени на процесс покупки (ожидание продавца при большом наплыве покупателей, ожидание в очереди на оплату и т.д.). • Высокая стоимость товара из-за высоких издержек продавца на приобретение традиционных активов и поддержку сайта
Традиционно-электронное	<ul style="list-style-type: none"> • Покупатели, проживающие в месте нахождения магазина, могут лично проверить качество товара и, при желании, приобрести товар лично (что дает возможность немедленно получить товар и позволяет избавиться от издержек на доставку) или по Интернету. • Покупатели могут зарезервировать имеющийся в наличии товар по Интернету и затем лично получить его в магазине. • Сокращение издержек на развитие торговой сети (торговля в регионах осуществляется через сайт компании, а не через сеть магазинов), что позволяет снизить цены. • Наличие собственных складов позволяет сокращать сроки исполнения заказов. • Возможность у продавца организовывать промоакции и рекламные мероприятия в собственных магазинах. • Возможность личного контакта с покупателями. • Широкий охват аудитории (в которую потенциально входят все потребители, имеющие доступ к сети интернет и знающие язык, на котором сделан веб-сайт компании). • Возможность у покупателя совершать покупку товара в комфортных домашних условиях без ожидания обслуживания. • Простота выбора товара при электронной покупке (при помощи поисков машин, имеющихся на сайте интернет-магазина). • Возможность у продавца готовить адресные предложения для интернет-покупателя (благодаря отслеживанию и регистрации информации о его покупках и сфере его интересов). • Большая устойчивость перед хакерскими атаками (даже в случае остановки работы сайта компания может продолжить торговлю через традиционный магазин) 	<ul style="list-style-type: none"> • Наличие традиционных торговых, складских и офисных помещений не позволяет существенно снизить издержки по сравнению с традиционными магазинами и довести цены до уровня интернет-магазинов. • Отсутствие возможности у интернет-покупателя самостоятельно проверить качество товара. • Ненадежность электронных платежных систем

Тип предприятия	Достоинства	Недостатки
Электронно-традиционный магазин	<ul style="list-style-type: none"> • Наличие товаров на складе позволяет сократить сроки ожидания товара. • Наличие точек выдачи заказа позволяет покупателю быстрее получить заказ и не оплачивать расходы по его доставке (т.е. ведет к снижению совокупной стоимости заказа). • Широкий охват аудитории (в которую потенциально входят все потребители, имеющие доступ к сети Интернет и знающие язык, на котором сделан веб-сайт компании). • Возможность у покупателя совершать покупку товара в комфортных домашних условиях без ожидания обслуживания. • Простота выбора товара при электронной покупке (при помощи поисков машин, имеющихся на сайте интернет-магазина). • Возможность у продавца готовить адресные предложения для иИнтернет-покупателя (благодаря отслеживанию и регистрации информации о его покупках и сфере его интересов) 	<ul style="list-style-type: none"> • Более высокие издержки по сравнению с квазиэлектронными магазинами из-за наличия точек выдачи заказов и складов готовой к поставке продукции. • Отсутствие возможности у покупателя лично проверить качество товара (что порождает опасения перед покупкой и высокий процент отказов от товара при получении), ведущий к увеличению издержек магазина. • Ненадежность электронных платежных систем. • Неустойчивость сайтов интернет-магазинов перед хакерскими атаками. • Не подходит для отдельных видов товаров и услуг. • Потребители не могут получить удовольствие от процесса шопинга
Квазиэлектронное	<ul style="list-style-type: none"> • Низкие издержки продавца (благодаря отказу от складских, офисных и торговых площадей или их минимизации) ведут к более низкой заявленной цене товара. • Широкая аудитория (в которую потенциально входят все потребители, имеющие доступ к сети Интернет и знающие язык, на котором сделан веб-сайт компании). • Возможность у покупателя совершать покупку товара в комфортных домашних условиях без ожидания обслуживания. • Простота выбора товара (при помощи поисков машин, имеющихся на сайте интернет-магазина). • Возможность у продавца готовить адресные предложения для покупателя (благодаря отслеживанию и регистрации информации о его покупках и сфере его интересов) 	<ul style="list-style-type: none"> • В ряде случаев высокая фактическая цена единичного заказа (из-за высокой стоимости доставки, с одной стороны, и высоких отпускных цен поставщика интернет-магазина, обусловленных малыми размерами заказов по редко покупаемым товарам, с другой). • Отсутствие возможности у покупателя лично проверить качество товара (что порождает опасения перед покупкой и высокий процент отказов от товара при получении), ведущий к увеличению издержек магазина. • Ненадежность электронных платежных систем. • Неустойчивость сайтов интернет-магазинов перед хакерскими атаками. • Не подходит для отдельных видов товаров и услуг. • Потребители не могут получить удовольствие от процесса шопинга. • Длительные сроки ожидания товара (из-за его отсутствия на складе и затрат времени на доставку)
Электронное предприятие	<ul style="list-style-type: none"> • Возможность для покупателя совершать покупку товара в комфортных домашних условиях без ожидания обслуживания. • Простота выбора товара (при помощи поисков машин, имеющихся на сайте интернет-магазина). • Мгновенное получение товара. • Широкий охват аудитории (в которую потенциально входят все потребители, имеющие доступ к сети Интернет и знающие язык, на котором сделан веб-сайт компании). • Отсутствие организационных и финансовых затрат на аренду (покупку) торговых, складских и офисных помещений 	<ul style="list-style-type: none"> • Ненадежность электронных платежных систем, в силу чего доступ к банковским данным покупателя могут получить злоумышленники. • Неустойчивость перед хакерскими атаками, что может привести к срыву работы магазина на длительный период времени

Наконец, квазиэлектронные и электронные предприятия могут служить примером электронной модели ведения бизнеса.

Отметим, что перечисленные выше достоинства тех или иных форм ведения бизнеса в современных условиях не являются безусловной гарантией успеха для фирмы, выбравшей для своей деятельности соответствующую форму. Аналогично указанные недостатки не являются абсолютной преградой для использования соответствующих форм бизнеса. Имеется в виду скорее тот факт, что каждая модель ведения бизнеса обладает определенным позитивным и негативным потенциалом, и, выбирая любую из них, предприниматель или менеджер должен четко взвесить все преимущества и недостатки каждой из указанных форм с учетом специфики товара и рынка. Каждая из приведенных бизнес-моделей может быть эффективна в определенных условиях (эти условия перечислены в правом столбце табл. 1), и при этом среди них нет такой, которая была бы гарантированно успешной в любой ситуации (независимо от свойств товара и рынка).

ЭЛЕКТРОННЫЕ, ВИРТУАЛЬНЫЕ И СЕТЕВЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Виртуальное предприятие, как отмечалось выше, часто трактуется как синоним интернет-предприятия. Однако это, на наш взгляд, ошибочно и ведет к смешению принципиально различных подходов к организации предпринимательской деятельности.

В термин «виртуальное предприятие», по мнению автора, следует вкладывать совершенно иной смысл, чем в термин «электронное предприятие», – оно должно рассматриваться как объединение независимых агентов, формироваться на определенный срок для реализации какого-либо проекта, при этом координацию деятельности виртуального предприятия осуществляет тот агент, кото-

рый отвечает за выполнение данного проекта (например, агент, заключивший договор с заказчиком проекта). Состав агентов виртуального предприятия в общем случае не является постоянным – в него могут входить новые участники и выбывать старые в зависимости от того, какие именно компетенции востребованы на той или иной стадии выполнения проекта. После сдачи проекта виртуальное предприятие может распасться или продолжить свою деятельность над другим проектом с тем же или иным составом участников.

Именно такой подход к определению виртуального предприятия, по нашему мнению, следует принять в качестве основного (такая трактовка данного термина в более или менее явной форме уже используется в литературе (Вютрих, Филипп, 1999; Gruberova, 2009; Mikolas, Wozniakova, 2009), автор лишь считает необходимым прямо указать на это и рекомендовать использовать этот термин исключительно в предложенном значении).

Причины, по которым возникает смешение электронного с виртуальным предприятием:

1) сходство терминов «виртуальное предприятие» и «виртуальное информационное пространство» (интернет-пространство) заставляет сделать вывод, что виртуальное предприятие ведет свою деятельность исключительно в среде Интернет;

2) вызванное повсеместным распространением интернет-технологий неявное предположение о том, что участники виртуального предприятия взаимодействуют между собой и со своими контрагентами посредством сети Интернет.

Однако обе эти посылки неверны: виртуальное предприятие может вести свою деятельность как в интернет-пространстве, так и в традиционной бизнес-среде, а для взаимодействия между его участниками можно использовать любое средство связи. Примером неэлектронного виртуального предприятия может стать бригада грузчиков, выполняющая переезд с квартиры на квартиру. Эти бригады (включающие водителя грузового автомобиля

и несколько грузчиков) не имеют постоянного состава. Когда кому-либо из грузчиков поступает заказ на переезд на определенную дату, он звонит своим знакомым грузчикам и водителям, выясняет, кто из них свободен в этот день, и формирует из них разовую бригаду, которая является наглядным образцом виртуального предприятия. Грузчик, принявший заказ, становится координатором переезда (т.е. руководителем разовой бригады). Он берет на себя отношения с заказчиком и расчеты с ним. На следующий день заказ на переезд может поступить к другому грузчику из этой разовой бригады, который станет новым координатором, а прошлый координатор может быть включен в новую разовую бригаду в качестве обычного исполнителя (или вообще не войдет в нее, если в этот день он занят другим заказом).

Иными словами, виртуальный характер предприятия определяется не техническими средствами, обеспечивающими его функционирование, а характером его отношений с внешней средой и его участников между собой. Виртуальное предприятие характеризует сетевое взаимодействие, при котором большое число агентов знакомо друг с другом (формирует сеть) и образует разовое (целевое) предприятие для реализации какого-либо проекта, не осуществляя при этом юридического контроля над активами друг друга.

В отличие от виртуального традиционное предприятие контролирует свои активы (арендует их или владеет ими на правах собственника).

Под виртуализацией предпринимательской деятельности понимается частичный или полный переход от традиционных предприятий к виртуальным с целью повышения эффективности бизнеса.

В своей основополагающей работе В.Н. Бугорский (Бугорский, 2006) трактует сетевую экономику как экономику, основанную на использовании традиционных активов в сочетании с современными информационными технологиями, справедливо констатируя при этом, что будущее за такими смешанными формами ведения бизнеса, поскольку они позволя-

ют наиболее полно реализовать преимущества каждого типа предприятий, сгладив при этом их недостатки. Структура сетевой экономики в модели В.Н. Бугорского имеет следующий вид (Бугорский, 2006):

$$\text{Сетевая экономика} = \text{Традиционная экономика} + \text{Современные информационные технологии}$$

Однако, на наш взгляд, применять термин «сетевая экономика» к совокупности смешанных традиционно-электронных компаний (по сути, именно такой смысл заложен в описанной выше трактовке) не совсем оправданно, так как в их деятельности может отсутствовать сетевое взаимодействие. При этом основными чертами современной экономики является не только перевод бизнеса в информационное пространство, но и виртуализация предприятий (переход на целевое взаимодействие с профильными фирмами вместо самостоятельного владения соответствующими активами).

По этой причине корректнее проводить классификацию форм ведения бизнеса не по одному критерию (среда ведения бизнеса), а по двум (среда ведения бизнеса и характер отношений между подразделениями предприятия). Под средой ведения бизнеса понимается коммуникационное пространство (реальное и, соответственно, Интернет) в котором предприятие осуществляет взаимодействие с элементами своей внешней микросреды. Тип взаимодействия между подразделениями показывает, каким образом из этих подразделений формируется единое предприятие (т.е. идет ли речь об административном и (или) юридическом контроле одного из подразделений над другими, или же эти подразделения являются независимыми структурами, добровольно объединившимися по сетевому принципу).

Новая классификация представлена на рис. 1.

Определения электронного, традиционного и виртуального предприятия были предложены выше. Очевидно, что электронным виртуальным предприятием будет называться фирма, взаимодействующая со своей внешней средой и формирующая свою внутреннюю

Среда ведения бизнеса	Интернет-пространство	Электронное предприятие	Электронное виртуальное предприятие
	Традиционная бизнес-среда	Традиционное предприятие	Традиционное виртуальное предприятие
		Сетевое предприятие	
		Контроль над активами	Сетевое взаимодействие
Тип взаимодействия между подразделениями			

Рис. 1. Классификация форм предпринимательской деятельности по критериям среды ведения бизнеса и характера отношений между подразделениями предприятия

среду посредством интернет-технологий. Аналогично традиционным виртуальным предприятием является компания, ведущая свою деятельность в традиционной бизнес-среде (как в случае с рассмотренным выше примером бригады грузчиков).

Сетевое предприятие – компания, которая интегрирует в своей среде традиционную, электронную и виртуальную составляющие. Это проявляется в том, что она:

1) обладает традиционными активами, необходимыми для эффективного ведения ее профильной деятельности;

2) ведет бизнес как в традиционной среде, так и в электронном пространстве;

3) формирует для реализации проектов виртуальные предприятия с внешними агентами.

На наш взгляд, предложенная выше пятиэлементная классификация точнее отражает как особенности современных форм ведения бизнеса, так и сущность сетевой экономики как совокупности сетевых предприятий. Иными словами, дополняя модель В.Н. Бугорского, можно утверждать, что сетевая экономика включает не только традиционную и информационную (интернет-) составляющую, но и

виртуальный компонент. Уточненная структура сетевой экономики представлена на рис. 2.

Стрелка на рис. 2 отображает механизм формирования сетевой экономики как процесс взаимодействия и взаимопроникновения традиционной экономики, виртуальных предприятий и глобального информационного пространства. Если несколько упростить ситуацию, можно говорить о наличии трех взаимодополняющих процессов:

1) предприятия традиционной экономики переводят часть своей деятельности в Интернет, при этом формируя виртуальные предприятия для обслуживания конкретных заказов;

2) предприятия, изначально позиционировавшие себя как электронные (т.е. ведущие деятельность исключительно или в основном в Интернете), стали приобретать традиционные активы и переводить часть своего взаимодействия с внешней средой в традиционное пространства (в качестве примера можно вспомнить рекламу поисковика Yandex на растяжках в Санкт-Петербурге), также при этом формируя виртуальные предприятия (как в традиционном пространстве, так и посредством сети Интернет);

3) бизнес-организации, которые изначально функционировали как виртуальные (т.е. предпочитали для обслуживания заказчиков формировать целевые виртуальные предприятия), также стали переносить часть своего взаимодействия с внешней средой в Интернет, обзаводясь при этом реальными активами.

Именно эти три процесса лежат в основе формирования сетевой экономики как си-

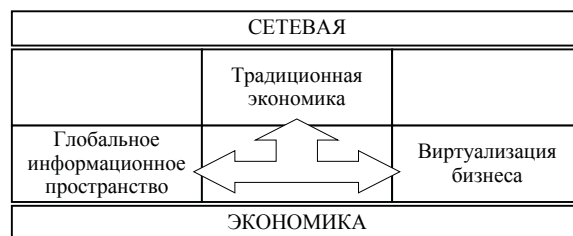


Рис. 2. Уточненная структура сетевой экономики

стемы ведения хозяйственной деятельности, использующей для функционирования как обе бизнес-среды (традиционную и глобальное информационное пространство), так и обе модели интеграции предприятий (юридический и/или административный контроль над активами и сетевое взаимодействие).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Автор далек от мысли, что предложенные им определения и классификации являются окончательным. Тем не менее, на наш взгляд, можно надеяться на то, что сформулированные в данной статье тезисы позволят специалистам использовать разные термины (виртуальное предприятие, сетевое предприятие и т.д.) для описания разных экономических явлений и лучше понимать разницу между ними, а не рассматривать их в качестве синонимов. Это сделает очевидным существование большого числа типов предприятий по критерию сочетания в их деятельности традиционных и электронных инструментов ведения бизнеса и то, что простое деление фирм на электронные и традиционные не отражает всей сложности проблемы разграничения этих типов предприятий.

Литература

- Алексунин В.А., Родигина В.В.* Электронная коммерция и маркетинг в Интернете. М.: Дашков и К°, 2007.
- Багиев Г.Л., Успенский И.В., Ченцов В.И.* Интерактивные модели маркетинговых решений на виртуальных рынках. СПб.: СПбГУЭФ, 1998.
- Баев А.С.* Электронный бизнес как инструмент бизнес-реинжиниринга // Экономика и коммерция. 2003. № 3–4. С. 108–121.
- Бугорский В.Н.* Сетевая экономика. М.: Финансы и статистика, 2006.
- Бугорский В.Н., Ястребов А.И.* Моделирование оценки стоимости виртуальных предприятий // Прикладная информатика. 2008. № 1. С. 3–14.
- Вютрих Х.А., Филипп А.Ф.* Виртуализация как возможный путь развития управления // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 5.
- Данилова С.В.* Реорганизация деятельности предприятий на базе сетевых принципов управления. // Вест. Костромского гос. уни-та им. Н.А. Некрасова. Спец. вып. 2005. № 3.
- Зувев А., Мясникова Л.* Электронный рынок и «новая экономика» // Вопросы экономики. 2004. № 2. С. 55–71.
- Клейнер Г.Б. и др.* Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность. М.: Экономика, 1997
- Курицкий А.Б.* Интернет-экономика: закономерности формирования и функционирования. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского ун-та, 2000.
- Паринов С.И.* К теории сетевой экономики. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2002.
- Сибирская Е.В., Старцева О.А.* Электронная коммерция. М.: Форум, 2008.
- Стрелец И.А.* Сетевая экономика: Учебник. М.: Эксмо, 2006.
- Gruberova V.* Innovative Activity of a Virtual Firm // World Academy of Science, Engineering and Technology. 2009. Vol. 58. P. 58–63.
- Mikolas Z., Wozniakova Z.* Virtual Firm Competitiveness // World Academy of Science, Engineering and Technology. 2009. Vol. 58. P. 270–274.
- Zwass V.* Electronic Commerce: Structures and Issues // International Journal of Electronic Commerce. 1996. Vol. 1. № 1. Fall. P. 3–23.
- Zwass V.* Electronic Commerce and Organizational Innovation: Aspects and Opportunities // International Journal of Electronic Commerce. 2003. Vol. 7. № 3. Spring. P. 7–37.

Рукопись поступила в редакцию 15.04.2010 г.

ПОЖИЗНЕННАЯ ЗАНЯТОСТЬ И НАКОПЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Е.В. Дорошенко

На основе данных, собранных автором, в статье проведен обзор длительности трудовых отношений в разных странах, в том числе по отраслям. Дана краткая характеристика особенностей трудовых отношений (длительность, накопление человеческого капитала) в некоторых корпорациях. Доказана правомерность применения понятия «пожизненная занятость» к некоторым формам трудовых отношений в современном мире. Рассмотрены причины возникновения проблем плохого баланса личной и рабочей жизни в условиях пожизненной занятости.

Ключевые слова: длительность трудовых отношений, пожизненный найм, накопление человеческого капитала, баланс личной и трудовой жизни.

ВВЕДЕНИЕ

Многие ученые убеждены, что происходящие в мировом сообществе перемены ведут к изменению форм занятости и сокращению числа фирм, использующих пожизненный (долгосрочный) найм. «Согласно последним подсчетам, молодого американца или американку со средним уровнем образования в течение их трудовой жизни ожидают по меньшей мере одиннадцать перемен рабочих мест... Лозунгом дня стала “гибкость”, что применительно к рынку труда означает конец трудовой деятельности в известном и привычном для нас виде, переход к работе по краткосрочным, сиюминутным контрактам либо вообще

без таковых, к работе без всяких оговоренных гарантий, но лишь до “очередного уведомления”» (Бауман, 2002).

В то же время результаты исследования Г. Фарбера (на американских данных) таковы: долгосрочные трудовые отношения широко распространены, вероятность расторжения трудового контракта уменьшается с увеличением стажа, большинство новых контрактов заканчивается быстро (Farber, 1999). С.Г. Михнева, основываясь на разграничении деятельного потенциала человека на шаблонный (исполнительский) и творческий (интеллектуальный) труд, утверждает, что в условиях постматериального производства роль творческого труда растет. А вместе с ней растет и заинтересованность работодателей, которые предлагают творческим работникам длительную перспективу найма, вплоть до пожизненного, а также разнообразные социальные льготы (Михнева).

Бытует мнение, что пожизненный найм существовал только в Японии и только в период послевоенного роста японской экономики. В последнее время интерес к феномену пожизненного найма постепенно падает. В некоторой степени это связано с историческими обстоятельствами: особенности найма в самой Японии меняются, а эксперименты с точным копированием японского пожизненного найма в неазиатских компаниях не привели к успеху.

Хотелось бы подчеркнуть, что, несмотря на сложившуюся практику, мы не обязаны под словами «пожизненный найм» рассматривать только найм со всеми японскими особенностями, тем более что даже в японских условиях пожизненный найм не принимал форму контракта о найме в течение всей жизни. Скорее это был способ мышления обеих сторон – работника и нанимателя. Этимология понятия «пожизненный найм» имеет своими корнями словосочетание «найм в течение всей жизни», вне зависимости от того, имели ли место взаимные ожидания работника и компании о совместной работе длиной в жизнь при заключении контракта или же трудовые отношения

© Дорошенко Е.В., 2011 г.

продлились всю жизнь под влиянием различных обстоятельств. В России примерами найма, который по факту длится всю или почти всю рабочую жизнь, могут служить: трудовая деятельность работников добывающих компаний, сотрудников вузов, государственных и градообразующих предприятий.

Таким образом, в качестве предварительного определения обозначим, что пожизненная занятость – это такие трудовые отношения, которые длятся всю или почти всю рабочую жизнь сотрудника.

ДОЛГОСРОЧНЫЕ ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Очевидно, что явление пожизненного найма лежит внутри долгосрочных трудовых отношений. Там, где они есть и распространены, имеет смысл ставить вопрос: а определяют ли они более глубокие связи между работниками и компанией. Если их нет и время работы сотрудника на одном месте в основном непродолжительно, такого вопроса не возникает. Поэтому в исследование был введен предварительный этап, ставящий целью определить степень распространения долгосрочных отношений найма.

Для удобства анализа использовано принятое деление стран в зависимости от моделей трудовых отношений (Мазин, 2007). Рассмотрим три из четырех моделей:

1) европейская модель трудовых отношений. Характерные черты: высокий уровень правовой защищенности работника; жесткие нормы трудового права, ориентированные на сохранение рабочих мест; сильные профсоюзы, наличие институтов рабочего представительства; отраслевое (регионально-отраслевое) тарифное регулирование; высокий законодательно установленный минимум оплаты труда. В Швеции эта модель имеет свои особенности (поддержка слабоконку-

рентных работников с помощью субсидий фирмам, поддержка занятости в социально значимых секторах экономики и т.п.);

2) англосаксонская модель (США, Канада, Великобритания, Австралия, Новая Зеландия). Характерные черты: большое сходство трудового и гражданского права; децентрализация законодательства о занятости; свобода работодателя в отношении найма и увольнения; коллективно-договорное регулирование главным образом на уровне фирмы, а не на уровне отрасли и региона; очень высокая территориальная и межфирменная мобильность рабочей силы; высокая дифференциация в оплате труда, не везде введена минимальная заработная плата;

3) японская модель. Характерные черты: развиты внутренние рынки труда; действует эффективная система отбора персонала инвестиций в человеческий капитал (ЧК); широко распространен внутрифирменный патриотизм; разница в оплате труда работников относительно невелика; уровень безработицы низкий; регулирование трудовых отношений в основном происходит на уровне предприятий.

Отдельно исследована российская ситуация.

В связи с историей развития понятия пожизненного найма первой страной анализа выбрана, конечно, Япония (использованы данные Института трудовой политики и обучения, а также Министерства образования, здоровья и труда).

Из табл. 1 видно, что средний стаж в крупных японских компаниях заметно выше, чем в других. Это выглядит логично: очевидно, что возможности крупных компаний по поддержанию пожизненного найма гораздо шире, чем у мелких.

Обратимся к вопросу, каким же должен быть средний стаж, чтобы можно было делать выводы о том, что в стране (корпорации) имеет место пожизненный найм? 12 лет в среднем по стране – это много или мало? Можно исходить из того, что трактовка длительности среднего стажа в стране (корпорации) принципиально зависит от среднего возраста ра-

ботника страны (компании). Если средний стаж в данной стране (компании) примерно равен максимально возможному при среднем возрасте работника в данной группе, то уместно говорить о том, что в данной стране (компании) подавляющая часть работников нанята пожизненно. В нашем случае в группе компаний с количеством занятых более 1000 человек показатель среднего возраста сотрудников 39,9 года, а средний стаж работы в одной компании – 14 лет. Есть и такая статистика: в данной группе работники в возрасте в среднем 57,5 лет имеют средний стаж 27,6 лет. Из этой информации можно заключить, что подавляющее число сотрудников работает в компании всю свою жизнь. И это в 2008 г., когда нередки рассуждения о том, что пожизненный наем уже практически исчез даже в самой Японии.

Для анализа данных по США использованы отчеты Американского бюро трудовой статистики. Здесь складывается неоднозначная ситуация: средний стаж работы в одной фирме в США для мужчин составляет 4,2 года, для женщин – 3,9 года. Для молодых людей (от 16 до 24 лет) трудовой стаж на одном предприятии колеблется в среднем от 0,7 до 1,3 года, для работников в возрасте от 25 до 34 лет – 2,7 года, и далее средний стаж, естественно, растет, достигая своего макси-

муму в возрастной группе лиц 65 лет и более 10,2 года. Казалось бы, из этого следует однозначный вывод: пожизненный или долгосрочный наем для США нехарактерен.

Но данные другого отчета – «Процент работников в возрасте 25 лет и выше, имеющих стаж работы у текущего нанимателя 10 лет и более» – свидетельствуют, что доля работников, проработавших 10 лет и более на одном месте, уже для возрастной категории 25–29 лет составляет 2%, для категории 30–34 года – 10, для категории 35–39 лет – 23%, а всего 31% среди работников в возрасте от 25 лет работает у своего текущего нанимателя 10 лет или более. Подобные результаты содержатся и в отчете о работниках со стажем более 20 лет у текущего нанимателя: среди работников возрастной категории 45–54 года у одного нанимателя более 20 лет работают 19,4%.

Получается, что очень значительная часть населения (в возрастной категории 45–54 года – пятая часть (!) всех работников) в Америке работает на своем месте всю свою рабочую жизнь, начиная приблизительно с возраста окончания университета! Небольшой же средний стаж работы на одном месте в целом по стране, очевидно, вызван очень высокой мобильностью других групп населения (данное предположение коррелирует с выводами, представленными в работе (Farber, 1999)), возможно – молодежи, представителей некоторых профессий и т.п.

Обратимся ко второй стране англо-американской модели – Великобритании. На официальном статистическом сайте мало информации о длительности стажа: самый «свежий» отчет с такими сведениями датируется 2002-м гг. Исходя из этой информации на протяжении 1991–2001 гг. больше 31% британских сотрудников работает на своих местах более 10 лет, и свыше 11% – более 20 лет. Поскольку речь идет о работниках всех возрастных категорий, ясно, что в старших возрастных группах, где достаточно длительный стаж возможен физически, этот процент будет значительно выше. А значит, пожизненный (долгосрочный) наем в Великобритании

Таблица 1
Средний стаж (в одной компании) и средний возраст сотрудников японских компаний в зависимости от численности занятых (включены сотрудники с любым уровнем образования, обоих полов, всех отраслей), Япония, 2008 г.

Численность занятых	Средний возраст работника, лет	Средний стаж, лет
По всем компаниям	40,9	11,6
Свыше 1000 человек	39,9	14,0
1000–99 человек	40,5	11,1
99–10 человек	42,2	10,1

Источники: данные Министерства образования, здоровья и труда Японии.

есть, и он достаточно широко распространен. К сожалению, данных о стаже в разрезе возрастных групп не найдено, также как и отраслевого анализа длительности стажа в одной компании. Более свежая информация есть на сайте Организации экономического сотрудничества и развития, она представлена в табл. 2.

Следующая модель трудовых отношений – континентальная. Данные по длительности стажа взяты на сайте ОЭСР. Доступна информация только о работниках со стажем более 10 лет у текущего нанимателя: их количество колеблется по разным странам на уровне больше 20% от общего количества (см. табл. 2). С учетом того, что процент указан от общей численности работников, включая и 16–24 летних, у которых чисто физически не было шансов отработать более 10 лет на одном предприятии, можно трактовать этот процент как очень высокий. И наверняка некая часть этих длительных отношений принадлежит полю пожизненного найма.

Таблица 2
Работники со стажем более 10 лет,
% от общей численности

Страна	Годы				
	2004	2005	2006	2007	2008
Бельгия	24,73	21,96	21,94	22,15	22,26
Чехия	18,89	18,77	18,68	18,79	18,64
Дания	21,22	21,32	21,13	21,05	21,24
Франция	21,79	21,85	22,14	22,01	21,92
Германия	20,95	20,82	21,01	21,16	21,28
Венгрия	19,44	19,16	19,08	19,35	19,42
Италия	21,84	21,58	21,79	21,95	21,77
Люксембург	20,48	20,72	20,99	20,90	20,70
Нидерланды	21,29	21,44	21,47	21,49	21,37
Польша	21,57	21,53	21,54	21,40	21,59
Португалия	22,53	22,66	22,72	22,84	23,14
Испания	21,30	21,56	21,70	21,67	21,73
Швеция	22,64	22,39	22,60	22,73	22,75
Швейцария	20,78	20,77	20,85	21,08	21,07

Источники: данные Организации экономического сотрудничества и развития.

Теперь о ситуации с пожизненным (продолжительным) наймом в России.

Кратко хотелось бы коснуться вопроса о том, кто бы хотел быть занятым пожизненно. Косвенные данные об этом можно получить из опроса ВЦИОМ, опубликованного на сайте в 2008 г. Доля респондентов, которые предпочли бы иметь небольшой, но твердый заработок и уверенность в завтрашнем дне («советская» модель трудовой мотивации), в 2008 г. достигла 44%. С возрастом опрошенные все более ценят «советскую» модель (от 26% в группе 18–24 лет до 53% среди респондентов 45 лет и старше). Модель «много работать и хорошо зарабатывать без особых гарантий на будущее» предпочитают опрошенные до 45 лет (40–45%). Хотя, конечно, пожизненный найм в большинстве случаев не абсолютно равносильно представлению о «небольшом, но твердом заработке и уверенности в завтрашнем дне», тем не менее можно с уверенностью полагать, что в России есть желающие стабильно работать на одном предприятии, и их немало.

Приведем далее информацию, которую дал опрос ВЦИОМ под названием «Рейтинг компаний-работодателей–2009». Россияне, как и по данным предыдущих опросов, чаще всего мечтают работать в Газпроме (об этом сообщают 33%). Второе место в рейтинге наиболее привлекательных компаний-работодателей занимает Роснефть (23%). Замыкает тройку лидеров Сбербанк (в нем хотели бы трудиться 19% респондентов). По 14% предпочли бы работать в РЖД или Лукойле, 9% – в Единых энергетических системах России. Некоторые из этих компаний включены в анализ автора как компании с предположительно пожизненным наймом.

Официальных государственных данных о средней продолжительности стажа у одного нанимателя в целом по стране нет. Показатели найма и выбытия персонала, приведенные в отчете «Труд и занятость в России», раздел 5 «Движение работников организаций, использование рабочего времени, внешняя трудовая миграция», очень высоки, и сложно сделать вывод о том, что пожизненный найм «очень

вероятен» или, например, «очень характерен» для России в целом. Что касается иных источников, то в статье Х. Леманна и Дж. Вадсворта (Lehmann, Wadsworth, 2000) отмечается, что в 1996 г. распределение специфического трудового стажа в России было во многом схоже с тем, что наблюдалось в Великобритании, а затем в России этот стаж начал снижаться. Сравнения между странами имеются также в работе И. Мальцевой. Согласно этому исследованию, если опираться на данные РМЭЗ, можно сказать, что стаж работы на крупных предприятиях Российской Федерации (от 500 человек) был заметно выше стажа на средних и мелких предприятиях и колебался на уровне 8–11 лет на протяжении 1994–2004 гг. (Мальцева, 2007).

ДЛИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Почему же существуют долгосрочные трудовые отношения? Объяснение их существования при помощи специфического человеческого капитала уже стало классическим: там, где уровень специфического ЧК высок, сохранять долгосрочные трудовые отношения выгодно: есть что-то ценное в конкретном соответствии между работником и фирмой, и это что-то не имеет значения для работника или для фирмы за пределами их отношений (Becker, 1993). В этом случае производительность работника в фирме будет выше как производительности его труда в другом месте, так и производительности другого работника, нанятого фирмой. Специфический капитал может быть результатом инвестиций в важные для фирмы навыки работника. В более общем смысле специфический капитал может быть результатом каких-либо неустраняемых расходов в трудовых отношениях, которые вне трудовых отношений бессмысленны. Примером здесь являются издержки на поиск работника и (или) работы и на наем работников.

Они не могут повысить производительность напрямую, но являются издержками, которые фирмы и работники несут на начальном этапе, не имеют никакой ценности в другом месте и должны покрываться снова при формировании каких-либо новых трудовых отношений. Другим примером является подготовка у работника конкретных навыков, которые не имеют никакой ценности в другом месте, но имеют большое значение для производительности труда внутри фирмы (Farber, 1999).

ОБЗОР ДЛИТЕЛЬНОСТИ СТАЖА ПО ОТРАСЛЯМ

В связи с вышеизложенным интересно сравнить показатели, характеризующие длительность найма в отдельных отраслях разных стран. Чаще всего уровень специфического человеческого капитала связывают с отраслью, в которой работает компания. Если гипотеза верна, то «топ» отраслей с самым длительным стажем будет для разных стран идентичным или почти идентичным.

Информация в разрезе отраслей имеется по трем странам: по Японии, США и России. По Японии (данные Института трудовой политики и обучения, а также Министерства образования, здоровья и труда) и США (данные Американского бюро трудовой статистики) есть средний стаж работы у одного нанимателя, а по России (данные Федеральной службы государственной статистики) – только проценты приема и выбытия работников по отношению к среднесписочному составу (см. табл. 3–5).

В табл. 3 и 4 для Японии и США приведены отрасли с наибольшим средним стажем, в табл. 5 – с наименьшим процентом прибытия и выбытия персонала для России.

Данные таблицы носят обзорный характер, так как рубрикаторы и группировка отраслей в разных странах существенно различаются. Несмотря на эти отличия и связанную

Таблица 3
Продолжительность стажа у одного нанимателя
в различных отраслях Японии, 2008 г.

Отрасль	Средний стаж, лет
Электричество, газ, отопление и вода	18,4
Сложные услуги	15,7
Обрабатывающая промышленность	13,9
Горная промышленность	13,8
Строительство	13,2
Финансы и страхование	13,1
Транспорт	12,1
Образование, поддержка обучения	12,1
Оптовая и розничная торговля	11,7
Информация и коммуникации	11,3
Услуги	8,7
Недвижимость	8,5

Таблица 4
Продолжительность стажа у одного нанимателя
в различных отраслях США, 2008 г.

Отрасль	Средний стаж, лет
Энергоносители	10,1
Федеральное правительство и местные власти	9,9
Транспортное оборудование	7,8
Химическая промышленность	7,6
Местные власти	7,1
Напитки и табак	6,9
Текстиль, одежда и кожаные изделия	6,9
Телекоммуникации	6,9
Компьютеры и электронное оборудование	6,7
Электрооборудование и бытовая электроника	6,2
Лесное хозяйство	6,1
Машинное оборудование	6,0

с этим определенную условность параллелей, некоторые аналогии просматриваются.

Например, продолжительный стаж работы на одном предприятии в отраслях, имеющих высокий уровень специфического ЧК: горная промышленность (Япония) и энергоносители (США), добыча топливно-энергетических полезных ископаемых и производство кокса и нефтепродуктов (Россия); химическая промышленность (США) и химическое производство (Россия); электричество, газ, отопление и вода (Япония) и производство и распределение электроэнергии, газа и воды (Россия); образование и поддержка обучения (Япония) и образование (Россия); производство транспортных средств и оборудования (Россия) и транспортное оборудование (США); машинное оборудование (США) и производство машин и оборудования (Россия); электрооборудование и бытовая электроника (США), компьютеры и электронное оборудование (США) и производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (Россия).

В то же время есть некоторые не вполне ожидаемые совпадения: например, в США и России из 12 наименований отраслей с наибольшим стажем по 2 строки занимают правительственные организации (федеральное правительство и местные власти в США и деятельность экстерриториальных организаций и государственное управление и обеспечение военной безопасности в России). Заметим, что в японском рубрикаторе правительственные организации не выделены отдельными строками, а потому нам неизвестно, какой там средний стаж работы в одной организации.

Информация и коммуникации (Япония) и телекоммуникации (США) также находятся на высоких местах. В Японии высокое место занимает оптовая и розничная торговля, в США – напитки и табак, текстиль, одежда и кожаные изделия. Кстати, в России аналогичная отрасль – текстильное и швейное производство занимает в нашем списке 14-е место.

Таблица 5

Показатели текучести кадров в различных отраслях России, 2008 г.

Отрасль	Процент от среднесписочной численности	
	принятых	выбывших
Производство кокса и нефтепродуктов	13,2	17,5
Деятельность экстерриториальных организаций	13,7	13,4
Государственное управление и обеспечение военной безопасности	16,7	14,9
Образование	17,9	18,5
Химическое производство	19,5	29,1
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	20,6	20,2
Производство транспортных средств и оборудования	22,4	27,7
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	23,2	30,2
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	24,6	30,4
Целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	26,6	33,3
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	27,0	30,3
Производство машин и оборудования	28,5	35,8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	29,2	31,5

НАКОПЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА КОРПОРАТИВНОМ УРОВНЕ

Изученная литература и анализ практических данных позволяют сделать предположение, что пожизненный найм наиболее вероятен в крупных компаниях (корпорациях) и в компаниях с высоким уровнем специфического ЧК (добыча полезных ископаемых, металлургическое производство, транспорт и т.п.).

В качестве базового для анализа накопления человеческого капитала на корпоративном уровне взято определение ЧК, данное отечественным ученым С.А. Дятловым: «Сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства, содействуют росту производительности труда и эффективности про-

изводства и тем самым влияют на рост заработков (доходов) данного человека» (цит. по: (Добрынин, Дятлов, Цыренова, 1999)). Согласно определению направления накопления (роста) ЧК – здоровье, знания, навыки, способности, мотивации. Тем самым, если мероприятия в указанных направлениях проводились, значит, накопление человеческого капитала по данным направлениям шло.

Для тестирования длительности отношений найма использовались следующие показатели:

- 1) данные о среднем стаже работников, где эти данные были указаны;
- 2) оборачиваемость персонала;
- 3) наличие большой доли лиц старших возрастов (главным образом, предпенсионного и пенсионного) среди работающих как индикатор наличия пожизненного найма: в связи с тем, что массовый найм на работу людей старшего возраста маловероятен, наличие большой доли возрастных работников свидетельствует в пользу того, что в компании есть долгосрочный (пожизненный) найм;

4) малое количество нанятых за год по отношению к общему числу работающих (что также говорит о малой текучести кадров).

Для оценки настроенности компании на долгосрочный (пожизненный) наем оценивалось наличие мер по управлению персоналом, характерных для системы пожизненного найма в его японской трактовке: нацеленность фирмы на долгосрочный стаж (задекларированная в отчетах), значительное внимание найму с университетской скамьи, пенсионные выплаты и другие оплачиваемые льготы бывшим сотрудникам, длительное обучение и длительные адаптационные программы для новых сотрудников компании. Из характерных для Японии свойств долгосрочного найма не рассматривалась только зависимость заработной платы от стажа работы в компании.

В анализ корпоративных структур включены следующие компании: Mitsubishi Heavy Industry и Toyota Motor (Япония), GE и Exxon Mobile (США), BP, VNP billions и Rolls Roys, (Великобритания), ABB (Швейцария), Норильский никель, Сбербанк, Российские железные дороги (Россия). Факторами отбора служили гипотезы относительно размера и отрасли компании, а также доступность данных; иностранные компании выбирались из списка Форбс (Forbes, 2000). В целях составления мнения о характере найма изучены различные отчеты компаний, в первую очередь годовые отчеты, отчеты о социальной ответственности, отчеты о благополучии и в меньшей степени – другая информация с официальных сайтов компаний.

Краткий обзор проведенного анализа сведен в табл. 6. Приведенная схема дает возможность понять, шло накопление человеческого капитала по указанным направлениям или нет.

Численные методы подсчета стоимости ЧК в ходе анализа не использовались в связи с недоступностью данных. Да и вообще очевидно, что не вся информация предоставляется компаниями для открытого доступа. Тем не менее, как будет показано ниже, некоторые важные обобщения и выводы на основе собранного материала можно сделать.

В рассмотренных компаниях наблюдаем, с одной стороны, длительность найма, характерную для долгосрочных трудовых отношений (колонка 2). С другой стороны, политика в отношении персонала имеет черты, характерные для системы пожизненного найма в Японии (колонки 3–6) – кроме уже упоминавшейся зависимости заработной платы от стажа и высоких ожиданий общества о взаимном сотрудничестве сотрудника и компании в течение всей жизни. Необходимо помнить при этом, что и в Японии времен расцвета пожизненного найма никогда не было такой ситуации, чтобы абсолютно все без исключения сотрудники приходили в компанию с университетской скамьи и уходили только на пенсию. Никогда не было и формальной закреплённости работников компании. Таким образом, наименование пожизненного найма всегда отражало не только и не столько длительность отношений, сколько их суть.

Сочетание всех характеристик, указанных в табл. 6, делает правомерным вывод о том, что в названных компаниях есть, как минимум, долгосрочный наем.

В то же время сегодняшние реалии во многих корпорациях таковы, что:

- меры найма и управления в указанных компаниях охватывают всю жизнь сотрудника: его карьеру, здоровье, его семью, его послетрудовой период жизни и даже духовную сторону – путем вовлечения в благотворительные акции, формирования лояльности и преданности компании («горизонтальный охват» жизни);

- в значительном числе случаев сотрудник действительно работает в компании всю или почти всю свою рабочую жизнь, а после выхода на пенсию получает корпоративную пенсию («вертикальный охват» жизни).

Это уже не просто долгосрочные трудовые отношения, – отличающиеся от краткосрочных в основном только своей длительностью (которая может определяться ситуативностью), это уже другая природа отношений между работником и работодателем с очень высокой степенью взаимного влияния. Такие отношения во многом соответствуют

японской системе пожизненного найма времен ее расцвета, хотя в деталях, иногда существенных, есть различия.

Поэтому, обращаясь в первую очередь к сущности явления, мы используем снова понятие пожизненного найма, хотя представленные материалы говорят о том, что выражен он немного иначе, чем в японской системе найма.

Наиболее длительные отношения, что ожидаемо, мы видим в японской модели трудовых отношений. Европейская модель также демонстрирует достаточно длительные трудовые отношения «в среднем», при этом Великобритания и по длительности этих отношений в целом по экономике, и по характеру отчетов скорее похожа на европейские страны, чем, например, на США. В США процессы мобильности рабочей силы действительно очень высоки, хотя есть существенный пласт длительных трудовых отношений.

Что касается мер по накоплению человеческого капитала в условиях пожизненной занятости, можно сказать, что они разнообразны и включают в себя все направления, указанные в базовом определении: здоровье, знания, навыки, способности, мотивации. Все эти направления указаны в одном подразделе, так как в некотором смысле они взаимопроникающи: например, обучение на работе в общем случае повышает мотивацию, а развитые коммуникации способствуют расширению кругозора и тем самым влияют на накопление и знаний, и мотиваций.

Пожизненный найм становится необходимым фактором, обеспечивающим эффективность проведения мероприятий по накоплению ЧК. Особенно это касается долгосрочных программ: если те или иные меры будут каждый раз касаться новых сотрудников, то осуществление этих мер потеряет всякий смысл. Мероприятия, проводимые в достаточно стабильной среде (а это возможно лишь при длительном найме), имеют накопительный характер.

Пожизненный найм обеспечивает целесообразное использование человеческого капитала, содействует росту производительности труда и эффективности производства и

тем самым влияет на рост заработков (вторая половина базового определения ЧК).

Хотелось бы кратко коснуться отдельных групп мероприятий, проводимых компаниями. Не случайно в табл. 6 включены меры по организации благотворительной деятельности сотрудников: получается, что компания, предлагая и без того высокий уровень удовлетворения потребностей сотрудников, опекая их самих и их семьи, сильно влияет еще и на духовный мир, пропуская через себя даже потребность людей творить добро. При этом в отчете, например, компании GE приводится мнение одного из руководителей службы персонала, что эти акции – очень сильный инструмент «помолвки» (подчеркнем, что использовано именно это слово, характеризующее весьма сильную связь) сотрудника и компании, поскольку большинству современных работников неинтересно жить только для себя, они хотят служить на благо общества.

Интересны также такие мероприятия, как поддержка коммуникаций и разработка индивидуальных планов карьеры. Они включены в один столбец табл. 6, поскольку индивидуальные планы карьеры – это еще одно средство коммуникаций между отдельными сотрудниками и компанией. Компании предпринимают меры к тому, чтобы меры привлечения и удержания сотрудников в точности соответствовали их индивидуальным запросам (для этого в том числе проводятся регулярные опросы).

Коммуникации в настоящее время – уже не просто формальный обмен информацией между различными производственными блоками. Это действительно инструмент взаимного влияния сотрудника и компании, когда мнение отдельных сотрудников и их групп учитывается при принятии решений различного уровня (это указывается в отчетах многих компаний), а сотрудникам преподносится необходимая информация в нужном для компании ключе. При этом взаимосвязь сотрудника и компании усиливается.

Компании	Данные о длительности найма	Меры по управлению персоналом, характерные	
		Пенсионные выплаты и другая забота о пенсионерах	Длительные адаптационные программы
1	2	3	4
Тойота Моторс, Япония	Средний возраст 38,9 года, средний стаж 18,0 лет	Да	Да
Мицубиси Хеви Индастри, Япония	Средний возраст 40,2 года, средний стаж 18,3 лет	Да	Да
GE, США	Нет численных данных	Да	
Exxon Mobile, США	80 000 работников, в 2008 г. нанято 3600 работников	Да	Да
BP, Великобритания	Общее количество сотрудников за 2008 г. уменьшилось в связи с реструктуризацией	Да	Да
BHP Billions, Великобритания	Оборачиваемость персонала в 2008 г. 14%, (в 2007 г. – 12%), 17% оборачиваемости приходится на группу старше 50 лет	Да	Да
Rolls Roys, Великобритания	Цитата из отчета: «Длинный жизненный цикл продуктов Группы делает крайне важным удерживать у себя обученных работников в течение долгого времени»	Да	Да
BNP Paribas, Франция	22% всех работников старше 50 лет. Наем в 2008 г. – около 8% (за минусом расширения)	Да	–
ABB, Швейцария	Оборачиваемость работников в 2005–2008 гг. колеблется на уровне 8–12%	Да	–
Сбербанк, Россия	33,8% сотрудников банка старше 40 лет, в том числе 2,6% – пенсионного возраста; 10,5% сотрудников имеют стаж свыше 20 лет	–	–
Норильский никель, Россия	23% сотрудников старше 50 лет	Да	–
РЖД, Россия	Текущая текучесть кадров за 2005–2008 гг. 7,2–11,5%	Да	–

ПОЖИЗНЕННЫЙ НАЕМ И БАЛАНС ЛИЧНОГО И РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ

Исследуя социальные эффекты корпораций, Д. Белл проводит исторические жизненные параллели: «Если до начала двадцатого века жизнь большинства американцев была

ограничена небольшим городком, церковью и семьей, то в настоящее время влияние всех этих институтов на человека нивелировано... Разрушение старого уклада жизни, последствием которого явились потеря корней и дезориентация, служит источником того, что социологи называют *аномией* (anomie). Эмиль Дюркгейм, французский социолог, предло-

Таблица 6
Обзор особенностей найма в различных компаниях

для системы пожизненного найма в его японской трактовке		Накопление знаний, навыков, мотиваций			
Наем с университетской скамьи	Другое	Обучение	Забота о здоровье сотрудников и членов их семей	Благотворительные акции	Коммуникации, карьерные планы
5	6	7	8	9	10
Да	–	Да	Да	Да	Да
Да	–	Да	Да	Да	Да
Да	Компания называет себя семьей, включая сотрудников и пенсионеров	Да	Да	Да	Да
Да	–	Да	Да	Да	Да
20-е место в рейтинге лучших работодателей для выпускников вузов (Times' Top 100 Graduate Employers for 2009)	–	Да	Да	–	Да
Есть график посещения университетов	Есть план участия в прибылях, называемый Shareplus, основанный на покупке акций	Да	Да	Да	Да
1-е место в списке лучших работодателей для выпускников вузов (Times' Top 100 Graduate Employers survey) среди инженерных компаний	–	Да	Да	Да	Да
Порядка 50% нанятых в 2009 г. сотрудников – выпускники	–	Да	Да	Да	Да
Наем выпускников есть	Есть несколько планов передачи акций сотрудникам	Да	Да	Да	Да
В рейтинге работодателей РБК «ТОР-50 работодателей мечты для молодых специалистов» в 2009 г. занял 4-е место	–	Да	Да	–	Да
Да	–	Да	Да	Да	Да
Да	–	Да	Да	–	Да

живший этот термин, считал, что решение проблемы аномии возможно при наличии групп, способных предложить своим участникам чувство родственности и единства цели. Политическое общество, по его мнению, слишком аморфно и разрозненно. Решение, заявил он, скрыто в профессиональной группе, в профессии, которая может дать обществу

новую этику. Один из основных толкователей Дюркгейма, Элтон Мейо из Гарвардской школы бизнеса, предполагает, что наиболее эффективно добиться этой цели можно в рамках корпорации» (Белл, 1999).

Эффекты такого рода мы и видим в современных корпорациях. На наш взгляд, это явление требует внимания исследователей как

с точки зрения влияния на общество и государство, так и с точки зрения управления этими эффектами в рамках корпораций. Среди отечественных авторов к такому направлению можно отнести работы Г.Б. Клейнера. «Роль предприятия, интегрирующего индивида в институциональные отношения, обусловлена тем, что именно в процессе работы на предприятии, в процессе коллективной целенаправленной деятельности индивид проходит ряд необходимых ступеней в социальном развитии, прежде всего – ступени социализации и институционализации. Первая ступень создает основы для обмена неявными знаниями в процессе работы. Вторая ступень позволяет работнику войти в сообщество (“комьюнити”) носителей различных институтов, функционирующих в рамках предприятия» (Клейнер, 2004).

Неудивительно, что вслед за решением проблемы лояльности и проблемы вовлеченности сотрудника в компанию приходится решать следующую – формирование баланса между личной и рабочей жизнью. Многие работодатели указывают в своих отчетах, что они проводят мероприятия по улучшению этого баланса. Возможно, что эта актуальная проблема современности связана в первую очередь не с реальными перегрузками на работе, а с тем, что в рамках корпоративных структур реализуется значительная часть человеческих ценностей. Логично, что люди хотят проводить еще больше времени там, где решаются почти все проблемы, удовлетворяются почти все потребности, где они ощущают единство с окружающими.

На основе изученных материалов можно предположить, что настоящее решение проблемы баланса между личной и рабочей жизнью лежит не в плоскости административных мер типа сокращения официального рабочего дня, закрытия проходной или уменьшения числа обязанностей, а, как ни парадоксально это звучит, – в сокращении объема охвата компанией частной жизни работника, предоставлении ему возможности и необходимости больше проблем решать самостоятельно.

Проблема соотношения личной и рабочей жизни носит стратегический государственный характер: если разумные рамки этого соотношения нарушены, оно несет разрушение личной и семейной жизни сотрудников, включая уменьшение количества детей и снижение качества их воспитания.

Литература

- Бауман З. Индивидуализированное общество: Пер. с англ. / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Логос, 2002.
- Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования: Пер. с англ. М.: Academia, 1999.
- Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике. СПб.: Наука, 1999.
- Всероссийский центр изучения общественного мнения (<http://www.wciom.ru>).
- Данные Японского института трудовой политики и обучения (<http://www.jil.go.jp>).
- Данные Министерства образования, здоровья и труда Японии (<http://www.mhlw.go.jp>).
- Данные Организации экономического сотрудничества и развития (<http://www.oecd.org>).
- Данные Федеральной службы государственной статистики (<http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>).
- Данные Офиса национальной статистики Объединенного Королевства (<http://www.statistics.gov.uk/default.asp>).
- Данные Американского бюро трудовой статистики (<http://www.bls.gov/>).
- Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.
- Мазин А.Л. Экономика труда. М.: Юнити, 2007.
- Мальцева И.О. Трудовая мобильность и стабильность: насколько велика отдача от специфического человеческого капитала в России? // WP15/2007/01. М.: ГУ ВШЭ, 2007.
- Михнева С.Г. Рынок труда: методологические и теоретические основы познания (системно-

эволюционный подход). Библиотека «Кот ученый» (<http://www.smartcat.ru/personnel/labormarket.shtml>).

Becker H. Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. Third Ed. Chicago, London, University of Chicago Press, 1993.

Farber H.S. Mobility and stability: the dynamics of job change in labour markets // Handbook of Labor Economics. Elsevier Science B.V. 1999. Vol. 3B. Ch. 37. P. 2373–2437.

Lehmann H., Wadsworth J. Tenures That Shook the World: Worker Turnover in Russia, Poland, and Britain // Journal of Comparative Economics, Elsevier. 2000. Vol. 28 (4). P. 639–664.

Рукопись поступила в редакцию 21.02.2011 г.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ВОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В РОССИИ

Е.П. Ушаков

В статье формулируется макроэкономическое моделирование прогноза водопользования в России на основе реализации прогрессивных технологий, обеспечивающих воспроизводство водных ресурсов. На основе модельного анализа исследованы возможные водоохранные траектории долгосрочного развития производства в аспекте его воздействия на водный фонд России и сформулированы необходимые условия выхода на эти траектории.

Ключевые слова: прогрессивные технологии, водные ресурсы, окружающая среда, водоохранные траектории, долгосрочное развитие производства, водопользование.

ВВЕДЕНИЕ

От масштабов и уровня технологичности водного хозяйства, рассматриваемого как отрасль инфраструктуры и ключевая технологическая подсистема процессов производства в отраслях экономики и непродовольственной сферы, в значительной мере зависит дальнейшее эффективное развитие российской экономики, жизнеобеспечение населения чистой водой и сохранение (восстановление) экологического баланса в окружающей природной среде. В настоящее время водопользование в России характеризуется низкой эффективностью во всех аспектах (экономическом, социально-экологическом, технологическом,

© Ушаков Е.П., 2011 г.

эволюционный подход). Библиотека «Кот ученый» (<http://www.smartcat.ru/personnel/labormarket.shtml>).

Becker H. Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. Third Ed. Chicago, London, University of Chicago Press, 1993.

Farber H.S. Mobility and stability: the dynamics of job change in labour markets // Handbook of Labor Economics. Elsevier Science B.V. 1999. Vol. 3B. Ch. 37. P. 2373–2437.

Lehmann H., Wadsworth J. Tenures That Shook the World: Worker Turnover in Russia, Poland, and Britain // Journal of Comparative Economics, Elsevier. 2000. Vol. 28 (4). P. 639–664.

Рукопись поступила в редакцию 21.02.2011 г.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ВОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В РОССИИ

Е.П. Ушаков

В статье формулируется макроэкономическое моделирование прогноза водопользования в России на основе реализации прогрессивных технологий, обеспечивающих воспроизводство водных ресурсов. На основе модельного анализа исследованы возможные водоохранные траектории долгосрочного развития производства в аспекте его воздействия на водный фонд России и сформулированы необходимые условия выхода на эти траектории.

Ключевые слова: прогрессивные технологии, водные ресурсы, окружающая среда, водоохранные траектории, долгосрочное развитие производства, водопользование.

ВВЕДЕНИЕ

От масштабов и уровня технологичности водного хозяйства, рассматриваемого как отрасль инфраструктуры и ключевая технологическая подсистема процессов производства в отраслях экономики и непродуцированной сферы, в значительной мере зависит дальнейшее эффективное развитие российской экономики, жизнеобеспечение населения чистой водой и сохранение (восстановление) экологического баланса в окружающей природной среде. В настоящее время водопользование в России характеризуется низкой эффективностью во всех аспектах (экономическом, социально-экологическом, технологическом,

© Ушаков Е.П., 2011 г.

безопасности гидротехнических сооружений и т.д.), и его следует рассматривать как системное ограничение в реструктуризации и модернизации российской экономики в направлении наращивания ее высокотехнологичных секторов (Ушаков, 2009). Показателями уровня технологичности водного хозяйства в России можно считать ввод в действие мощностей по очистке сточных вод и системы оборотного водоснабжения. Так, по первому показателю в 2008 г. ввод в действие мощности составил 294 тыс. м³ в сутки, что более чем в 10 раз меньше ввода мощностей в 1988 г. По второму показателю ввод мощностей в 2008 г. составил 992 тыс. м³ в сутки, что более чем в 13 раз меньше ввода этой мощности в 1988 г. Объем инвестиций в основной капитал водного хозяйства в 2008 г. составил по отношению к 1992 г. 48% (в сопоставимых ценах) (Россия в цифрах, 2009; Ушаков, 2008). Иллюстрацию низкой эффективности водного хозяйства в России можно было бы продолжить. Нынешнее состояние водопользования в России изложено нами в работе (Ушаков, 2008). Здесь лишь отметим, что Россия, занимая первое место в мире по суммарным запасам в наземных и подземных водных объектах, обеспечивает лишь 50% россиян чистой водой, отвечающей санитарно-гигиеническим требованиям (Лукьянчиков, 2000). В определении стратегии модернизации водопользования в России важную роль играет разработка вариантного прогноза развития водного хозяйства страны на основе широкого применения различных инструментальных методов, в том числе моделирования.

СТРУКТУРА И ВАРИАНТЫ ПРОГНОЗА МОДЕРНИЗАЦИИ ВОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В РОССИИ

Основа разработки прогноза модернизации водопользования – долгосрочная концепция социально-экономического развития

страны, конкретизируемая развитием и размещением производительных сил. Предлагается следующая принципиальная схема разработки вариантов данного прогноза на долгосрочную перспективу (рис. 1). При прогнозировании водохозяйственных и водоохраных мероприятий главная цель состоит в определении на прогнозируемый период их объема и структуры, согласованного достижения прогнозируемого уровня состояния водных объектов с динамикой капиталовложений и валового внутреннего продукта, а также в определении показателей эффективности реализации этих мероприятий.

С помощью матричной таблицы (см. таблицу) можно привести перечень возможных вариантов прогноза долгосрочной водохозяйственной и водоохранной деятельности, предполагая, что на рассматриваемую перспективу мы фиксируем определенный сценарий развития экономики в целом (например, умеренные темпы экономического роста при модернизации российской экономики в направлении наращивания высокотехнологичных ее секторов).

Нормативный вариант соответствует нормативной устойчивости, безопасности водопользования при достижении нормативного состояния водных объектов. *Ресурсный вариант* характеризует уровень устойчивости, безопасности водопользования и состояние водных объектов, которые могут быть достигнуты при выделенных (ограниченных) общеэкономических ресурсах на развитие водохозяйственной и водоохранной деятельности. *Промежуточный вариант* характеризует возможный уровень устойчивости, безопасности водопользования и состояние водных объектов в пределах между нормативным и ресурсным вариантами. Представленный перечень возможных вариантов прогноза развития водохозяйственной и водоохранной деятельности далеко не исчерпывается и может быть продолжен за счет рассмотрения иных сценариев долгосрочного социально-экономического развития страны и «проигрывания» более широкого перечня

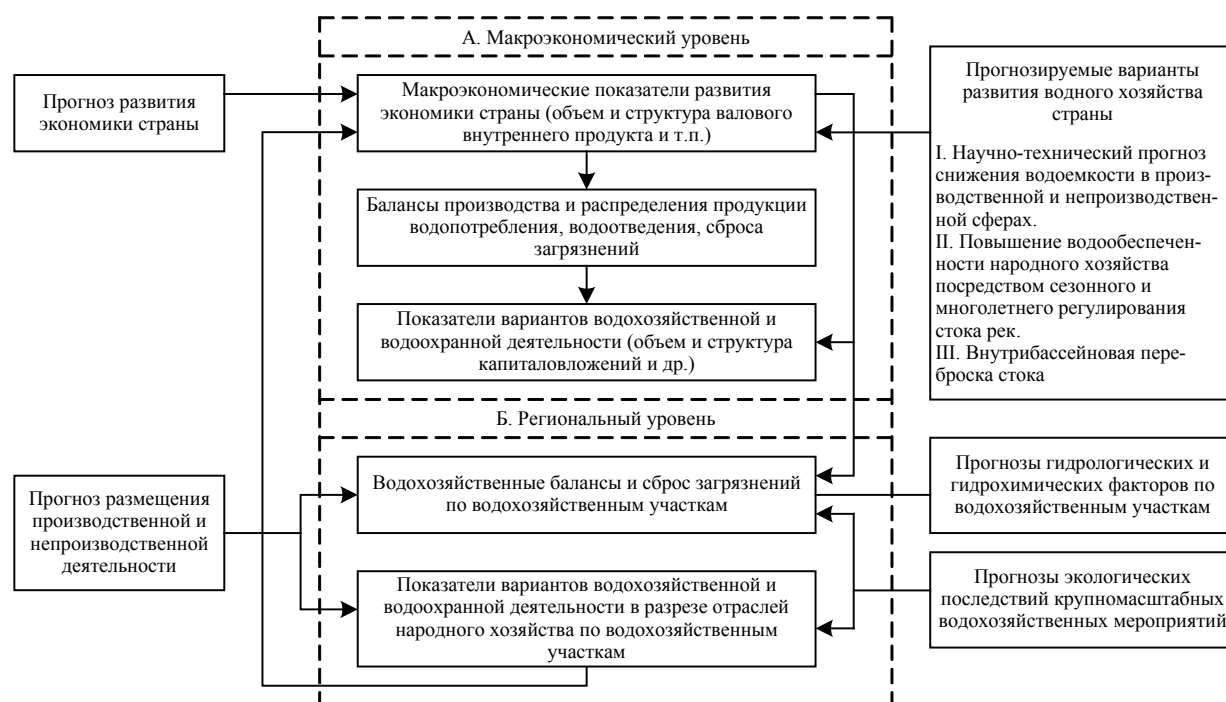


Рис. 1. Схема разработки вариантов прогноза модернизации водопользования (водохозяйственной и водоохранной деятельности) на долгосрочную перспективу

вариантов водохозяйственной и водоохранной деятельности.

На схеме (см. рис. 1) выделены два уровня прогнозирования: макроэкономический – А и региональный – Б. При ресурсном варианте прогноза исходным является уровень А. На основе прогноза развития экономики страны и объема выделяемых производственных ресурсов на водохозяйственную и водоохранную деятельность на макроэкономическом уровне формируются структура и масштабы развития водного хозяйства страны, водохозяйственных и водоохранных мероприятий в отдельных отраслях экономики и т.д. На региональном уровне конкретизируется эта деятельность посредством привязки ее к соответствующим территориям (бассейнам, зонам, водохозяйственным участкам и т.д.).

Для нормативного варианта прогноза исходным является уровень Б. В соответствии с заданным нормативным уровнем устой-

чивости, безопасности водопользования и нормативным состоянием водных объектов на конец прогнозируемого периода в территориальных координатах водного фонда и в разрезе отраслей экономики и производственной сферы определяются масштабы и структура водохозяйственной и водоохранной деятельности. На макроэкономическом уровне эта деятельность агрегируется по стране в целом, определяется объем необходимых производственных ресурсов, анализируется изменение межотраслевых связей и т.д. В целом формирование прогнозных вариантов водохозяйственной и водоохранной деятельности предполагает применение итерационной процедуры согласования макроэкономического и регионально-отраслевых блоков прогнозирования.

Для рассмотрения возможных вариантов прогноза развития водного хозяйства с позиции его влияния на экономическое развитие

Таблица 1
Варианты прогноза развития водохозяйственной и водоохранной деятельности

Вариант развития водохозяйственного комплекса	Вариант состояния водных объектов		
	А. Нормативный	Б. Ресурсный	В. Промежуточный
I. Снижение водоотходоёмкости в производственной и непроизводственной сферах в связи с проведением водохозяйственных и водоохраных мероприятий	АI	БI	ВI
II. Повышение водообеспеченности народного хозяйства за счет сезонного и многолетнего регулирования местного стока рек	АII	БII	ВII
III. Внутрибассейновая переброска стока	АIII	БIII	ВIII

страны целесообразно разделять прогнозируемую структуру водного хозяйства на внутрихозяйственную (отраслевую) и межотраслевую (инфраструктурную) системы, исключив при этом рассмотрение институционально-правового статуса этих систем (формы собственности). Межотраслевая система водного хозяйства определяется тремя основными компонентами: 1) водохозяйственными объектами, обеспечивающими возможность увеличения естественной водообеспеченности посредством более эффективного использования местных водных ресурсов при сезонном и многолетнем регулировании стока рек и посредством внутрибассейновой переброски стока; 2) комплексными водохозяйственными сооружениями по водоподготовке и очистке сточных вод; 3) транспортными средствами, предназначенными для подачи воды отраслевым системам водного хозяйства и отведения сточных вод систем к местам сброса. Внутрихозяйственные (отраслевые) системы водного хозяйства характеризуются комплексом водохозяйственных установок, использующихся непосредственно в отраслях – потребителях воды для водоподготовки, повторного и многократного использования воды, очистки и сброса сточных вод.

Разделение водного хозяйства на две системы при построении его прогнозных вариантов позволяет исследовать возможные направления его дальнейшего развития: коренное совершенствование внутрихозяй-

ственных отраслевых систем водного хозяйства, обеспечивающее снижение водопотребления и водоемкости производства товаров и услуг; дальнейшее наращивание мощностей межотраслевой системы водного хозяйства (инфраструктурная отрасль), обеспечивающее возрастающие потребности водоемких отраслей экономики.

В этой связи основной задачей рассматриваемого прогноза является исследование оптимального распределения затрат на развитие межотраслевой и внутрихозяйственных отраслевых систем водного хозяйства. Решение этой задачи определяется многочисленными факторами (темпами экономического роста, уровнем научно-технического прогресса в водохозяйственной и водоохранной деятельности, возможными экологическими последствиями реализации тех или иных проектов развития межотраслевой системы водного хозяйства и др.).

Формирование вариантов прогноза водохозяйственной и водоохранной деятельности на долгосрочную перспективу по представленной выше схеме (см. рис. 1) предполагает широкое применение методов моделирования. На макроэкономическом и региональном уровнях можно использовать модели различного вида, результаты решения по которым следует рассматривать как информацию для формирования и согласования вариантов водохозяйственной и водоохранной деятельности на макроэкономическом и региональном

уровнях¹. В настоящей статье мы рассмотрим экономико-математическую модель макроэкономического уровня.

МОДИФИЦИРОВАННАЯ ДИНАМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СБАЛАНСИРОВАННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ВОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Для исследования принципиальных направлений влияния масштабов водохозяйственной и водоохранной деятельности на темпы экономического роста, изменений отраслевых структурных пропорций и, наоборот, определения эффективных масштабов этой деятельности, обеспечивающих достижение устойчивого, безопасного водопользования и нормативного состояния водных объектов в прогнозируемом периоде, можно использовать упрощенную модифицированную динамическую модель сбалансированного экономического роста (МБЭР).

Основным уравнением МБЭР является следующее:

$$(K^{-1}Q - \alpha I)x = 0; Q = (I - A - S), \quad (1)$$

где K – матрица коэффициентов капиталоемкости, характеризующих капитальные затраты для прироста на единицу валовых выпусков продукции отраслей производства; A – матрица коэффициентов прямых затрат (с учетом возмещения выбывающих фондов); S – матрица коэффициентов добавленной стоимости; I – единичная матрица; α – сбалансированный темп экономического роста; x – прирост валовой продукции за период $(t - t_0)$.

¹ Очевидно, что для прогнозирования водопользования необходимо построить и другие специальные модели (гидрологические, потоковые и др.). В данном случае мы считаем, что результаты построения такого вида моделей в нашей схеме прогноза задаются экзогенно.

Описанный в уравнении (1) экономический рост можно рассматривать как «магистраль» оптимального долгосрочного развития экономики. Траектория долгосрочного развития экономики, определяемая «магистральными» условиями, достаточно близка к оптимальной траектории развития экономики с позиции таких критериев оптимальности, как: 1) максимизация суммарного конечного потребления за весь прогнозируемый период; 2) максимизация производственного накопления на конец рассматриваемого прогнозируемого периода; 3) максимизация валового производства на конец рассматриваемого прогнозируемого периода (Макаров, 1973; Сате, 1980). Таким образом, сформулированная модель МБЭР в достаточно простой форме описывает оптимальные условия долгосрочного развития экономики².

Для отражения в модели МБЭР водохозяйственной и водоохранной деятельности на макроэкономическом уровне следует учитывать особенности использования водных ресурсов, которые определяются тремя взаимосвязанными процессами: забором, использованием воды и сбросом сточных вод. Рост безвозвратного водопотребления, также как и рост сброса сточных вод (сопровождающегося сбросом загрязнения), приводит к истощению водных ресурсов. Для достаточно полного отражения водохозяйственной и водоохранной деятельности, направленной на сокращение безвозвратного водопотребления и сброса загрязнения в водоемы (посредством совершенствования технологических процессов, очистки сточных вод и т.д.), предлагается применить модифицированный показатель водоемкости отрасли производства. Этот показатель характеризует как забор свежей воды, так и сброс сточных вод с учетом массы загрязнения.

² Конечно, следует помнить о неполной адекватности данной модели при отражении объективных процессов экономического развития. Прежде всего это связано с тем, что такого вида модели не отражают полностью динамический процесс развития экономики, в котором происходят структурные изменения.

Пусть $w_{j\bar{b},в}$ – объем безвозвратного водопотребления на единицу продукции отрасли производства j ; $w_{jст}$ – объем сброса сточных вод на единицу продукции отрасли производства j ; c_{jk} – концентрация k -го загрязнителя в сточных водах отрасли производства j ; \bar{c}_k – предельно допустимая концентрация загрязнителя k , регламентирующая чистоту водных источников.

Предлагаемый удельный показатель водоемкости отрасли производства определяется по следующей формуле:

$$w_j = w_{j\bar{b},в} + \sum_{k=1}^K \frac{c_{jk}}{\bar{c}_k} w_{jст}, \quad j = \overline{1, n}. \quad (2)$$

Преимущества предложенного удельного показателя водоемкости отраслей производства заключаются в том, что он позволяет с помощью объема воды на единицу производимой продукции отразить не только безвозвратное водопотребление, но и сброс сточных вод с учетом содержащихся в них загрязняющих веществ. Это дает возможность отразить в достаточно простой форме в агрегированной модели МБЭР процессы использования водных ресурсов в отраслях производства. Водозабор в отраслях производства $w_x(t)$ и непроизводственной сфере $w_y(t)$ в году t определяется следующим образом:

в отраслях производства:

$$[w_1, w_2, w_j, \dots, w_n] X(t) = W_x(t); \quad (3)$$

в непроизводственной сфере:

$$w_y Y(t) = W_y(t).$$

Реализация водохозяйственной и водоохранной деятельности в отраслях производства приводит к снижению совокупной водоемкости в производственной сфере, следовательно, происходит снижение потребностей в водных ресурсах. Обозначим через ρ норму (процент) снижения водоемкости³. Тогда водоемкость экономики в целом с учетом

³ ρ принимает значения от 0 до 1 или от 0 до 100%.

реализации водохозяйственной и водоохранной деятельности в матрично-векторной форме будет определяться:

$$[w - \rho w] X(t) + [w_y - \rho w] Y(t) = W(t), \quad (4)$$

где $W(t)$ – общее водопотребление в стране в году t (потребность в водных ресурсах).

Второе слагаемое в уравнении (4) характеризует водопотребление в непроизводственной сфере. Уровень водопотребления в непроизводственной сфере определяется посредством двух процессов: с одной стороны, предполагается в прогнозируемом периоде рост водообеспеченности населения исходя из необходимости обеспечения рациональных норм потребления воды на душу населения (для питьевых нужд, санитарно-гигиенических, рекреационных и других целей), а с другой – предполагается снижение водоемкости в непроизводственной сфере за счет проведения водоохранных мероприятий, направленных на совершенствование процесса использования воды в этой отрасли, снижение сброса неочищенных коммунально-бытовых сточных вод в водоемы⁴.

В зависимости от рассматриваемого варианта прогноза водохозяйственной и водоохранной деятельности величина ρ рассматривается как экзогенный параметр и как эндогенная переменная. При рассмотрении *нормативного* прогнозного варианта уравнение (4) формулируется как следующее неравенство:

$$[w - \rho w] X(t) + [w_y - \rho w] Y(t) \leq \bar{W}(t), \quad (5)$$

где $\bar{W}(t)$ – предельное наличие водных ресурсов в стране в году t , обеспечивающее их восстановление.

Величина $\bar{W}(t)$ определяется на основе региональных прогнозов по отдельным водохозяйственным участкам с учетом территориальной дифференциации водных ре-

⁴ Достаточно сказать, что потери за счет неисправности и низкого технического уровня систем водоснабжения непроизводственного потребления составляют около 20% общего забора свежей воды.

сурсов. В этом случае величина ρ определяется из решения и показывает, какой должна быть норма снижения водоемкости в отраслях производства, чтобы обеспечить достижение устойчивого, безопасного водопользования и нормативного состояния водных объектов в прогнозируемом периоде. При рассмотрении *ресурсного* варианта, который формируется исходя из объема выделяемых производственных ресурсов для реализации водохозяйственной и водоохранной деятельности в прогнозируемом периоде, величина ρ вводится в выражение (5) как экзогенный параметр.

Для отражения в модели МБЭР затрат на реализацию водохозяйственной и водоохранной деятельности производится следующая модификация структур матриц коэффициентов прямых и капитальных затрат – A и K^5 :

$$\begin{pmatrix} \tilde{A}_1 \\ \dots \\ \tilde{A}_i \\ \dots \\ \tilde{A}_n \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} A_1 + \rho w_1 A_w^1 \\ \dots \\ A_i + \rho w_i A_w^i \\ \dots \\ A_n + \rho w_n A_w^n \end{pmatrix},$$

$$\begin{pmatrix} \tilde{K}_1 \\ \dots \\ \tilde{K}_i \\ \dots \\ \tilde{K}_n \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} K_1 + \rho w_1 K_w^1 \\ \dots \\ K_i + \rho w_i K_w^i \\ \dots \\ K_n + \rho w_n K_w^n \end{pmatrix}, \quad (6)$$

где \tilde{A}_i, \tilde{K}_i – соответственно модифицированная вектор-строка матрицы прямых и капитальных затрат, включающих затраты на водоохранную деятельность в отраслях производства; A_i, K_i – соответственно вектор-строка обычной матрицы прямых и капитальных затрат; A_w^i, K_w^i – соответственно вектор-строка матрицы прямых и капитальных затрат на водохозяйственные и водоохранные мероприя-

тия, направленные на сокращение водоемкости в отраслях производства.

Элементы a_w^{ij} и k_w^{ij} матриц прямых и капитальных затрат на водоохранные мероприятия A_w и K_w представляют собой показатели, характеризующие соответствующий расход (текущий и капитальный) продукции отрасли i (р.) на снижение водоемкости (на 1000 м³) в отрасли j . Отсюда следует, что величины a_w^{ij} и k_w^{ij} могут принимать только неотрицательные значения (положительные при наличии затрат отрасли i для снижения водоемкости в отрасли j и нулевые при отсутствии затрат отрасли i на водоохранные мероприятия в отрасли j). Таким образом, матрицы A_w и K_w относятся к классу неотрицательных матриц ($A_w \geq 0$; $K_w \geq 0$). Для отражения водохозяйственных и водоохранных затрат в непроизводственной сфере необходимо дополнительно модифицировать матрицы \tilde{A}, \tilde{K} , соответственно сложив их с диагональными матрицами A_w^y и K_w^y . Элементы a_w^{iy} и k_w^{iy} диагональных матриц A_w^y и K_w^y представляют собой аналогичные показатели, характеризующие соответствующий расход (текущий и капитальный) продукции отрасли i (р.) на снижение водоемкости (сокращение потерь воды и сброса неочищенных сточных вод) в непроизводственном потреблении. Эти матрицы также относятся к классу неотрицательных матриц⁶.

Посредством модификации матриц A и K с помощью уравнения (6), задавая темпы экономического роста и отраслевую структуру на основе собственной величины уравнения сбалансированного роста (1) для исходного базисного периода, можно прогнозировать влияние водохозяйственной и водоохранной деятельности на темпы экономического роста и сдвиги в отраслевой структуре. В зависимости от масштабов этой деятельности устанав-

⁵ При изменении значений коэффициенты матрицы A должны корректироваться, как и коэффициенты диагональной матрицы S , если соблюдается баланс $\sum_{i=1}^n A_{ij} + S = 1$.

⁶ Следует заметить, что учет водоохранных затрат в непроизводственном потреблении может осуществляться и с помощью экзогенно вводимого вектора прироста объемов продукции, идущей на водоохранную деятельность непроизводственного потребления.

ливается влияние на темпы экономического роста. Определить масштаб водохозяйственной и водоохранной деятельности можно как отношение полных затрат на эту деятельность к полным производственным затратам, обозначив его через η . Тогда по мере роста масштабов водохозяйственной и водоохранной деятельности снижение темпов экономического роста определяется следующей зависимостью (рис. 2):

$$d\alpha/d\eta = -a, \quad (7)$$

где a – темп снижения экономического роста.

Предельное значение масштаба водохозяйственной и водоохранной деятельности ($\bar{\eta}$ на рис. 2), обеспечивающее дальнейший экономический рост ($\alpha > 0$), определяется при соблюдении следующих условий:

$$\frac{A_w X(t) + K_w [X(t) - X(t_0)]}{AX(t) + K[X(t) - X(t_0)]} \leq \bar{\eta}. \quad (8)$$

Возможные масштабы водохозяйственной и водоохранной деятельности определяются следующим вектором:

$$H = (\eta_1, \dots, \eta_i, \dots, \bar{\eta}_k), \quad (9)$$

где η_i – рост суммарных водоохранных затрат при масштабе i водохозяйственной и водоохранной деятельности.



Рис. 2. Зависимость темпов экономического роста от масштаба водоохранной деятельности

Отраслевую структуру экономики можно выразить соотношением объемов валовых выпусков отраслей производства к валовому внутреннему продукту. Пусть все показатели представлены в одних и тех же единицах и на один и тот же год прогнозирования, X^H – объем валового внутреннего продукта при масштабе H водохозяйственной и водоохранной деятельности X_1^H, \dots, X_n^H – объемы составляющих его валовых выпусков отраслей производства, т.е. $X^H = \sum_{i=1}^n X_i^H$, $H = \eta_1, \dots, \bar{\eta}_k$; $\gamma_i^H = X_i^H / X^H$ – удельный вес отрасли X_i в X ; $\Gamma^H = (\gamma_1^H, \dots, \gamma_n^H)$ – вектор структуры X^H при реализации водоохранной деятельности в масштабе H , $\sum_{i=1}^n \gamma_i^H = 1$. Изменения Γ^H в зависимости от масштабов водоохранной деятельности можно рассматривать как структурные сдвиги X .

Для общего случая экономического развития, если снять сформулированную ранее упрощенную предпосылку сбалансированного (пропорционального) экономического роста, можно предположить существование показателей меры структурного сдвига вследствие реализации водохозяйственной и водоохранной деятельности. Эти показатели определяются следующим образом:

$$P^H = \sum_{i=1}^n |\gamma_i^{\eta_i} - \gamma_i^{\eta_{i-1}}|, \quad (10)$$

где P^H – мера структурного сдвига при расширении (росте) масштабов водохозяйственной и водоохранной деятельности на единицу (например, рост водохозяйственных и водоохранных затрат на 1%);

$$R^H = \sum_{i=1}^n |\gamma_i^{\bar{\eta}_k} - \gamma_i^{\eta_L}|, \quad (11)$$

где R^H – мера структурного сдвига при расширении (росте) масштабов водохозяйственной и водоохранной деятельности до их предельного значения $\bar{\eta}$.

ВЫВОДЫ: ВЛИЯНИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ВОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В РОССИИ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ МОДЕЛЬНЫХ РАСЧЕТОВ

Проведенные нами экспериментальные расчеты прогноза развития водного хозяйства России по модели МБЭР показали следующее. Характер влияния водохозяйственной и водоохранной деятельности на темпы роста экономики России соответствует монотонно убывающей функции (7). Однако рост затрат на эту деятельность влияет в перспективе на темпы экономического роста несущественно. Даже если прогнозировать весьма «жесткий» вариант развития водохозяйственной и водоохранной деятельности в России, направленный на достижение нормативного уровня устойчивого, безопасного водопользования и состояния объектов водного фонда России (при этом вызывается необходимость проведения водоохранных мероприятий во многих отраслях производства на уровне ρ , равном 0,8 и более), то соответствующий рост водохозяйственных и водоохранных затрат не оказывает существенного влияния на темпы экономического роста. Согласно проведенным расчетам предельное значение затрат на эту деятельность $\bar{\eta}$ достаточно высоко и обеспечивает значительный запас снижения водоемкости в производственных отраслях в целом, намного превышающей практически необходимый уровень снижения $\rho = 1$. В то же время надо иметь в виду, что при использовании модельных расчетов по МБЭР определенные искажения расчетных уровней водохозяйственных и водоохранных затрат обуславливаются линейным коэффициентом снижения водоемкости производства. Известно, что при снижении водоемкости в отраслях производства на 90–100% происходит резкий скачок удельных водохозяйственных и водоохранных затрат. Тем не менее, по нашему мнению, полученный из расчета порядок абсолютных значений величин этих затрат в пределах 2–3% стоимости ВВП при реализации наиболее затратно-

го (нормативного) варианта водохозяйственной и водоохранной деятельности позволяет сделать оптимистический вывод о влиянии роста этих затрат на темпы экономического роста. Таким образом, осуществляя водохозяйственную и водоохранную деятельность в российской экономике в достаточно крупных масштабах, можно достичь значительного снижения водоемкости производства в целом и одновременно сохранить достаточно высокие темпы экономического роста, так как сами водохозяйственные и водоохранные затраты являются источником мультипликативного эффекта экономического роста.

Прогнозные экспериментальные расчеты также показали, что если отказаться от реализации широкомасштабной водохозяйственной и водоохранной деятельности в отраслях производства России, то даже относительно небольшое снижение темпов экономического роста на дальнюю перспективу не обеспечит снижения водоемкости (потребности в свежей воде и сброса загрязнения в водоемы) производства на современном уровне (хотя темпы роста водоемкости производства ниже, чем на современном этапе, и ниже темпов роста валового внутреннего продукта). Таким образом, решение проблемы охраны, рационального использования и восстановления ресурсов водного фонда России требует проведения в широких масштабах водохозяйственных и водоохранных мероприятий в отраслях производства. В целом объективной предпосылкой реализации водоохранной стратегии роста экономики России должна стать концепция дальнейшего развития ее отраслей производства, совершенствование их структуры и повышение уровня технологии водопользования (водопотребления).

При реализации широкомасштабной водохозяйственной и водоохранной деятельности в российской экономике (изменение элементов вектора Γ^H) отмечается относительный рост объемов производства обрабатывающих отраслей и энергетики. При этом рост величин γ_i^H для отдельных обрабатывающих отраслей различен. Однако наибольший рост γ_i^H проис-

ходит в химической, целлюлозно-бумажной промышленности и машиностроении, что объясняется изменением роста межотраслевых потоков продукции указанных отраслей экономики при реализации водохозяйственных и водоохраных мероприятий. Относительно роста производства в химической и целлюлозно-бумажной отраслях промышленности можно отметить следующее: хотя эти отрасли весьма водоемки, тем не менее решение проблемы снижения водоемкости по всем отраслям производства в целом требует роста объемов производства и в этих отраслях.

Наконец, модельное исследование сдвигов отраслевой структуры, возникающих вследствие реализации широкомасштабной водохозяйственной и водоохранной деятельности, имеет значение для согласования всех видов природоохранных мероприятий. Отмеченный выше относительный рост объемов производства энергетики вследствие реализации широкомасштабной водохозяйственной и водоохранной деятельности сопровождается дополнительным выбросом загрязняющих веществ в атмосферу. Поэтому возникает потребность в расширении масштабов атмосферноохранных мероприятий, направленных на улавливание этого дополнительного выброса загрязняющих веществ в атмосферу.

В целом результаты экспериментальных расчетов по МБЭР в рамках имеющегося информационного обеспечения позволили сделать выводы о влиянии масштабов реализации возможных вариантов прогноза модернизации водного хозяйства как инфраструктурной отрасли на российскую экономику в целом и на изменение ее отраслевых пропорций. Эти выводы позволяют утверждать, что прогноз межотраслевых водоохраных потоков, возникающих в результате модернизации водного хозяйства страны посредством водохозяйственной и водоохранной деятельности, и анализ возникающих в этой связи возможных структур отраслевых сдвигов играют важную роль для разработки прогноза долгосрочного сбалансированного развития экономики России и оптимальных мас-

штабов водохозяйственной и водоохранной деятельности.

Литература

- Лукьянчиков Н.Н., Потравный И.М. Экономика и организация производства. М.: Тройка, 2000.
- Макаров В.Л., Рубинов А.М. Математическая теория экономической динамики и равновесия. М.: Наука, 1973.
- Россия в цифрах. М.: Росстат, 2009.
- Сате Х., Хироэ Н. Магистральная модель общественного потребления и долгосрочное национальное планирование в Японии // Экономика и математические методы. 1980. Т. XVI. Вып. 4.
- Ушаков Е.П. Рентные отношения водопользования в России. М.: Наука, 2008.
- Ушаков Е.П. Экологически чистые технологии в преодолении экономического кризиса // Экономическая наука современной России. 2009. № 4.

Рукопись поступила в редакцию 30.09.2010 г.

АКАДЕМИЧЕСКАЯ
НАУКА
И ВЫСШАЯ
ШКОЛА

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ
МЕХАНИЗМ
МНОГОУРОВНЕВОГО ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ И ПУТИ ЕГО
ФОРМИРОВАНИЯ В РОССИИ

С.В. Шендерова

Автор рассматривает компоненты институционального механизма системы квалификаций Европейского пространства высшего образования как пучки ориентиров для основных стейкхолдеров на европейском, национальном и вузовском уровне. С позиций институционального анализа выявляются противоречия формирования российской и европейской систем квалификаций, предлагаются пути их преодоления с целью создания в России институционального механизма многоуровневого высшего образования как составной части ЕПВО с учетом европейских разработок и российских реалий.

Ключевые слова: компонент институционального механизма, квалификация как пучок ориентиров, рамка квалификаций, Болонский процесс, Россия.

ВВЕДЕНИЕ

Датой окончания формирования Европейского пространства высшего образования (далее – ЕПВО) можно считать 2010 г.¹ Мини-

© Шендерова С.В., 2011 г.

¹ *European Higher Education Area*, ЕНЕА – наименование и аббревиатура Европейского пространства высшего образования в официальных англоязычных документах Болонского процесса (Bologna Declaration, 1999). В российской специализированной литературе встречаются такие переводы, как «зона европейского высшего образования» (см., например, (Касевич, Светлов, 2006, с. 65)); «общеевропейское

стры, ответственные за высшее образование в странах – участницах Болонского процесса, 12 марта 2010 г. в Будапештско-Венской декларации (Budapest-Vienna Declaration, 2010) объявили о том, что ЕПВО начинает функционировать. Таким образом, официально подтверждено, что цели первого этапа Болонского процесса, а именно создание единой, последовательной и непротиворечивой системы степеней, единых механизмов обеспечения

образовательное пространство» (см., например, (Ларионова, 2004; Чистохвалов, 2002)). Последний, часто встречающийся в том числе на сайтах вузов, вводит в заблуждение, так как это официальная аббревиатура основных образовательных программ (ООП). Мы будем придерживаться перевода «Европейское пространство высшего образования» (ЕПВО) (см., например, (Болонский процесс, 2005) в силу его наибольшей смысловой корректности. «Европейское» в данном термине имеет не столько географическое, сколько культурно-социальное значение, отражающее цивилизационные приоритеты в регулировании высшего образования. Географически же ЕПВО, с одной стороны, включает не только европейские страны (в 2010 г. к Болонскому процессу официально присоединился Казахстан), с другой стороны, не включает Белоруссию. Поэтому выражение «общеевропейское образовательное пространство» и географически, и культурологически не отражает всех граней термина.

Для достижения наибольшего смыслового соответствия мы дословно переводим формулу документов Болонского процесса «the Ministers responsible for higher education» как «министры, ответственные за высшее образование». Не везде государственное регулирование высшего образования является единственной сферой ответственности того или иного министерства: например, Болонскую декларацию от Австрии подписал министр науки и транспорта, от Швейцарии – госсекретарь по науке и исследованиям. Эти детали важно учитывать, говоря о болонских саммитах министров, европейской высшей школе и разнообразии ее регулирующих механизмов. Пренебрежение ими чревато: переводы «агеа» как «зоны» отнюдь не способствовали позитивному интеграционному настрою университетского сообщества и могут быть расценены как крупный пропагандистский просчет.

качества высшего образования и признания квалификаций и периодов обучения в той или иной степени, достигнуты. Группа по реализации Болонского процесса (Bologna Follow-Up Group) к 2012 г. предложит новые по сравнению с предыдущим десятилетием показатели оценки деятельности стран-участниц. Институциональные механизмы ЕПВО будут проходить проверку на прочность и способность к дальнейшему развитию уже при новых приоритетах (The Bologna Process 2020, 2009), которые планируется достичь к 2020 г.

Результаты работы российской высшей школы, присоединившейся к Болонскому процессу в 2003 г., наиболее скромны в части реформы системы квалификаций. К 2009 г. доля студентов, обучающихся по двухуровневым программам, во всех остальных странах ЕПВО, включая недавно пережившие войны балканские и кавказские, составила 25–90% и более. В России этот показатель составил 8%, при этом 7% студентов обучались по программам бакалавриата и только 1% – в магистратуре (The Russian Federation National Report, 2007–2009, p. 6). Россия – единственная из стран – участниц Болонского процесса, чья попытка внедрения последовательных уровней высшего образования оценена экспертами на твердую единицу (Bologna Process Stocktaking Report, 2009, p.116, 122).

Сложилась парадоксальная ситуация: институциональный механизм систем квалификаций разработан и согласован в 2005 г., с тех пор накоплен опыт его запуска и отладки в странах ЕПВО, а в России не создано даже адекватной институциональной среды для его внедрения. Столь значительное расхождение требует разработки путей формирования институционального механизма многоуровневого высшего образования в России как составной части ЕПВО с учетом европейских разработок и российских реалий. С учетом этой цели задачами данной статьи являются: исследования основных компонентов институционального механизма системы квалификаций ЕПВО; выявление противоречий в формировании российской и «болонской» систем квали-

фикаций на основе институционального анализа и предложение путей их преодоления.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ СИСТЕМ КВАЛИФИКАЦИЙ ЕПВО–2010: ПРИЧИНЫ СОЗДАНИЯ И ХОД ФОРМИРОВАНИЯ ОСНОВНЫХ КОМПОНЕНТОВ

Институциональный механизм внедрения последовательной непротиворечивой системы квалификаций ЕПВО был принят на Бергенском саммите 2005 г. Рамка квалификаций Европейского пространства высшего образования (A Framework for Qualification, 2005) методологически выстраивает три структурных уровня этого механизма: вузовский, национальный (государственные органы управления образованием каждой страны-участницы) и европейский (руководящие структуры ЕПВО). Его компоненты улучшают взаимопонимание между вузами² и странами

² В англоязычной специализированной литературе употребляется аналог российского понятия «вузы» – HEI, higher education institutions. Поэтому говорить об институциональном уровне, например, сопоставляя его с национальным (т.е. уровни компетенции вуза и государства), корректно. Вместе с тем калькированный перевод «institutional» по отношению к вузам в целом не всегда верен, поскольку в современной России институт – лишь небольшая часть вузовского сообщества наряду с академиями и университетами. Двойственность этого термина делает неочевидным, когда именно текст подлинника говорит о проблемах вузовских, а когда затрагиваются собственно институциональные аспекты деятельности высшей школы. Так, Magna Charta Universitatum (1988) определяет университет как «автономный институт (institution) в основе обществ, различно организованных в силу географических или исторических причин; университет производит, изучает, оценивает и передает из поколения в поколение культуру посредством научного исследования и

независимо от собственных традиций, «язык» организационных образовательных технологий и институциональной среды. Компоненты, их содержание, процедуры и структурные уровни сведены нами в табл. 1.

В институциональном механизме системы степеней ЕПВО одним из важнейших компонентов является квалификация выпускника. Это «любая степень, диплом или другой сертификат, выдаваемый компетентным органом (competent authority) и подтверждающий, что студент в результате успешного завершения признаваемой программы высшего образования достиг определенных результатов обучения» (A Framework for Qualification, 2005, p. 36).

«Компетентным органом» в западноевропейском высшем образовании традиционно считается вуз. В период разработки первых образовательных программ не существовало ни «образца» диплома, ни стандартов, ни государства, которое могло бы их установить. Право монопольного присвоения степеней и институциональную автономию европейские университеты отстаивали в тяжелой борьбе с местной церковью, феодалами, городской коммуной, королями и папством (Ле Гофф, 2003, с. 59–110) – основными «стейкхолдерами» Средневековья. Каждый университет стремился закрепить свои привилегии отдельным законом, указом верховного сюзерена. При отсутствии цивилизованных механизмов регулирования закономерно, что наиболее мощные в части лоббистских возможностей университеты избирают феодализованную стратегию поведения на рынке привилегий. Столетиями присваивая ученые степени, каждый вуз вкладывает в них свое уникальное содержание. Система квалификаций ЕПВО позволяет увязать его с внешней средой и интересами ее основных стейкхолдеров. Такая система является

преподавания». Отделяя эти понятия одно от другого, мы сознательно говорим о вузовском уровне, так как институциональная среда высшей школы подразумевает всю совокупность правил и форм регулирования высшего образования вне и внутри вузов, а не учебные заведения определенного вида.

Таблица 1
Институциональный механизм систем квалификаций ЕПВО

Компонент	Содержание	Процедура	Структурный уровень
Квалификация	Результаты обучения	Присвоение квалификации выпускнику образовательной программы	Вуз
Уровень	Национальная рамка квалификаций	Присвоение национальной аккредитации программе	Государство
Цикл	Рамка квалификаций ЕПВО	Присвоение международной аккредитации программе	ЕПВО

условием выживания вуза и обеспечения конкурентоспособности европейской «экономики знаний» в мировом масштабе.

Квалификация в формате Европейского приложения к диплому становится пучком ориентиров. Как основной компонент институционального механизма ЕПВО квалификация характеризует для работодателя качество и содержание образования выпускника как будущего работника; для вуза, в котором он продолжит обучение в рамках международных совместных образовательных программ или на следующем уровне, – как потенциального студента; для общества – как социально ответственного гражданина. Для самого выпускника она определяет его возможности на рынке труда и продолжения обучения на следующем уровне; для академического сообщества – качество образования и прозрачность системы управления вуза, место присваиваемой им квалификации по отношению к другим, открытость вуза основным стейкхолдерам и обществу в целом и т.д.

Этот спектр ориентиров возникает, когда квалификации выпускников вузов описываются результатами обучения, т.е. перечнем того, что обучающийся знает, понимает и (или) умеет делать в конце некоторого периода обучения по признаваемой образовательной программе. Формулировать результаты обучения необходимо на всех структурных уровнях институционального механизма систем квалификаций ЕПВО. Абитуриенту результаты обучения помогут выбрать образовательную программу, студенту – оптимальную образовательную траекторию. Вуз, ориентируясь на

результаты обучения, увязывает цели программы, ее дисциплин (их модулей) с системой оценивания студентов, создает совместные международные образовательные программы и организует последующее их прохождение через процедуры независимой аккредитации, если руководство вуза заинтересовано сделать его частью Европы знаний. Таким образом, компонент квалификации отражает роль руководства каждого вуза в институциональном механизме систем квалификаций ЕПВО.

Результаты обучения, общие для всех образовательных программ, ведущих к присвоению той или иной квалификации, сведенные в дескрипторы, позволяют описать уровни и выстроить их последовательность в национальной рамке квалификаций. Она определяет, диапазон каких именно результатов обучения позволяет отнести программу к тому или иному уровню. В 2004 г. в Ирландии выдавались дипломы 15 типов, из них 7 – в пределах сферы высшего образования, в Дании – 8, в Шотландии, Англии, Уэльсе и Северной Ирландии вместе взятых – 5 (A Framework for Qualification, 2005, p. 141–146). В процессе аккредитации образовательной программы вузу приходится обосновывать, к какому уровню относится присваиваемая им квалификация и относится ли она к высшему образованию вообще. Таким образом, все присваиваемые в стране квалификации размещаются в пространстве каждого уровня по результатам аккредитации образовательных программ.

Помимо содержательной, определяемой дескрипторами, компонент уровня предполагает и юридическую, прописываемую го-

сударством составляющую. Законодательство определяет возможности перехода и обучения на следующем уровне, а также правомерность претензий обладателя квалификации того или иного уровня на ту или иную позицию рынка труда. Это обуславливает повышенные требования к способности государственных структур внятно и оперативно формулировать соответствующие нормы и корректировать их исполнение с учетом социальной ответственности власти перед обществом с позиций равного доступа к образованию и стимулирования вертикальной социальной мобильности.

Компонент уровня отражает роль государства как основного стейкхолдера в формировании этого пучка ориентиров для остальных заинтересованных сторон. От того, с какой степенью адекватности и последовательности внедряется национальная рамка квалификаций и прописывается ее нормативное сопровождение, зависит, будет ли создан институциональный механизм национальной системы квалификаций или нет в каждой стране – участнице Болонского процесса.

Реформа степеней сделала резкий скачок вперед с момента принятия Рамки квалификаций ЕПВО, где предложены дескрипторы трех последовательных и непротиворечивых циклов. Они «сверху», на третьем структурном уровне институционального механизма – в системе квалификаций ЕПВО, задали ориентиры для всех формирующихся национальных систем. К циклам стало возможно привязать национальные уровни, а внутри каждого разместить квалификации, присваиваемые вузами каждой страны. В 2005 г. переход к уровневому высшему образованию признавался успешным только в 17 странах, к 2009 г. он практически завершен в 41 из 48 стран-участниц, где государственные органы управления высшим образованием использовали методологию Рамки квалификаций ЕПВО, экспертный потенциал академического сообщества и проявили политическую волю. Циклы стали пучком ориентиров для государственных органов стран-участниц, вузов, организаций студентов, работодателей,

выпускников, а также сетевых агентств обеспечения качества высшего образования.

Соответствие степени тому или иному европейскому циклу подтверждается в ходе международной аккредитации образовательной программы. Достоверность и подотчетность этой процедуры стейкхолдерам определяет, насколько будет и будет ли исправлено имеющееся в данном случае несовершенство рынка. Неполнота информации, вызванная значительными транзакционными издержками ее получения (так как высшее образование – это доверительное и мериторное благо), является питательной средой для accreditation mills, недобросовестных агентств, за мзду готовых выдать декоративную аккредитацию не менее декоративной программе. Если государство, академические и профессиональные сообщества не создают препятствующей этому институциональной среды, то особенно в условиях завышенного спроса на высшее образование любая, в том числе государственная, аккредитация становится формально-декоративной. Она перестает быть ориентиром, посылая стейкхолдерам неверный сигнал о качестве образования, что ведет к аллокативной неэффективности. Дипломы об окончании вузов с названиями, похожими на ведущие университеты мира, по якобы аккредитованным образовательным программам дезориентируют абитуриентов и работодателей, а их обладатели, не приобретя вместе с ними необходимых навыков, способны причинить значительный ущерб имевшим несчастье принять их на работу компаниям – фиаско рынка налицо.

Для защиты европейского рынка труда, вузов и добросовестных аккредитационных агентств от демпингующих на низком качестве конкурентов в 2005 г. были приняты Европейские стандарты и процедуры обеспечения качества (ESG–ENQA, 2005). Они содержат критерии внутривузовской самооценки, деятельности агентств и их взаимной проверки. Таким образом, поставлен методологический, практический и институциональный заслон «штамповке дипломов». В августе 2008 г. для противодействия «штамповке аккредитаций»,

обеспечения общества ясной и достоверной информацией об агентствах, действующих на основе ESG–ENQA, создан механизм их взаимного признания – Европейский регистр агентств обеспечения качества высшего образования (EQAR³, куда Росаккредагентство не включено).

Итак, каждый компонент институционального механизма систем квалификаций ЕПВО представляет собой пучок ориентиров для его основных стейкхолдеров. Компоненты на каждом структурном уровне обеспечиваются содержанием и подтверждаются гласной открытой процедурой, критерии и способы которой открыты для обсуждений и обоснованных изменений всех заинтересованных сторон. Создание в 2004 г. Рамки квалификаций ЕПВО и разработка критериев оценки успешности ее реализации дали ориентиры национальным образовательным системам и вузам. Таким образом, Группа по реализации Болонского процесса как его руководящая структура свою задачу успешно выполнила. Национальные рамки квалификаций к 2010 г. признаны успешно внедренными в Бельгии (фламандская часть), Великобритании, Германии (несмотря на трудности в переходе к системе последовательных уровней), Дании, Ирландии, Исландии, Мальте, Нидерландах, Португалии, Швеции, Франции. Госструктурам этих стран удалось преодолеть сложности стыковки образовательного и трудового законодательства, привлечь к этому очень активные в отстаивании групповых интересов профессиональные организации, в первую очередь советы ректоров, ассоциации работодателей и студентов. В России в силу раздробленности экспертного образовательного сообщества, непубличности процедур распределения грантов на соответствующие разработки, слабости организаций академического сообщества и исторической зависимости вузов от государства роль последнего остается решающей.

³ European Quality Assurance Register for Higher Education. Официальный сайт EQAR: <http://www.eqar.eu>.

ПРОТИВОРЕЧИЯ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ КВАЛИФИКАЦИЙ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Как было показано выше, квалификации и уровни становятся работающими компонентами институционального механизма системы квалификаций ЕПВО, когда являются пучками ориентиров для основных стейкхолдеров. Если работа государственных органов управления высшим образованием и руководства вузов этого не обеспечивает, то работающий компонент цикла остается экзогенной национальной системе образования, вузы страны не становятся частью ЕПВО, а институциональный механизм системы квалификаций в стране не работает. Разница в ответственности, подотчетности, оперативности формулировки и последовательности реализации решений руководящими структурами составляет главное противоречие регулирования российской и европейской образовательных систем.

Постоянно реформирующиеся органы управления образованием России не смогли выполнить взятые на себя в 2003 г. обязательства к 2010 г. ввести систему последовательных, непротиворечивых квалификаций, несмотря на реализацию с 1991 г. уровней образовательных программ, доступ к разработкам Болонского процесса и значительное финансирование исследований в этой области. Существование бакалавриата, магистратуры и специалитета с явным преобладанием последнего продолжается: сроки прекращения приема на его программы в очередной раз (ФЗ № 260 от 10.11.2009, ст. 6) были перенесены на 30 декабря 2010 г., но бюджетные места запланированы и на 2011 г.

Германия, в отличие от России, в начале реформы была отягощена различным региональным и федеральным законодательством, разделением вузов на прикладные и академические, с разными сроками обучения по разным программам высшего образования. Тем не менее, несмотря на все противоречия

и очень активные протесты студенческих и преподавательских ассоциаций, политическая воля Минобрнауки Германии и гласное привлечение к законодательной и экспертной деятельности Совета ректоров Германии с 1999 по 2004 г. довели долю двухуровневых программ до 23% всех образовательных программ немецких вузов (Duda, 2004); а к 2007/2008 учебному году по этим программам обучалось от 30,9 до 75% всех студентов немецких вузов (на 18,4% больше, чем в 2005/2006 учебном году) (Bologna Process National Report for Germany, 2007–2009, p. 5).

Показательно соотношение бакалаврских и магистерских программ в России и Германии через шесть лет после вступления в Болонский процесс. В Германии в 2004 г. доля магистерских программ (11,75%) слегка превышала долю бакалаврских (11,25%). Это означает, что немецкие «моноцикловые» вузы оказались способны к созданию сопрягающихся и количественно, и содержательно программ обоих уровней. Тем самым вузы развивали свой новаторский потенциал и результаты обучения, достигнутые бакалаврами, в магистерских программах, а стейкхолдерам была очевидна преемственность и разница между двумя уровнями.

Доля бакалаврских программ, реализуемых российскими вузами, составляет 14%, а магистерских – 4,8% общего числа образовательных программ высшего профессионального образования (Реморенко, 2009). Между тем вариативность магистерских программ, которые могут составляться в прикладном или академическом профиле, дает студенту возможность сознательно определиться с желанием дальнейшей научной карьеры и подготовиться к ней, овладеть навыками оригинальных научных исследований и их текстуального оформления и т.п. Одно из главных преимуществ магистратуры – перспектива создания международных совместных образовательных программ с последующей аккредитацией и отечественными, и европейскими агентствами обеспечения качества, с международным признанием диплома. Год в специалитете, необхо-

димый для поступления в аспирантуру в условиях нехватки магистерских программ, не дает желающим продолжить исследовательскую карьеру необходимого инструментария научного исследования, поскольку специализации скорее ориентированы на рынок труда как таковой, чем на прицельную подготовку к научной работе. В этом случае интеграция образования и науки в голове студента и содержании обучения значительно меньше, чем в магистерской программе академического профиля.

Сопоставление числа выпускников магистратуры 2008 г. с числом продолживших образование бакалавров, выпущенных в 2006 г. (табл. 2), позволяет сделать вывод о переходе большинства из них в специалитет. Он не является последовательной по отношению к бакалавриату программой, зато позволяет выпускнику получить диплом традиционной для российского работодателя ориентации и отложить службу в армии. Вузы считают выгодным переводить бакалавров на последний курс специалитета, что как второе высшее образование (ФЗ от 22.08.1996 № 125, п. 5 ст. 6), приносит стабильный доход без усилий, требующихся при внедрении магистерских программ.

Численное преимущество аспирантуры над магистратурой говорит не о недостатке творческого научного потенциала для открытия менее, чем специалитет, ограничиваемых государственными стандартами магистерских программ, а о пассивности и организационной слабости руководства вузов (что, конечно, не отменяет значения особенностей национального лицензирования и аккредитации).

Аспирантура остается изолированной от основных образовательных программ высшего образования, что усугубляется сосуществованием в ней выпускников всех уровней. До конца 2007 г. (ФЗ от 24.10.2007 № 232, п. 3д ст. 2) не запрещалось поступление бакалавров в аспирантуру⁴, что способствовало

⁴ Положение утверждено приказом Минобрнауки РФ от 27.03.1998 № 814 (с изм. от 17.02.2004): «В аспирантуру, адъюнктуру на конкурсной основе принимаются лица, имеющие высшее профессио-

Таблица 2
Выпуск образовательных программ
по уровням в вузах РФ

Уровень	Число человек
Бакалавры, выпуск 2006 г.: всего	87 503
продолжили образование	42 925
Бакалавры, выпуск 2008 г.	99 037
Специалисты, выпуск 2008 г.	1 241 050
Магистры, выпуск 2008 г.	16 822
Аспиранты, выпуск 2008 г. : без защиты диссертации	33 670
с защитой диссертации	8831

Источники: Статистика, 2010; Образование в России – 2008: Стат. бюллетень. М.: МГУПИ, 2009. С. 400, 406.

снижению качества контингента и де-факто вело к расслоению университетской и академической среды. С одной стороны, бакалавры поступали в учреждения с низким конкурсом, что позволяло тем сохранить аспирантуру и соответственно финансирование. С другой стороны, немногие университеты с магистратурой максимально изолировали себя от поступающих в аспирантуру специалистов из других вузов: ряд экзаменов, сданных в «своей» магистратуре, зачитывался как вступительные и экзамены кандидатского минимума⁵, поступление бакалавров не разрешалось.

Проблема интеграции всех трех уровней высшего образования еще больше обострилась неполнотой организационных механизмов введения новой номенклатуры специальностей научных работников. Благие намерения быстрой оптимизации числа дис-

нальное образование» (п. 36), а это в том числе и бакалавры. Этот пункт противоречит Федеральному закону от 24.10.2007 № 232 и до сих пор не изменен в приказе Минобрнауки России.

⁵ «Ранее сданные кандидатские экзамены (а также государственный экзамен по английскому языку) засчитываются в качестве вступительных» // Официальный сайт биолого-почвенного факультета СПбГУ (<http://www.bio.pu.ru/edu/post-grad/>).

сертационных советов посредством укрупнения специализаций не учли необходимости создания новых паспортов специальностей, в том числе вводимых впервые. Приказ о введении новой номенклатуры (Положение от 25.02.2009 № 59) не содержит положений об отмене предыдущей, в соответствии с которой действуют введенные одновременно с ней в 2001 г. паспорта специальностей.

Таким образом, при новой номенклатуре действуют старые паспорта специальностей; впервые введенные специальности остались вообще без паспортов, а измененные – в двусмысленном положении. Прием 2009 г. и планирование его контрольных цифр на 2010 г. по новой номенклатуре специальностей стали невозможны. Затем последовала приостановка работы многих диссертационных советов, что резко уменьшило число защит в 2009 г. Переутверждение диссертационных советов и массовое лицензирование аспирантур, возможно, отсеют самые слабые из них. Но они проводятся в отрыве от введения двухуровневых квалификаций и не решают проблемы интеграции образования и науки на всех уровнях, так и оставив магистратуру «узким местом». Изоляция программ аспирантуры по академическому признаку (либо в НИИ, либо в вузах) также не способствует объединению научных школ. Недостаток навыков системной научной работы в специалитете, малое число магистерских программ, где их можно было бы развить, отсутствие законодательно закрепленных механизмов включения аспирантов в НИР, следовательно, возможностей профильных заработков во многом объясняют, почему такое большое число выпускников заканчивает аспирантуру без защиты диссертации (см. табл. 2).

Система квалификаций российской высшей школы непоследовательна и противоречива из-за чрезвычайно медленного и неполного закрытия лакун в федеральном законодательстве. Так, срок отмены приема в специалитет, впервые обозначенный только в 2007 г., переносился три раза. Запрет на платный переход с первого на второй уровень для бакалавров был введен только в октябре 2007 г. (ФЗ от

24.10.2007 № 232, п. 5в ст. 1), для специалистов в ноябре 2009 г. (ФЗ от 10.11.2009 № 259, ч. 3 ст. 5). После этого Минобрнауки России письмом от 21.04.2008 № ЮС-232/03 разъяснило, что сокращенные программы специалитета и магистратуры сохраняются для специалистов, магистров и аспирантов, принятых до 31 декабря 2009 г., несмотря на прямой запрет Федерального закона от 24.10.2007 № 232 (п. 5б ст. 1).

Таким образом, к 2010 г. государственные органы управления образованием определились только с бесплатным переходом между уровнями высшего образования. Специалитет наслаивается на бакалавриат на первом уровне, на магистратуру – на втором, в аспирантуру поступают как специалисты, так и магистры. Национальная рамка квалификаций официально не утверждена. Говорить о том, что уровни складываются в систему, а каждый из них представляет собой пучок очевидных ориентиров для ректорского корпуса и преподавателей вузов, студентов, выпускников вузов и работодателей, преждевременно. В настоящий момент в российской высшей школе отсутствует уровень как действующий компонент институционального механизма системы квалификаций.

Неопределенность нормативной и содержательной базы уровней, слабая работа по разъяснению особенностей и преимуществ системы квалификаций ЕПВО ректорскому корпусу, студентам и работодателям, пассивность Союза ректоров, завышенный спрос на высшее образование (в силу негативного отношения к призыву и молодежной безработицы) при отсутствии ориентиров качества привели к обесценению содержания квалификаций в большинстве вузов страны. Каждый из них выбирал либо прорывную, либо оппортунистическую стратегию в отношении внедрения уровневой системы квалификаций.

Прорыв. На свой страх и риск развивать магистратуру с расширением спектра направлений и последующим переходом к двухуровневым образовательным программам. Это предполагало значительные затраты времени, средств и усилий как во внешней среде (лицензирова-

ние, аккредитация, в том числе международная, пропагандистская работа с работодателями), так и внутри вуза (создание новых учебных планов и их учебно-методического обеспечения, комплекс организационных, стимулирующих и разъяснительных мероприятий).

Оппортунизм. Параллельно со специалитетом ввести бакалавриат (что при жестком государственном стандарте не требовало по сравнению с магистратурой организационного и методического креатива и сводилось к усечению учебного плана специальности). Эти программы подготовки преподносились прежде всего платежеспособному потребителю как целевое, ускоренное, параллельное, заочное и (или) в филиалах, и первое, и второе, но главное – платное высшее образование, ставшее основным источником внебюджетных доходов вузов.

При развитом третьем уровне, следовательно, при наличии кадрового потенциала для создания программ второго уровня большинство вузов от них дистанцировались, законсервировав и коммерциализировав не признаваемый в ЕПВО специалитет. Среди негативных долгосрочных последствий погони за сиюминутной прибылью – многолетний перерасход государственных средств на финансирование однопрофильных параллельных программ бакалавриата и специалитета в одних и тех же вузах; отток преподавательских кадров, не стимулируемых к созданию магистерских программ ни полномочиями, ни оплатой. Как следствие, к рискам потери возможности лицензирования и аккредитации магистерских программ из-за ужесточения критериев экспертизы с годами присоединилась интеллектуальная невозможность их создания, возникшая из-за оттока перспективных кадров. Между тем равномерное развитие бакалавриата и магистратуры позволило бы вузам приумножить финансирование даже при значительном сокращении аспирантуры.

За формально одинаковыми программами специалитета, единообразия и соответствие которых ГОС ВПО подтверждается государственной аккредитацией, скрываются разные

критерии поступления и оценивания, разные сроки обучения, разная финансовая основа, зачастую разные подразделения – и все это в одних и тех же вузах. Массовый перевод бакалавров в специалисты на год вызывает у работодателей закономерный вопрос о содержании обеих квалификаций, которое все больше размывается. Порожденные этим трудности выпускников при трудоустройстве сочетаются с демографическим спадом и высокими ценами на обучение (табл. 3): руководство многих вузов сознательно занижало контрольные цифры приема в надежде на повышение цены «коммерческого» места и сопутствующих услуг (подготовительные курсы, дополнительные занятия и т.п.). В итоге вузы, отказавшиеся от развития магистратуры, в случае окончательной отмены специалитета останутся с одним бакалавриатом. В условиях кризиса вероятны следующие сценарии: либо резкое сокращение контрольных цифр приема с последующим секвестром финансирования и сокращением штатов, либо установление завышенного плана приема при сокращении государственного финансирования и, следовательно, необходимости вложения внебюджетных средств вуза.

Создание институционального механизма систем квалификаций в России должно

быть направлено не на коммерциализацию его уровней, а на становление его компонентов как пучков ориентиров для абитуриентов, студентов, преподавателей, вузов, российских и европейских агентств внешнего обеспечения качества. Преодоление противоречий между Россией и ЕПВО, на наш взгляд, должно развиваться в следующих направлениях.

1. Прекратить перенос отмены приема на программы подготовки специалиста, согласовать между собой нормативные акты.

2. Улучшить координацию в областях образования и науки в одном ведомстве, что будет способствовать их большей интеграции, упростит отчетность для всех образовательных и научных учреждений, позволит руководству последних уделять больше времени и внимания улучшению организационных аспектов реализации многоуровневых программ непосредственно на местах. В этой связи нельзя не приветствовать упразднение Роснауки и Рособразования (Указ Президента РФ от 04.03.2010 № 271), между которыми вузы «разрывались» в финансовом и особенно в «отчетном» плане.

3. Упростить критерии аккредитации магистратур при наличии аспирантур в вузах, лицензирование магистратур в НИИ, но уже-

Таблица 3
Стоимость обучения в университетах Европы

Университет	Стоимость обучения	Дата	Период
Universität Heidelberg	500 евро	2010	Семестр
Georg-August-Universität Göttingen	705,49 евро	2010	Семестр
University of Tartu, Bachelor of Arts in Social Sciences – Business Administration	3000 евро	2010/2011	Учебный год
СПбГУ, Высшая школа менеджмента, бакалавриат, р.	150 000 (около 4000 евро)	2009/2010	Семестр
МГУ, факультет государственного управления, специалитет, р.	210 000 (около 5600 евро)	2009/2010	Учебный год
Нижегородский государственный университет, факультет международных отношений, специалитет, р.	90 000 (около 2400 евро)	2009/2010	Учебный год
University of Cambridge (Economics, Law etc., бакалавриат, для неграждан ЕС), ф. ст.	10 752 (около 12 600 евро)	2010/2011	Учебный год
University of Oxford, BA (Economics & Management, бакалавриат, для неграждан ЕС), ф. ст.	14 000 (около 16 400 евро)	2010/2011	Учебный год

Источники: официальные сайты соответствующих университетов.

сточить лицензирование аспирантур и переутверждение диссертационных советов.

4. Стимулировать создание межвузовских магистерских и аспирантских образовательных программ, в том числе в рамках консорциумов между вузами и НИИ (в том числе используя механизмы, аналогичные международным совместным программам двойных дипломов), в частности путем согласования контрольных цифр приема для всего консорциума.

5. Сделать одним из критериев увеличения бюджетного финансирования вуза/НИИ (возможно, через увеличение контрольных цифр приема на соответствующие программы) его участие в создании международных совместных образовательных программ магистратуры и (или) аспирантуры, претендующих на аккредитацию агентствами, входящими в EQAR.

6. Распространить Методику расчета трудоемкости основных образовательных программ в зачетных единицах (Методика, 2002) на аспирантуру, включить в нее определение зачетных единиц не только по часам, но и по видам нагрузки.

7. Интенсифицировать работу, направленную на создание и внедрение национальной рамки квалификаций, привлечь к ее экспертизе представителей вузов, в первую очередь, проректоров по учебной работе, и экспертов Российского союза ректоров, опубликовать результаты экспертизы на сайте Минобрнауки России.

8. Включить в отчетные показатели статистики высшего образования число уровней образовательных программ, поступающих и обучающихся по ним студентов; число магистрантов и аспирантов, включенных в НИР как исполнители; число магистрантов и аспирантов, работающих по специальности, в том числе на предприятиях, учрежденных при вузах/НИИ.

9. Предложить налоговые льготы вузам и НИИ, малым инновационным предприятиям при тех из них, где практикуется трудоустройство магистрантов и аспирантов и включение их в проекты под руководством научных руководителей, и другие вузовские НИР.

10. Провести работу, направленную на улучшение сочетания направлений магистратуры и специальностей аспирантуры.

11. Разработать механизмы взаимодействия российских и европейских аккредитационных агентств на основе ESG–ENQA.

Любой российский университет, собирающийся провести ту или иную образовательную программу через процедуру международной аккредитации, должен ясно понимать: наличие российской государственной аккредитации, подтверждающей принадлежность программы к тому или иному уровню, автоматический пересчет часов учебного плана в зачетные единицы ECTS по методике Минобрнауки России⁶ и даже надпись «Европейское приложение к диплому» на документе об окончании вуза отнюдь не гарантируют международной аккредитации и, как следствие, признания дипломов выпускников в глазах международных экспертов и работодателей, а именно такую задачу ставят перед российскими вузами первые лица нашей страны. Только полноценный институциональный механизм многоуровневого высшего образования с компонентами, являющимися пучками ориентиров для основных стейкхолдеров, позволит российской высшей школе занять лидирующие позиции в Европейском пространстве высшего образования и на мировом научно-образовательном рынке.

Литература

Болонский процесс: Бергенский этап / Под науч. ред. В.И. Байденко. М., 2005.

⁶ Роль 11,3 зачетных единицы ECTS за физическую культуру в достижении результатов обучения экономиста загадочна, хотя вычисления произведены по «Методике расчёта трудоёмкости...» (2002). См., например: официальный сайт УрГЭУ. Образец «Европейского приложения к диплому» // <http://www.usue.ru/student/ects>

- Касевич В.Б., Светлов Р.В., Петров А.В., Цыб А.В. Болонский процесс в вопросах и ответах. СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2006.
- Ларионова М.В. Формирование общеевропейского образовательного пространства: задачи для российской высшей школы // Вопросы образования. 2004. № 4. С. 142–149.
- Ле Гофф Ж. Интеллектуалы в Средние века. СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2003.
- Методика расчета трудоемкости основных образовательных программ высшего профессионального образования в зачетных единицах // Информационное письмо Минобрнауки России от 28.11.2002 г. № 14-52-988ин/13.
- Об обучении по образовательным программам высшего профессионального образования соответствующих ступеней высшего профессионального образования // Письмо Минобрнауки России от 21.04.2008 № ЮС-232/03.
- Об утверждении Номенклатуры специальностей научных работников: Приказ Минобрнауки России от 25.02.2009 № 59.
- Образование в России – 2008: Стат. бюллетень. М.: МГУПИ, 2009.
- Положение о подготовке научно-педагогических и научных кадров в системе послевузовского профессионального образования в Российской Федерации. Утв. приказом Минобрнауки РФ от 27.03.1998 № 814 (с изм. от 17.02.2004).
- Реморенко И.М. Доклад на совещании ректоров высших учебных заведений «О введении уровневого образования в системе высшего профессионального образования Российской Федерации и разработке новых федеральных государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования». Москва, 28 января 2009 г. // Официальный сайт Министерства образования и науки РФ (<http://mon.gov.ru>)
- Статистика российского образования. ФГУ НИИТ «Информика», 2010.
- Указ Президента РФ от 04.03.2010 № 271 «Вопросы Министерства образования и науки Российской Федерации»
- ФЗ от 22.08.1996 № 125 «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» (с изм.).
- ФЗ от 24.10.2007 № 232 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации (в части установления уровней высшего профессионального образования).
- ФЗ от 10.11.2009 № 259 «О Московском государственном университете имени М.В. Ломоносова и Санкт-Петербургском государственном университете».
- ФЗ от 10.11.2009 № 260 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона “О Московском государственном университете им. М.В. Ломоносова и Санкт-Петербургском государственном университете”».
- Чистохвалов В.Н. Основные направления интеграции российской высшей школы в общеевропейское образовательное пространство. М.: РУДН, 2002.
- A Framework for Qualification of the European Higher Education Area. Bologna Working Group on Qualification Framework. Copenhagen, Ministry of Science, Technology and Innovation, 2005.
- Bologna Declaration. The European Higher Education Area. Joint Declaration of the European Ministers of Education. Bologna, 1999.
- Bologna Process National Report for Germany, 2007–2009. Leuven-la-Neuve, 2009.
- Bologna Process Stocktaking Report 2009. Leuven-la-Neuve, 2009.
- Budapest-Vienna Declaration of the European Higher Education Area. Vienna, 2010.
- Duda G. HRK. What is a Bachelor? Responses from Germany // Bologna Seminar. St.- Petersburg, 2004.
- ESG–ENQA. Standards and Guidelines for Quality Assurance in the European Higher Education Area. European Association for Quality Assurance in Higher Education (ENQA). Helsinki, 2005.
- Magna Charta Universitatum. Bologna, 1988.
- The Bologna Process 2020 – The European Higher Education Area in the New Decade. Communiqué of the Conference of European Ministers Responsible for Higher Education, Leuven-la-Neuve, 28–29 April 2009. Leuven-la-Neuve, 2009.
- The Russian Federation National Report 2007–2009. Leuven-la-Neuve, 2009.

Рукопись поступила в редакцию 24.08.2010 г.

И.Н. Буздалов

В статье излагаются концептуальные и прикладные аспекты Крестьянской реформы 1861 г., рассматриваемые сквозь призму ее исторических уроков и просчетов в проведении современных аграрных преобразований в России. Подчеркивается значение и необходимость системного подхода к реформированию, даются обоснования его использования в целях предотвращения происходящей деградации трудового потенциала села, радикального улучшения социально-экономического положения крестьянства и необходимых для этого принципиальных изменений проводимой в настоящее время в стране аграрной политике.

Ключевые слова: крестьянство, Крестьянская реформа, Столыпинская аграрная реформа, большевистские эксперименты над крестьянством, современные аграрные преобразования, социальная сфера села, уровень жизни крестьянства, аграрная политика, «перекачка» результатов крестьянского труда, аграрный протекционизм.

Необходимость освобождения крестьянства России от крепостной зависимости и осуществление других мер по реформированию сложившейся в стране к середине XIX в. системы аграрных отношений становились все более очевидными, поскольку крепостничество являлось одной из основных причин отсталости России, которые привели к ее поражению в Крымской войне 1853–1856 гг., общему расстройству общественной

© Буздалов И.Н., 2011 г.

жизни в государстве. Важным аргументом в пользу радикальных аграрных преобразований являлся опыт передовых стран Европы, в которых свободные от крепостной зависимости крестьяне-собственники стали решающей силой не только развития и процветания сельского хозяйства, но и общего социально-экономического прогресса. Отмечая объективную основу взаимосвязи формирования этих условий с достижением общего прогресса и благополучия в государстве, ее практическую очевидность, Ф.М. Достоевский писал: «И порядок, и законы, и нравственность, и даже сам ум нации, и наконец, всякое правильное отправление национального организма организуется тогда, когда в стране утвердятся прочное земледелие... Каков характер земледелия, таков характер нации».

Фундаментальное значение этой взаимосвязи отмечал Д.И. Менделеев (утверждавший, что защита земли и землевладельца «равносильна» защите государства), выдающиеся умы России и других стран. Но и без отсылок к «авторитетам» для всякого не обделенного разумом и здравым смыслом такая взаимосвязь является аксиомой. Ее объективная обусловленность вытекает из исторической роли крестьянства как «корневой системы», первичной созидательной силы общества, производителя «самого первого условия» существования человеческого рода как первоосновы всего национального организма государства. Российская история особенно показательна именно в том, что этот организм почти всегда находился в постоянном, подрывавшем порядок и нравственность в государстве расстройстве, обусловленном беспрецедентным расстройством социальных условий жизнедеятельности крестьянства, наиболее выраженном его крепостной зависимостью. Вследствие этого задача проведения направленной на отмену крепостничества аграрной реформы стала не только крайне необходимой, но и неотложной.

ПОДГОТОВКА И СТРАТЕГИЯ КРЕСТЬЯНСКОЙ РЕФОРМЫ

В подготовке и осуществлении реформы выделяются концептуальные подходы и конкретные решения, которые необходимо было использовать как поучительные уроки, учет которых в процессе рыночных преобразований в сельском хозяйстве, начатых с 1991 г., позволил бы избежать огромных неоправданных издержек реформирования, очевидных разрушительных последствий этих преобразований. Таких основных уроков, по крайней мере, три. Первый из них – основательность и публичность подготовки реформы, обоснование и широкое обсуждение ее концепции, тщательная комплексная разработка взаимосвязанных конкретных направлений осуществления в рамках *системных преобразований жизнедеятельности крестьянства*. Второй урок – *последовательность* осуществления реформы в течение *определенного переходного периода*, исключение поспешности, шоковых мер. И наконец, третий – *целенаправленное государственное регулирование процессов реформирования земельных и всей системы аграрных отношений*, целевая государственная поддержка конкретных, в первую очередь *приоритетных*, мер и решений с использованием соответствующего действенного правового и экономического механизма, взвешенной ценовой, кредитно-финансовой, налоговой политики.

Не все в этих подходах и решениях было использовано в полной мере, но они являлись основополагающими в самой концепции реформирования, основанного на системном подходе, в котором реформирование аграрных отношений являлось определяющей, но составной частью преобразований других сфер и институтов государства.

В царском манифесте от 19 февраля 1861 г. эта общая концептуальная сторона системного подхода к намеченным преобразованиям дана в следующей политической целевой установке: «да утвердится и совер-

шенствуется ея (России) внутреннее благоустройство; правда и милость да царствует в ея судах; да развиваются повсюду и с новой силой стремление к просвещению и всякой полезной деятельности, и каждый под сенью законов, для всех равно справедливых, равно покровительствующих, да сохраняется и улучшается общественная нравственность, сей вернейший залог порядка и счастья». Эти присущие социальному государству принципы нашли свое отражение во всей сложной и масштабной работе по реформированию начиная с организации самой подготовки грядущих преобразований, определения стратегии и системы мер по освобождению крестьян от крепостной зависимости, развитию просвещения, установлению справедливого правосудия и т.д.

В течение ряда лет работали официально утвержденные комитеты, комиссии, рабочие группы, в которых принимали участие просвещенные государственные деятели, видные экономисты, юристы, социологи, среди них Н.Х. Бунге, Н.А. Милютин, Я.А. Соловьев, Я.И. Ростовцев, Ю.Ф. Самарин, П.А. Валуев и многие другие, включая прогрессивных членов царской семьи, прежде всего Великой Княжны Елены Павловны, которая одна из первых в мае 1859 г. освободила 15 тыс. собственных крепостных, а позже непосредственно участвовала в работе редакционной комиссии. В 1858–1860 гг. проблемы реформы широко обсуждалась в прессе, научных и общественно-политических журналах и специальных изданиях, причем материалы этих обсуждений использовались и учитывались в указанных комиссиях и комитетах. Только Н.Г. Чернышевский в журнале «Современник» за эти годы опубликовал 53 научные рецензии на статьи многих ученых и практиков, помещенных в журнале «Сельское благоустройство», «Журнал земледельцев», «Русский вестник» и т.д. Обоснования и предложения по реформе затрагивали практически весь комплекс вопросов ее последовательного системного осуществления в течение определенного (примерно 20-летнего) переходного

периода. На всем этом фоне говорить о серьезной концептуальной и практической подготовке современной аграрной реформы не приходится. Сейчас трудно даже назвать ее конкретных ответственных разработчиков, поскольку все в спешке принимали малоизвестные или забытые ныне реформаторы-чиновники.

То же самое можно сказать о переходном периоде. При подготовке крестьянской реформы в комитетах и комиссиях преобладающим был курс на эволюционную стратегию преобразований, последовательность и длительность их осуществления, учет региональных особенностей, особенно отношения к реформам самих реформируемых. «В таком жизненно важном деле, как сельское хозяйство, – отмечал видный государственный деятель и реформатор С.Ю. Витте, – едва ли целесообразно предпринимать какие-либо меры, не спросив мнения тех, кто близко стоит к земледелию и кому лично известны его слабые стороны и насущные требования».

В этом смысле ситуация в силу инерции среди разных социальных слоев деревни была неоднозначной, часто противоречивой. Склонные к трудолюбию и самостоятельному хозяйствованию крестьяне одобряли курс реформ, что имело принципиальное значение во всем процессе аграрных преобразований. Как «культурные хозяева», судя по мировому опыту, именно они, несмотря на деревенское меньшинство, являлись базовым человеческим фактором прогресса в сельском хозяйстве, его технической и технологической модернизации. За реформу стояли и малопоместные, обедневшие «дворянские гнезда». От многих «душевладельцев» потенциальные бедняки и даже середняки, тем более от «хорошего» барина, не спешили уходить, хотя и они не выступали против реформы. Не приветствовали ее лишь разбогатевшие на эксплуатации крестьян крепостники, один из которых В.Н. Панин после смерти реформатора Я.И. Ростовцева в начале 1860 г. даже возглавил редакционную комиссию. Под его влиянием, а также других поклонников старины

(по словам С.Ю. Витте, «старьевщиков»), несмотря на намерения царя «довести реформу до конца», в окончательные положения по ее проведению вносились компромиссные формулировки, что фактически повторилось при разработке, в частности закона «О сельскохозяйственной кооперации» (1995 г.), других правовых и нормативных актов по современному реформированию аграрных отношений.

Созданные из губерний представители, обсуждавшие подходы к раскрепощению крестьян и формированию новой системы аграрных отношений, предложенные комиссией Панина, в процессе затяжных дискуссий и уступок явным крепостникам в конечном счете тоже сошлись на компромиссной формулировке концепции реформы. Ее основной земельный раздел включал следующие главные принципы: 1) крестьяне получают экономическую свободу без выкупа земли; 2) крестьяне наделяются землей по определенным нормам в постоянное пользование; 3) крестьяне обретают право частной собственности на землю в случае ее выкупа у помещиков, оставаясь до этого временнообязанными, и 4) ставшие свободными крестьяне добровольно объединяются в сельские общины.

К манифесту 19 февраля 1861 г. прилагался пакет основательно разработанных, конкретизирующих его стратегические целевые установки правовых и нормативных документов. Одновременно и во взаимосвязи с аграрной реформой осуществлялись земская и судебная реформы. Урок основательности подготовки реформирования также не был в должной мере учтен в проводимых с начала 1990-х гг. аграрных преобразованиях. В конце 1991 г. был издан лишь краткий Указ Президента РФ «О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы в РСФСР», а в соответствии с ним 29 декабря принято постановление Правительства РФ «О порядке реорганизации колхозов и совхозов». Согласно постановлению эта реорганизация должна быть осуществлена в кратчайший срок, практически в течение 1992 г., причем на разработку, как сказано в постановлении, соответствующих

«инструкций» и создание комиссии по приватизации земель отводился месячный срок.

Основополагающий документ о проведении реформы состоял из 14 кратких тезисных пунктов и занимал 3 страницы машинописного текста. Региональная или какая-то другая конкретизация, хотя она предлагалась разработчиками, в документе отсутствовала. Составленный на компромиссах закон «О сельскохозяйственной кооперации» (1995 г.) оказался с очевидной «колхозной» начинкой, в связи с чем в системе АПК до сих пор не получило развития настоящее, объединяющее самостоятельных крестьян-собственников кооперативное движение. Крестьяне не чувствуют себя свободными в системе земельных отношений. Вместо обещанного права собственности на землю крестьяне лишаются бумажных земельных долей, а в целом эти отношения пронизаны закулисными и криминальными сделками.

Положительным уроком крестьянской реформы 1861 г. был отодвинутый на задний план в нынешних аграрных преобразованиях акцент на активное государственное регулирование процессов реформирования, а также правового и экономического обеспечения нормального хода этих процессов. Такое содействие определялось рядом законодательных актов, предметно разработанных положений и правил, в том числе касающихся региональных особенностей реформирования. Осуществлялись государственные меры по регулированию кредитно-финансовых отношений, налоговой системы, оказанию прямой или косвенной поддержки новому землеустройству. Так, например, предоставлялись государственные беспроцентные долгосрочные (на 49 лет) кредиты из расчета 80 коп. с рубля. Кредиты выдавались непосредственно землевладельцу, а возвращались крестьянам, причем остальные 20 коп. отрабатывались у помещика. Благодаря этому за предполагаемый примерно 20-летний переходный период (1861–1881 гг.) было выкуплено 80% временно обязанных ревизских душ. Комитет сельскохозяйственной консультации, другие

организации и общества по сельскому хозяйству оказывали крестьянам высокопрофессиональную помощь по проблемам организации производства, использования технических средств, аренде, продаж продукции, зарубежному опыту эффективного ведения хозяйства. В 1875 г. была издана основательно подготовленная *«Настольная книга для русских сельских хозяев»* с изложением в ней всего комплекса вопросов по научной организации сельскохозяйственного производства.

При всей прогрессивности крестьянской реформы, направленной на реализацию основополагающей общечеловеческой ценности – предоставление крестьянину гражданской и экономической свободы, история ее проведения оставляет уроки явно негативного плана. Прежде всего реформа была половинчатой, непоследовательной вследствие уступок и компромиссов с ее противникам, колебаний власти в осуществлении стратегического курса реформы – принципа социальной справедливости в отношении крестьянства, независимого правосудия и т.д. По словам С.Ю. Витте, крестьянин не приобрел равноправного с прочими сословиями социального статуса, а стал своего рода «полуперсоной», и хотя крестьянство «было освобождено от рабовладельцев, но оставалось в рабстве произвола, беззаконности и невежества, а при таком положении крестьянства государство не может мощно идти вперед, не может в будущем иметь то мировое значение, которое предуказано ему природой вещей, а может быть судьбою», или, говоря языком науки, объективными закономерностями общественного развития.

Власть помещика над крестьянином заменялась властью чиновников, а господский произвол – местной и государственной бюрократией, дополнявшейся монополистскими ограничениями и барьерами на рынке сельскохозяйственной продукции, труда и капитала. Ограничение размеров землевладения для ведения высокотоварного «культурного» крестьянского хозяйства или, наоборот, сохранение гигантских латифундий, унижающее положение временнообязанных, инерция

«помыкать» крестьянством со стороны властей всех уровней, взяточничество и многое другое, присущее бюрократии и административному произволу, не соответствовали действительному обретению крестьянством гражданского и экономического равноправия в обществе. Не повторяется ли все это в нынешней политике и практике аграрных преобразований?

Взаимосвязанная с крестьянской земская реформа также имела недостатки принципиального характера. Обеспечение настоящего народного местного самоуправления при набравшем силу общинном закреплении крестьян не способствовало утверждению этого равноправия и негативно сказывалось на социальном положении крестьянства. Предводителями как уездных, так и губернских собраний по-прежнему оставались в основном дворяне, причем за деятельностью этих собраний в рамках административной вертикали власти надзирали губернаторы. В числе гласных уездных земских собраний крестьяне (преимущественно представители руководящей верхушки общин) имели 38% общего их числа, тогда как почти $\frac{9}{10}$ населения было крестьянским. (Невольно встает вопрос о нынешнем представительстве крестьян в органах местного самоуправления, не говоря уже об их депутатстве в региональных законодательных органах, а тем более в Государственной Думе или «сенаторстве» в Совете Федерации, в рядах «правящей» и других политических партиях, среди которых ныне нет ни крестьянской, ни аграрной партии при 27% крестьянского населения страны.)

Следует отметить, что при всех бюрократических ограничениях земские учреждения имели явные функциональные и экономические преимущества по сравнению с теми условиями и возможностями, которыми обладают современные органы местного самоуправления, особенно первичные – сельских поселений, как правило, лишенных финансовых ресурсов для какого-то серьезного улучшения социально-экономического положения крестьянства. Располагая этими ре-

сурсами, земства и сельские общества много делали для развития образования, культурно-бытового и медицинского обслуживания в деревне. Органы губернских земских учреждений внесли большой вклад в строительство сельских школ, подготовку для них учителей. Обеспечением школ учебниками занимались уездные земства, содержанием и ремонтом школ – сельские общества. Из всех расходов по содержанию народных училищ, которые с 1861 г. постоянно росли, 58% приходилось на земства. Одновременно возрастала роль государства в развитии социальной сферы села.

В рамках протекционистской поддержки проводимых преобразований использовались инструменты рыночного механизма, системы кредитования. Кредиты выдавались сроком на 24,5 и 34,5 года. Их получали единоличные крестьяне, общины (на одного человека соответственно 500 и 125 р.). Крестьянский поземельный банк поддерживал ссудо-сберегательные и кредитные товарищества, обслуживавшие денежный оборот крестьянских хозяйств. Развитие кредитной кооперации способствовало формированию снабженческо-сбытовых и потребительских кооперативов. Проценты по кредитам не превышали 7–8%.

РОССИЙСКОЕ КРЕСТЬЯНСТВО В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ РЕФОРМ

Оценивая описанные далее неутешительные результаты и очевидные разрушительные последствия 20-летнего периода рыночных преобразований в сельском хозяйстве, прежде всего следует обратить внимание на связь этих результатов и последствий с деградацией трудового потенциала села, неблагоприятными социальными условиями жизни и работы крестьянства. Во многом, если не в решающей степени это зависит от сохраняющегося еще отношения государства к крестьян-

ству как «второсортному», по определению В. Даля, «низшему податному сословию», «постояннообязанному» донору.

Остается фактом, что в сознании людей из привилегированных или «передовых» классов и слоев общества, многих горожан, особенно «коренных», исторически сложилась и сохраняется привычка свысока, даже пренебрежительно смотреть на сельского жителя как на второсортного члена общества, а сам крестьянин по своего рода «традиции» во многом или целиком ощущать на себе эту второсортность. «Вклад» здесь внесли научные и прочие «авторитеты». Согласно марксистскому определению крестьянство – это «варвары, самый жалкий класс, когда-либо оставивший свой след в истории». «Развивая» эту мысль, великий «пролетарский» писатель М. Горький (в отличие от просто великого писателя Л.Н. Толстого, считавшего крестьянство главной опорой государства) рассматривал крестьян как сообщество «полудиках, почти страшных людей», обреченных на «вымирание». Возникли разного рода научные «концепции» и догмы о якобы закономерных «существенных различиях между городом и деревней», о правомерности выжимать из крестьянства соки для «первоначального (в том числе так называемого социалистического) накопления», «перекачки» результатов крестьянского труда, «дани» к крестьянства и т.д.

Между тем крестьянское сословие, как бы ни ставили на нем клеймо «черни», смердов, мужичья и т.д., было и остается «корневой системой» человеческого рода. Из игнорирующих общечеловеческие ценности псевдотеорий и догм, вопиющей социальной несправедливости и морально-нравственных извращений природы вещей «логически» следует наблюдавшееся на протяжении многих веков, особенно в эпоху феодализма, крепостного права (включая большевистское советское), унижение социального статуса крестьянина, этого «сеятеля и хранителя» государства. Неизмеримо горькая доля в этом унижении пришлось на российское крестьянство. Реформа 1861 г., а затем Столыпинская

аграрная реформа несколько ослабили, но коренным образом не улучшили этой доли. Главным образом вследствие этого сельское хозяйство России оставалось и во многом продолжает оставаться «гиблым местом» в экономике и обществе, а страна – в целом отстающей по многим определяющим критериям и показателям общественного развития.

Наоборот, отношение к крестьянству как равноправному социальному сословию общества, функционирующему в особых условиях повышенного риска и обеспечивающему все население незаменимой, жизненно важной продукцией, его приоритетная государственная поддержка явились решающим условием процветания самого сельского хозяйства и общего прогресса в развитии многих стран современного мира. Среди таких стран, в частности, выделяется Германия. Власти этой страны на протяжении длительного периода традиционно поддерживали такое отношение, которое содействовало улучшению социально-экономического положения крестьянства, вследствие чего, как резюмировал свои личные наблюдения М.Е. Салтыков-Щедрин, «у немецкого крестьянина и на песках хлеба растут буйные». Мало того, «у немца и коровам не житье, а рай...». Поэтому, например, при малоземелье и низком естественном плодородии почв социально обустроенное и динамично развивавшееся сельское хозяйство сейчас производит свыше 90% необходимого стране продовольствия, а трудоемкая продукция животноводства даже экспортируется.

Благополучие крестьянства, следовательно, сельского хозяйства в конечном счете определяет общее благополучие и устойчивое развитие страны, что Германия убедительно демонстрирует до сих пор. То же самое демонстрируют Швейцария, Норвегия, другие европейские страны.

Цель – обеспечить равноправие и на этой основе благополучие российского крестьянства – преследовала реформа 1861 г. И хотя социальный статус крестьянина был повышен, однако в основном он, по приведенному выше образному выражению С.Ю. Витте,

оставался «полуперсоной». Определенное движение в направлении укрепления социального престижа крестьянина и на этой основе прогресса в сельском хозяйстве дала Столыпинская реформа, но и она наткнулась на сопротивление тех же «старьевщиков», затянулась и в конечном счете к 1917 г. была свернута. Начались насильственные контрреформы в форме зловещих большевистских экспериментов над российским крестьянином, социальный статус (а вместе с тем и экономическое положение) которого был приведен в соответствие с известным марксистским «научным» определением этого многострадального сословия – как сообщества никчемных, «жалких» людей. Какая-то временная, облегчающая тяготы сельской жизни корректировка псевдосоциалистических преобразований произошла в короткий период нэпа. Однако затем крестьянство, особенно наиболее униженное и угнетаемое – колхозное, с головой погрузилось в беспросветную пучину советского крепостного права, а точнее – бесправия и беспощадной эксплуатации деревни с почти бесплатным рабским трудом ее обитателей.

Лишь с началом хрущевской «оттепели» государство стало робко и непоследовательно (к сожалению, по сути, в той же идеологической и практической манере) поворачиваться лицом к крестьянину, но, несмотря на определенное улучшение материального положения, в своем социальном статусе он так и не стал настоящей «персоной». Требовалось коренное реформирование всей системы аграрных отношений, действительное решение поднятого реформой 1861 г. «крестьянского вопроса», прежде всего утверждение принципа социальной справедливости по отношению к деревне со стороны государства и всего общества. Для этого в стратегии аграрной политики следовало соблюсти по крайней мере следующие основополагающие условия: 1) тщательная системная разработка концепции, принципов и стратегических направлений реформирования, ориентированных на освобождение крестьянства от любых форм произвола и эксплуатации, обеспечивая эволюционный ход

преобразований в течение длительного (не менее 20 лет) переходного периода; 2) государственное регулирование процессов реформирования с постепенным возмещением части тех многотриллионных астрономических сумм «перекачки» результатов крестьянского труда, за счет безмерной эксплуатации которого в ущерб самому сельскому хозяйству в значительной мере или в основном десятилетиями решались и продолжают решаться общие стратегические задачи всего общественного развития страны и 3) осуществление самого процесса реформирования не принятым в его начале набором скоропалительных и хаотичных мер, а путем их системного и целенаправленного проведения в полном соответствии с базовыми принципами социального рыночного хозяйства: личной свободой, экономической дееспособностью, социальной справедливостью, *с приоритетом последней на современном этапе и в ближайшей перспективе*. К сожалению, эти условия соблюдены не были и *не соблюдаются до сих пор*, что прежде всего проявляется на низком качестве и уровне жизни крестьянства и, как следствие этого, бедственном состоянии сельского хозяйства в стране.

В процессе рыночного реформирования важно было выбрать еще и такие методы государственного регулирования жизнедеятельности на селе, которые способствовали бы ее улучшению. На деле выбор этих методов, в том числе с построением нынешней вертикали власти с ее «административным ресурсом», оказался во многом неудачным или непродуманным, а во многом прежним – тем же советским. Стиль работы глав регионов и районов часто мало отличается от стиля работы прежних секретарей райкомов, обкомов и т.д., для которых крестьянин – безропотный исполнитель заданий, предписаний и указаний. В сочетании со стихийными или монополистскими проявлениями на рынке это породило масштабный провал в производстве, вело к разрушению его материально-технической базы, криминальным сделкам с землей. Напомним, что при всей непоследовательности

и половинчатости Крестьянской реформы 1861 г. и последующей Столыпинской реформы в сельском хозяйстве, особенно в начале XX в., наблюдался подъем и повышение уровня жизни самого крестьянства. Нарастал экспорт продукции сельского хозяйства.

Конечно, беспрецедентное падение отечественного сельскохозяйственного производства, сопоставимое с последствиями насильственной коллективизации, можно восполнить (и восполняется) такими же беспрецедентными (на сумму около 1 трлн р.) за всю российскую историю закупками продовольствия за рубежом. Но импорт продовольствия, объемы которого в сравнении с 1991 г. возросли почти в 5 раз, а за 2005–2007 гг. приходящиеся на реализацию «приоритетного» национального проекта «Развитие АПК» – в 2 раза, превысив объем реализации всей продукции сельского хозяйства в закупочных ценах, является одним из существенных изъянов проводимой агропродовольственной политики. Масштабный импорт, с одной стороны, служит прямой поддержкой бразильских, израильских, американских и других зарубежных фермеров, а с другой – душит отечественного производителя и в широком плане подрывает престиж России в глазах мирового сообщества, в том числе сообщества стран-членов ВТО, для вступления в которое страна уже 17 лет выступает в роли просителя, что во многом связанного с нынешним положением в российском сельском хозяйстве.

Но если, не считаясь с риском подрыва продовольственной безопасности в рамках проводимой аграрной политики, компенсацию провала в отечественном производстве продукции сельского хозяйства можно переключать на зарубежных фермеров, представляя для них рынок этой продукции в ущерб отечественным производителям, то исправлять удручающее положение в социальной сфере села, в сельской демографии придется самим, иначе все сельское хозяйство вместо его модернизации в лучшем случае будет продолжать влачить жалкое существование. Уже сейчас на обширной сельскохозяйственной территории Северо-

Запада, Северо-Востока, Урала, Поволжья, Сибири, даже Центра России, где уже вообще некому работать, о существовании прежних благополучных сел и деревень скорбно напоминают заросшие бурьяном и чертополохом их жалкие останки.

Выход из положения заключается в обеспечении действительного приоритета развития сельского хозяйства. Формально он провозглашен. Но, по сути, в этом важнейшем направлении аграрной политики пока преобладают полумеры, декларации или общие замыслы и пожелания, часто противоречивые. Так, в известной статье Президента РФ Д. Медведева «Россия, вперед!» говорится, что село, его социальная сфера является и «всегда будет оставаться нашим приоритетом», иначе говоря, предпочтением, первейшей обязанностью государства. Наоборот, министр финансов А. Кудрин, в принципе придерживаясь догмы о сельском хозяйстве как о «черной дыре» при подготовке и обсуждении бюджета страны на 2010 г., «указал», что социальные проблемы села для нас вообще «менее важные». В полном соответствии именно с этим указанием, а не позицией Президента и без того эта символическая составляющая в целом мизерного по своим параметрам аграрного бюджета была основательно сокращена. В итоге по своему социально-экономическому положению российский крестьянин так и остается «полуперсоной», что подтверждается соответствующими сравнительными показателями, характеризующими главное в его социально-экономическом положении – условия жизнедеятельности в деревне.

Уровень жизни сельского населения, и до нынешних реформ остававшийся крайне низким и существенно отстающим от городского уровня, за годы рыночных реформ значительно снизился. Возросло отставание от города и в общих социальных условиях жизни в сельской местности, хотя в годы реформ властями неоднократно декларировались решительные и масштабные сдвиги в этом определяющем для возрождения сельского хозяйства направлении аграрной политики. Таких сдвигов не

произошло. Наоборот, если среднедушевые располагаемые доходы сельских домохозяйств в 1990 г. достигали почти $\frac{8}{10}$ городского уровня, то в 2000 г. они снизились до 69%, а в 2008 г. – до 56% (5,8 тыс. р. в месяц). Среднемесячная оплата труда за этот период с 95% к среднему по экономике уровню снизилась до 47%, оставаясь самой низкой в сравнении с другими отраслями экономики. Еще большим является разрыв в размере пенсий.

Бедность, все более разрушающая трудовой и генетический потенциал села, остается массовым явлением. За ее порогом (по денежным доходам) находится более половины сельского населения. Бедность сейчас практически «концентрируется» в сельской местности, на которую приходится 40,4% всего малоимущего (по располагаемым ресурсам) населения России, притом что в селе проживает 27% общей численности населения страны. В наиболее бедственном положении находится детское население деревни.

В целом ситуация в социальной сфере села (общие условия жизнедеятельности в деревне) остается крайне неблагоприятной, что не только исключает возможности серьезной модернизации сельского хозяйства, но вызывает большую тревогу за будущее отрасли. В основной массе СХО отсутствует сколько-нибудь удовлетворительная система медицинских, культурных и торгово-сбытовых услуг, нет современных образовательных учреждений. Село все более отстает от города по вводу жилой площади на 1000 населения. По данным социологических обследований 58% сельских жителей, в том числе 70% молодежи до 30 лет, нуждается в серьезном улучшении жилищных условий, а имеющийся сельский жилой фонд весьма низкого качества. В основной части этого фонда нет элементарных коммунальных удобств. Водопроводом оборудовано 42% площади сельских жилых помещений, центральным отоплением – 44, канализацией – 32, горячим водоснабжением – 20%.

Сеть участковых больниц по сравнению с 1990 г. сократилась на 1994 единицы (41%), фельдшерско-акушерских пунктов – на

3408 единиц (7%). На 10 тыс. человек в сельской местности приходится 55 больничных коек (в городе – 133 койки), обеспеченность амбулаторно-поликлиническими учреждениями в расчете на 10 тыс. жителей на селе в 2,3 раза ниже, чем в городе.

Обеспеченность сельского населения врачами по сравнению с городским меньше в 4,7 раза, а средним медицинским персоналом – в 1,9 раза. Число школ и других сельских общеобразовательных учреждений сократилось на 6,6 тыс. Сеть физкультурно-оздоровительных и спортивных сооружений сократилась на две трети, их единовременная пропускная способность составляет 10–15% норматива.

Число сельских домов культуры сократилось на 26%, библиотечный фонд села уменьшился на 71 млн экземпляров (17%). В расчете на 1 тыс. сельских поселений приходится 327 клубных учреждений против 410 в 1990 г. Число школ уменьшилось на 12 тыс. (25%), детских садов – на 21,5 тыс. (53%), клубов – на 19 тыс. (30%).

Из-за недостаточных объемов строительства и проводимого в условиях неразвитости дорожной сети мобильных и дистанционных форм обслуживания курса на концентрацию сети объектов образования, здравоохранения, культуры снижается территориальная доступность сельскому населению образовательных, медицинских, культурных, торговых и бытовых услуг. Охват детей дошкольным воспитанием составляет 42% против 66% в городе, обеспеченность сельского населения на 10 тыс. жителей амбулаториями – 35% городского уровня. Одна треть сельских населенных пунктов с численностью населения до 100 человек не охвачена ни стационарной, ни мобильной формой торгового обслуживания, бытовой сервис почти полностью разрушен. Остро стоит проблема обеспечения жителей села питьевой водой, выбытие водопроводных сетей из-за плохого технического состояния опережает их ввод.

Основная масса сельского населения живет в условиях ограниченного информаци-

онного поля или вообще находится в информационной изоляции. В одной трети сельских поселений отсутствует телефонная связь. Телефон в доме имеет только 27% сельских семей (среди горожан – 70%). Нетелефонизированной остается почти половина организаций социальной сферы и торгово-бытового обслуживания.

Из-за бездорожья и нехватки автобусного парка 64,3 тыс. сельских поселений остается без автобусного сообщения. Около 1/3 сельских поселений не имеют подъездов по дорогам с твердым покрытием. Несмотря на это, ввод местных, ведомственных и внутрихозяйственных автомобильных дорог с твердым покрытием сократился за 2000–2007 гг. в 3 раза – с 5953,3 км в 2000 г. до 1960,7 км – в 2007 г. и продолжает сокращаться. В период между двумя последними переписями населения российское село утратило 10,7 тыс. населенных пунктов. Растет число поселений, не имеющих постоянных жителей.

Угрожающие размеры приняла алкоголизация сельского населения, являющаяся во многом следствием безработицы, бедности и состояния безысходности. За последние семь лет потребление алкоголя, преимущественного суррогатного, на одного члена сельского домохозяйства выросло вдвое и в целом значительно превышает показатели горожан. Равнодушных к спиртному, преобладавших в деревне в годы Крестьянской реформы 1861 г., сейчас почти не осталось. При этом наибольшее потребление алкоголя, особенно суррогатного, отмечается в наименее обеспеченных семьях, а это является прямой причиной высокой смертности сельского населения. Село «устойчиво» опережает город по случаям суицида на 1000 населения, в том числе в фермерских хозяйствах из-за барьеров в реализации их продукции, диспаритета цен, невозможности расплачиваться по кредитам и т.д., той же безысходности.

Все это, как и многое другое, свидетельствует о системной деградации сельской социальной сферы и ее трудового потенциала, главной производительной силы деревни, что

прежде всего и определяет общую отсталость, низкую эффективность и конкурентоспособность сельского хозяйства, его фактическую неспособность обеспечить продовольственную безопасность страны за счет отечественного производства. Такой неспособности не наблюдалось ни в годы проведения крестьянской (1861 г.) реформы, ни тем более в период осуществления Столыпинской реформы.

Рассмотренные удручающие социальные условия жизни и деятельности сельского населения, свидетельствуют о том, что нынешние реформаторы не извлекли уроков и не учли причин провала прежних попыток решить в стране крестьянский вопрос. В связи с тем необходима объективная, более предметная научная оценка проводимой в стране аграрной политики вообще и социальных обязательств государства в области сельского развития в особенности.

О СОЦИАЛЬНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАХ ГОСУДАРСТВА ПЕРЕД КРЕСТЬЯНСТВОМ

Судя по выступлениям ответственных лиц, занятых управлением аграрной политикой, да и общей системой государственного управления, можно заключить, что в последние годы государство как будто взяло высокие обязательства социально развивать село, что они в целом успешно выполняются, а в ряде направлений даже перевыполняются. Проанализируем, что представляют собой эти обязательства и какова роль государства в их финансовом обеспечении. В соответствии с законом «О социальном развитии села» (1990 г.) на сельское хозяйство, в том числе на социальную сферу, необходимо выделять 15% национального дохода. Закон «О государственном регулировании агропромышленного производства» (1997 г.) предусматривал, что основным источником такого обеспечения должен быть *федеральный бюджет*. Однако понятно,

что настоящий научно обоснованный подход к социальным обязательствам государства, которому следуют развитые страны современного мира, подменяется их «рассмотрением» или комментариями по поводу использования того, что оно «дает» сельскому хозяйству в форме консолидированного аграрного бюджета. Фактически по тому же «остаточному» принципу, какой применялся в советских колхозах, без сопоставления с тем, каков вклад крестьянства в создание национального дохода страны, на $\frac{9}{10}$ «перекачиваемого» из отрасли в пользу того же государства и субъектов монопольного окружения отрасли: переработчиков, торговцев, посредников, перекупщиков, спекулянтов и т.д. Здесь ситуация как две капли воды напоминает существовавшую на знаменитом необитаемом острове, когда один мужик накормил оказавшихся там двух генералов, отчего последние сделались «белыми и веселыми», за что пожаловали своего кормильца, этого «тунеядца», рюмкой водки да пятаком серебра.

Подлинно научный анализ содержания и параметров социальных обязательств государства перед крестьянством следует начинать не с того, что ему дают, а с того, что он создает и сколько у него забирают дающие, возвращая остатки от добытого крестьянским же трудом генеральского пирога. Как показывают расчеты по структуре стоимости товарной продукции сельского хозяйства в розничных ценах за 2007–2009 гг., ежегодно в пользу государства и подотчетных ему субъектов монопольного окружения сельского хозяйства через ножицы цен, другие фискальные изъятия из отрасли «перекачивается» 1,2–1,3 трлн р. созданного в ней валового дохода. В 2010 г. эта цифра меньше, – примерно 1 трлн р., а возвращается через аграрный бюджет та же $\frac{1}{10}$ этой суммы – 107 млрд р., в том числе непосредственным производителям – менее 30 млрд р. На социальное развитие выделено около 20 млрд р. (примерно по 500 р. на одного сельского жителя).

Но что это за обязательства, если на сельского жителя приходится около 1 тыс. р.,

а главное – что можно сделать для улучшения крестьянского быта за эти деньги? Причем в финансировании объектов социальной сферы федеральный бюджет участвовал на 18,6% (примерно 200 р. на сельского жителя). Однако при важнейшем общенациональном значении проблемы именно федеральный центр должен взять на себя основную долю финансирования. Факт вопиющей социальной несправедливости по отношению к селу состоит в том, что доля аграрной составляющей всего бюджета страны за последние годы снизилась до 1,3% на 27% сельского населения, против, например, 12% в Беларуси. Ни одна другая отрасль или социальная группа населения не подвергается таким фискальным изъятиям, как сельское хозяйство и крестьянство. А если учесть, что непосредственному производителю достается лишь $\frac{1}{4}$ мизерного аграрного бюджета, составляющего $\frac{1}{10}$ этих изъятий (остальное идет на содержание управленцев, обслуживающих структур, поддержку Россельхозбанка, Росагролизинга и т.д.), то встает вопрос: а существуют ли вообще эти обязательства или все сводится к общему разговору вокруг них?

Сокращение и без того символической, «остаточной», доли аграрного бюджета России в последние два года до примерно 3 тыс. р., или 100 долл. на сельского жителя (для сравнения: в развитых странах Запада этот показатель достигает 3–5 тыс. долл. и более, так, например, в Норвегии, годовая государственная поддержка составляет в расчете на сельского жителя 30 тыс. долл.) имеет решающее значение в осуществлении системной модернизации отрасли. В экономическом блоке правительства такое положение объясняют условиями кризиса, дефицитом бюджета. Но экономическим кризисом были охвачены и другие страны, в том числе, например, США. Однако правительство этой страны не пошло на сокращение аграрного бюджета, а, наоборот, увеличило его (за 2008–2010 гг. его сумма возросла с 92,9 млрд до 134,2 млрд долл.), причем эта сумма не включает 5 млрд долл., выделенных Управлением малого бизнеса США на развитие сельского предприни-

мательства, и 10 млрд долл., израсходованных Министерством транспорта на строительство сельских дорог. В России при почти сопоставимой численности сельского населения бюджетные назначения на «развитие» аграрного сектора снизились с 5 млрд до 3,5 млрд долл.

Вследствие монопольного окружения сельского хозяйства, несовершенной или явно недобросовестной конкуренции на рынке, судя по доле отрасли в конечной цене на продовольствие, «перекачка» имеет место и в других странах. Но там государство компенсирует потери сельского хозяйства в объеме до 40% (США) и более стоимости валовой продукции отрасли (в Норвегии – свыше 60%). В России эту компенсацию в размере 5% нельзя рассматривать иначе как подачку бедному родственнику, афишируемую как «выполнение» социальных обязательств перед крестьянством. Отсюда – противоположные направления изменений как в социально-экономическом положении занятых в сельском хозяйстве, так и в технологии и уровне сельскохозяйственного производства. О какой модернизации может идти речь при такой бюджетной политике в отношении села и других рассматриваемых направлений аграрной политики в целом, прежде всего ее социальной составляющей?

Для оправдания проводимой аграрной политики в социальном и других направлениях, прежде всего ценообразовании, ценовом регулировании, налогообложении, можно услышать, что «экономия» на бюджетных назначениях для сельского развития как бы «компенсируется» действующей системой кредитования сельхозпроизводителей. Но ни в национальных докладах о ходе выполнения Государственной программы развития сельского хозяйства на 2008–2012 гг., ни в выступлениях ответственных работников аграрного ведомства, Россельхозбанка и Росагролизинга и т.д. ничего не говорится об эффективности и финансово-экономических последствиях действующей системы кредитования сельского хозяйства. Повторяется лишь одна мысль, что оно льготное. Но о том, как оно влияет на материальное положение крестьянства, на эко-

номику отрасли, в какой мере стимулирует ее развитие, что дает самому государству и т.д., как правило, умалчивают.

На самом деле прямую и основную выгоду от этой системы имеют банки, которым государство компенсирует затраты на субсидирование процентной ставки рефинансирования Центробанка РФ. И не случайно в условиях нынешнего мирового кризиса Россельхозбанки, другие российские банки оказались лидерами по бонусам, выплачиваемым своим сотрудникам (19% против 3–7% в ряде других стран), при многократных различиях в основной оплате труда. То же самое происходит с товарным кредитом. За счет начислений на поставку техники хозяйствам и прямой государственной поддержки Госагролизинга его сотрудники получают зарплаты, на порядок превышающие оплату труда в СХО.

Что касается бедных сельских заемщиков, то ведь и субсидированные кредиты с процентными начислениями надо возвращать, а средств для такого возврата у большинства СХО нет, и многие из них берут заемные средства, заранее не рассчитывая расплачиваться по кредитам. В итоге сельское хозяйство оказалось в глубокой и безвылазной долговой яме, по сути, являющейся признаком фактического банкротства всей отрасли. Кредиторская задолженность сельских товаропроизводителей в 2009 г. достигла почти 1,3 трлн р., тогда как выручка от реализации всей сельскохозяйственной продукции составила 950 млрд р., а вся прибыль как главный источник погашения кредитов (рассчитанная при включении в издержки производства вдвое заниженной оплаты труда работников сельского хозяйства) – 83,6 млрд р. При сопоставимом, общественно необходимом уровне этой оплаты отрасль является фактически убыточной. Искусственное занижение оплаты как прямое следствие «перекачки», перечеркивающее принцип социальной справедливости по отношению к крестьянству, подрывает мотивацию производительного труда, снижает трудовую активность, ведет к оттоку из села трудоспособного населения, особенно молодежи. Отсюда при строго научном широ-

ком народнохозяйственном подходе к проблеме показываемая официальной статистикой рентабельность СХО в 3–5% вместо оптимально необходимых 20–25% – это фикция, своего рода «обман зрения».

Можно, конечно, как в советских колхозах, вообще ничего не платить за труд или «выдавать» за труд копейки, нетрудно конструировать еще более высокую рентабельность. Но на искаженных воспроизводственных пропорциях, обусловленных проводимой ценовой, бюджетной, кредитной, налоговой и в целом нынешней аграрной политикой, складывается ложное представление о действительном социально-экономическом положении в деревне. Если при оценке этого положения опираться на приведенные расчеты и сопоставления, характеризующие масштабы этих искажений, прежде всего и особенно в социальной составляющей этой политики, ее ресурсном обеспечении, то нетрудно представить грядущие губительные для крестьянства и всего сельского развития последствия.

ПРИОРИТЕТНАЯ ПОДДЕРЖКА КРЕСТЬЯНСТВА – ГАРАНТИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ И ОБЩЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

В концепции Крестьянской реформы 1861 г. и всей реформаторской деятельности Александра II четко просматривается приоритет сельского развития, радикального улучшения социально-экономического положения крестьянства как неперемнное условие достижения общего благополучия государства или, по словам Ф.М. Достоевского, «правильное отправление», иначе говоря, оздоровление всего национального организма. Верность этой стратегии задолго до начала реформы 1861 г. подтверждена поучительным опытом цивилизованных стран Европы, в частности Швейцарии. Уже в начале XVIII в., когда в

России царило крепостничество и вследствие этого масштабное расстройство всей общественно-политической системы страны, швейцарские крестьяне жили и трудились в условиях личной свободы и права собственности, дававших мощные стимулы общего прогресса в экономике и обществе. «Невозможно, – писал известный экономист и историк Ж.Ш. Сисмонди (кстати, почетный член Петербургской АН), – без восхищения видеть рубленные дома самых бедных крестьян – дома столь просторные, окруженные столь добротными оградами, столь нарядно покрытые резьбой. Внутри этих домов просторные коридоры разделяют комнаты членов семьи; кругом стоит тщательно поддерживаемая в порядке мебель, гардеробы полны белоснежного белья; молочная просторна, хорошо проветрена и блещет чистотой, под той же крышей хранятся огромные запасы зерна, солонины, сыра и дров; в коровниках стоит самая лучшая и самая ухоженная в Европе скотина; в саду растут цветы; мужчины и женщины одеты тепло и опрятно; на всех лицах – печать здоровья и силы. Пусть другие страны похваляются своими богатствами – Швейцария всегда может с гордостью показать на своих крестьян». Показывали и показывают на своих с той же печатью здоровья и силы крестьян как созидательную силу общего прогресса и благополучия многие другие, в том числе крупные, страны, в частности упомянутая выше Германия, Франция, Великобритания, Скандинавские и другие страны.

К сожалению, а это вытекает из рассмотренного выше социально-экономического положения российских крестьян, их лица в подавляющем большинстве выглядят бледными и изможденными, с печатью разочарования и безысходности. Одна из главных причин положения – поистине «любительское» отношение нынешних властей к приоритетности в распределении и использовании ограниченных ресурсов как основополагающему принципу социально ориентированной экономической политики государства вообще и аграрной политики в частности. В подсистеме приори-

тетов этой политики здравый смысл нередко подменяется стремлениями к внешнему эффекту, противоречивыми «соображениями» и личными предпочтениями ответственных лиц государства при выборе приоритетов или просто волевым, популистским решениям в рамках нынешней вертикали власти.

Именно поэтому приоритет сельского развития как гарантия продовольственной и поэтому национальной безопасности страны при его декларативном афишировании оказался на заднем плане. Казалось бы, при том уроне, который понесло сельское хозяйство в 2010 г. от стихийных сил природы, исчисляемом суммой примерно в 250 млрд р., тех фискальных изъятиях созданного крестьянским трудом валового дохода (пресловутой «перекачки») государство просто обязано было возместить этот урон, например, из 15 трлн р. почти не работающих на общество золотовалютных резервов. Однако на прямую компенсацию ущерба выделили лишь 10 млрд р. (менее 1% суммы «перекачки»). И это в условиях, когда по данным Министерства финансов РФ из расходной части бюджета 2010 г. министерства и ведомства не выбрали предназначенные им, но оказавшиеся почему-то «ненужными» 140 млрд р.

В других же, далеко не приоритетных или вообще вызывающих сомнения в целесообразности направлениях финансовые потоки исчисляются сотнями миллиардов, иногда вообще впустую потраченных рублей, для которых у многих «подсуетившихся» в мутных волнах приватизации россиян уже не хватает емкостей для их хранения или воображения, куда бездарно потратить. И все это происходит в условиях, когда страна страдает тяжелым недугом «голландской болезни» – следствием концептуальной несовместимости со стратегией устойчивого развития проводимой экономической политики. За ее однобокость – и как вследствие такой политики «сочетание» в ней курса на обкрадывание одних и без меры вознаграждение других – обществу, не думая о будущих поколениях, приходится расплачиваться расточением по всему миру все более

невозобновляемых природных богатств. Выручка от экспорта нефти и газа, вывозимого за рубеж в ущерб развитию отечественного животноводства и производства зерна, достается кому угодно, но только не российскому селу, не его крестьянству.

Бесспорно, приоритетом можно объявить, например, организацию в стране олимпиад, чемпионатов, развитие спорта в целом, повышение престижа страны в этой области на мировом спортивном пространстве. Но этот приоритет абсолютно несравним с приоритетом сельского хозяйства уже потому, что в требовании «хлеба и зрелищ» на первом месте стоит хлеб, продовольствие, поскольку без него, когда «заговорит желудок», человеку не до спортивных игр и зрелищ. Но, во-первых, занятие спортом, физической культурой зависит прежде всего от самого человека, и миллионы людей в мире преуспевают в этом, не заглядывая во дворцы спорта, на обустроенные стадионы и т.д. Во-вторых, в самом спорте и физической культуре важна массовость, вплоть до организованного использования для этого какого-то времени на рабочих местах, как это, например, не без пользы для здоровья (и дела) практиковалось в советские годы. А эта массовость в стране сегодня практически отсутствует.

Что же касается спорта как зрелища, при всей его привлекательности для болельщиков и склонных к беспорядкам фанатов, то запросы этой шумной части населения страны необходимо соотносить с возможностями, общим состоянием экономики и общества, не подрывая приоритетов первостепенной важности и тем более не поддаваясь эйфории по поводу, например, выбора нашей страны для проведения (с затратами многих десятков миллиардов долларов) Олимпиады–2014, Чемпионата мира по футболу в 2018 г. и т.д., объявленных уже «якобы победой» России. О победе (причем в узком спортивном смысле) можно говорить по самим результатам, а с результатами у нас пока неблагополучно, причем во многом вследствие односторонней спортивной политики, не обеспечивающей в стра-

не массовости спорта и физической культуры в целом. Поэтому преждевременная эйфория от победы может закончиться всеобщим дорогостоящим разочарованием.

Престижно, конечно, что стране временами отдают предпочтение для проведения международных спортивных и иных мероприятий, но ведь это происходит далеко не потому, что мы очень хорошие, что у нас царилась социальная гармония в обществе, все в порядке с правами человека, независимостью суда, искоренением коррупции и т.д. Выбор во многом и даже прежде всего определяется более «приземленными» соображениями: гарантиями безопасности (особенно в условиях жесткой вертикали власти), опытом и возможностями организации, природными условиями и т.д. – и не в последнюю очередь щедротами финансирования за счет тех же нефтедолларов (независимо от того, возьмут ли их из бюджета или заставят «раскошелиться», в частности, Абрамовича). Самим выбором не надо обольщаться. Ведь на проведение Всемирной олимпиады в 1936 г. предпочтение отдавалось Германии в период триумфа там национал-социализма, вскоре потерпевшего фиаско, а в 1980 г. – Советскому Союзу в период застоя, или, как декларировалось, «развитого социализма», через те же десять лет развалившемуся. Отсюда эйфория и преждевременные эмоции по поводу «победы», по самому факту спортивных и иных предпочтений не должны сопровождаться расточительством ограниченных ресурсов на такие и далеко не приоритетные в нынешней ситуации в стране предпочтения и не уводить от решения основополагающих глобальных проблем системной модернизации России. Острейшей и приоритетной проблемой является модернизация сельского хозяйства как первичной базовой отрасли экономики с особым акцентом на радикальные преобразования несовместимых с принципами социального государства сложившихся условий жизни и труда российского крестьянства. К сожалению, преодоление этой остроты не заложено в проводимую ныне аграрную политику.

* * *

Из представленного анализа следует вывод, что исторические уроки ни Крестьянской реформы 1861 г., ни тем более аграрной реформы П.А. Столыпина, равно как и мировой опыт социально ориентированных аграрных преобразований, основанных на приоритете сельского развития, для современных российских реформаторов оказался мало поучительным. В связи с этим необходима принципиальная переориентация и соответствующие функциональные и структурные изменения аграрной политики, ориентированные на обеспечение этого приоритета. Обоснования по определяющим направлениям такой переориентации изложены мною в настоящем журнале в статье «Сельское хозяйство под прессом межотраслевых и макроэкономических деформаций» (№ 3, 2009 г.), в которой определены пути перехода от полумер и деклараций в реализации принципа приоритетности сельского развития к полномасштабным общегосударственным практическим решениям, направленным на его ресурсное обеспечение с акцентом на особый и неотложный приоритет радикального преобразования социальной и инженерной инфраструктуры, дорожно-транспортной сети, системы связи и информационного обслуживания села, с адекватным законодательным закреплением этого приоритета. В развитие содержащейся в статье постановки вопроса о необходимом для такого перехода финансовом наполнении аграрного бюджета и его социального сегмента можно указать на использование перераспределительных механизмов и имеющихся реальных источников, среди которых:

- сокращение масштабов (или компенсация суммы) «перекачки» по меньшей мере на 50%, т.е. до 500–600 млрд р., с увеличением бюджетных назначений, прежде всего федерального уровня, до 600–700 млрд р. в год, что на деле будет означать осуществление принципа социальной справедливости в отношении российского крестьянства и наполнит социальные обязательства перед ним необходимым финансовым содержанием;

- введение налога на роскошь и прогрессивной шкалы подоходного налога, возражения против которой характеризуются очевидной несостоятельностью аргументов, порождают взрывоопасную социальную дифференциацию в обществе, расточительность ресурсов со стороны граждан незаслуженно обогащающихся на этой несовместимой с принципом социального государства налоговой системе страны;

- часть природной ренты, полностью присваиваемой государством и предпринимателями добывающих отраслей (напомню, что сейчас из сельского хозяйства изымается и перераспределяется в пользу государства и субъектов монопольного окружения отрасли почти весь чистый доход, вся земельная рента и около половины общественно необходимого фонда оплаты труда работников сельского хозяйства);

- доходы от продажи земель сельскохозяйственного назначения;

- выручка от продовольственного экспорта, а также другие возможные источники из многомиллиардных денежных потоков, вращающихся во второстепенных, далеко не приоритетных, во многом коррупционных сферах и структурах экономики и общества, абсолютно не затрагивающих насущных, объективно обусловленных потребностей и нужд села.

Наряду с ресурсным обеспечением приоритета модернизации социальных условий жизнедеятельности крестьянства и в связи с этим непосредственно аграрного производства, необходимо следующее.

1. Решительное упорядочение методов и механизмов использования ценовой, кредитной и налоговой составляющих аграрной политики и соответствующих подсистем государственного регулирования сельского хозяйства, которое позволит существенно повысить эффективность задействованных в этих подсистемах финансовых ресурсов. В странах с развитым сельским хозяйством, становлению которого во многом способствовало указанное упорядочение, ценовая составляющая достигает 80% общих сумм господдержки

сельского хозяйства, что даже при мизерных процентных ставках позволяет фермерам до необходимого минимума сократить использование заемных средств, в том числе на сезонные нужды, и избавиться от долговой зависимости по кредитам.

У нас, наоборот, примерно те же 80% поддержки приходится на ресурсорасточительные для государства, но выгодные банкирам и малоэффективным для СХО (ведущие их в долговую яму) заемные средства. Прямая поддержка аграрных цен до оптимального уровня рентабельности явится действенным рычагом нормализации финансового положения хозяйств, условием повышения оплаты и, следовательно, мотивации труда, а также принципиального изменения ситуации в самой системе кредитования, в том числе сократит саму потребность в кредитах, выдаваемых сейчас под ростовщические процентные ставки. Предлагаемое упорядочение предполагает списание кредиторской задолженности СХО, как возникшей не по их злому умыслу, а вследствие непрофессионализма государственного управления, особенно перекосов использования в его системе ценового и других экономических рычагов рыночного регулирования, необоснованных фискальных изъятий доходов хозяйств. Необходимо также освобождение от подоходного налога предприятий, рентабельность производства в которых ниже 15%.

2. Во взаимосвязи с радикальными изменениями в использовании названных рычагов экономического механизма регулирования сельского хозяйства перестроить весь этот механизм, включая его внутривладельческую составляющую, прежде всего в крупных СХО, особенно в гигантских агрохолдингах, в соответствии с принципами социального рыночного хозяйства. Эта перестройка крайне необходима потому, что в целом применяемые рычаги и инструменты экономического механизма аграрного сектора и всего АПК во многом или вообще не согласованы, или должным образом не взаимодействуют и в целом не образуют единой, слаженно функционирующей

системы. В итоге ослабляются или подрываются функции и сами основы эффективного государственного регулирования и управления, а те скудные ресурсы аграрного бюджета, на $\frac{3}{4}$ вообще не доходящие непосредственно до сельхозпроизводителей, не дают должной отдачи.

3. В тесной увязке с формированием адекватного принципам социального рыночного хозяйства экономического механизма осуществить преобразование сложившегося аграрного законодательства, отличающегося той же несогласованностью, противоречивостью или очевидной запутанностью многих принципиально важных правовых норм. Это относится к законам о сельскохозяйственной кооперации, об обороте земель сельскохозяйственного назначения, многим другим правовым и нормативным актам, в том числе к базовому закону о сельском хозяйстве, с его декларативным, тезисным, во многом беспредметным содержанием.

Для серьезного государственного решения проблемы радикального упорядочения аграрного законодательства, приведения его в единую, согласованную и в целом внятную систему необходимо, опираясь на опыт стран с высокоразвитым аграрным сектором, разработать единый полноценный Федеральный закон «О сельском хозяйстве Российской Федерации» прямого действия. Такой закон должен определять и детализировать как основные направления аграрной политики с принятием соответствующих государственных целевых программ и проектов, так и формы, методы, размеры и механизмы активной протекционистской поддержки сельского хозяйства, лоббирования интересов села, меры ответственности и другие условия, обеспечивающие динамичное развитие непосредственно аграрного производства и действительно радикальные изменения в условиях труда и жизни сельских производителей. Поправки, уточнения, дополнения, прочие «улучшения» разобщенного, бессистемного и потому стимулирующего ресурсорасточительство аграрного законодательства будут все более уводить

в сторону от насущных задач серьезных изменений в нынешнем бедственном социально-экономическом положении российского крестьянства.

4. Поднять престиж и уровень общегосударственного лоббирования интересов крестьянства и насущных нужд села на политическом поле страны, соответственно в системе законодательной власти.

В видеоблоге, показанном по телевидению 24 ноября 2010 г., Президент РФ Д. Медведев говорил, что для становления настоящей демократической политической системы должно стать нормой, чтобы в обществе был слышен голос самых малых социальных групп, а в идеале – каждого человека.

Пока голоса 40-миллионного крестьянского населения в этой системе и обществе в целом практически не слышно, особенно по глобальным вопросам радикального изменения нынешнего его социально-экономического положения. Хотя слабым, но услышанным в обществе голосом был голос крестьянских депутатов в царской Государственной думе. Пусть формально, но в советском Верховном Совете депутатами были рядовые крестьяне, механизаторы, доярки и т.д. В нынешней Думе заявляют о своих сообществах и артисты, и спортсмены, но совсем не слышно голоса целого класса – представителя важнейшей базовой отрасли экономики. В начале аграрных преобразований возникла и быстро ушла в небытие Крестьянская партия. На задворках политического пространства недолго просуществовала слабая Аграрная партия, которая судя по числу народных избранников не внушала доверия у самих сельских жителей и в конце концов без остатка растворилась в рядах правящей партии. Судя по голосованию за аграрный бюджет глобальные вопросы возрождения села, на которые пытаются обратить внимание в Госдуме представители мало что решающих оппозиционных партий, эту партию не особенно интересуют. Собиралось поднять во весь рост эти вопросы намечавшееся три года назад российское аграрное движение, но, видимо, из-за этого «дерзкого»

замысла сейчас ничего не слышно ни о реальных делах, ни о самом существовании этого движения.

Очевидно, что при таком исключении крестьянства из политической жизни и информационного поля страны рассуждения о становлении развитого гражданского общества, правового государства, о его социальных обязательствах перед селом, о приоритете последнего в экономической политике и т.д., остаются больше разговорами о намерениях, общими декларациями, обрекающими сельское хозяйство, его главный – трудовой – потенциал на дальнейшую деградацию.

Все вышеизложенное позволяет сделать обобщающее заключение о том, что сейчас, в условиях растущего обострения мировой продовольственной проблемы и особенно в связи со сложившейся ситуацией на российском «аграрном фронте» в 2010 г., когда с прилавков магазинов временно исчезла одна только гречка, а динамика продовольственных цен приводит во все большее напряжение нервы простых жителей городов да и самого села, когда притихла эйфория по поводу экспорта 50 млн т зерна и т.д., становится особенно очевидной необходимость принять решительные государственные меры по приведенным и вытекающим из них другим направлениям принципиальной переориентации аграрной политики на радикальное улучшение социально-экономического положения крестьянства. Без такого улучшения и повышения трудовой активности и профессионализма тружеников села и во взаимосвязи с этим – действительной и системной модернизации сельского хозяйства – неизбежно возрастание угрозы продовольственной и общей национальной безопасности страны.

Нет необходимости говорить о крайней ненадежности продовольственного импорта и в части поставок, и в отношении качества продукции. И не хочется думать (что и делают власти, конструкторы и проводники этой односторонней и уязвимой аграрной политики) о том, какой трагедией для народа может обернуться сужение, а тем более перекрытие по

тем или иным причинам импортных каналов снабжения продуктами питания. А полагаться на то, что ситуацию автоматически изменит принятая Доктрина продовольственной безопасности страны, в которой, к сожалению, осуществление принципа приоритетности сельского развития не просматривается, а преобладают замыслы, декларации, «официальные взгляды» и общие места, – значит, не считаясь с уроками истории и прогрессивным мировым опытом, тешить себя иллюзиями и не представлять реальности этой угрозы для будущего России. То, что крестьянство открыто не демонстрирует недовольства своим униженным социально-экономическим положением, не объявляет голодовок, не выходит толпами выражать это недовольство на свои «манежи», не должно успокаивать власти, поскольку и молчаливый протест таит в себе разрушительные импульсы. Опираясь на уроки истории, Ключевский писал, что «личность, раздражаемая постоянным оскорблением ее прав, способна разрушить самые необходимые основания человеческого общества».

Литература

- Аграрный протекционизм: научные основы и механизм осуществления в рыночных условиях / Под ред. И.Н. Буздалова. М.: ЭРД, 2007.
- Буздалов И.Н. Сельское хозяйство под прессом межотраслевых и макроэкономических деформаций // Экономическая наука современной России. 2009. № 3.
- Буздалов И.Н. «Перекачка» как отражение социально-экономической ущербности аграрной политики // Вопросы экономики. 2009. № 10.
- Достоевский Ф.М. Дневник писателя. М.: Изд-во Мысль, 1989. С. 435.
- Горький М. О русском крестьянстве. Берлин, 1922. С. 43–44.
- Громько М.М. Мир русской деревни. М.: Колос, 1991.

- Витте С.Ю. Избранные воспоминания. М.: Мысль, 1991. С. 121, 131, 506.
- Зайончковский П.А. Отмена крепостного права в России. 3-е изд. М.: Изд-во АН СССР, 1968.
- Крестьянская реформа в России 1861 года: Сборник законодательных актов. М.: Юрид. лит., 1954.
- Ковальченко И.Д. Русское крепостное крестьянство в первой половине XIX в. М., 1967.
- Менделеев Д.И. Работы по сельскому хозяйству и лесоводству. М.: Изд-во АН СССР, 1954.
- Никонов А.А. Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России. М.: ЭРД, 1995.
- Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 8. С. 208.
- Милль Дж.С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии: В 3 т. М.: Прогресс, 1990. Т. I. Гл. IV: О крестьянах-собственниках. С. 414–415.
- Милосердов В.В. Многострадальное российское крестьянство. М.: Колос, 2010.
- Нужды деревни по работам комитетов о нуждах сельскохозяйственной промышленности. СПб., 1904. Т. 1.
- Салтыков-Щедрин М.Е. Соч.: В 10 т. Т. 7. С. 13. М.: Правда, 1988.
- Состояние социально-трудовой сферы села и предложения по её регулированию. М.: Росинформгротех, 2010.
- Трейсли Майкл. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран. СПб.: Экономическая школа, 1995.

Рукопись поступила в редакцию 17.01.2011 г.

*ИСТОРИЯ
ЭКОНОМИКИ
В ДОКУМЕНТАХ
И СВИДЕТЕЛЬСТВАХ
СОВРЕМЕННОКОВ* НЕЗАВИСИМАЯ
ОБЩЕСТВЕННАЯ
ЭКСПЕРТИЗА СОСТОЯНИЯ
ВОЕННОЙ ОПАСНОСТИ
И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ВООРУЖЕННЫХ СИЛ
(глазами участника события)

Г.М. Мишулин

В январе 2010 г. исполнилось 20 лет событию, которое сегодня стояло бы в череде рядовых. Но тогда, уже в период ощущения близости серьезных перемен, оно все-таки носило беспрецедентный характер. Впервые за время существования СССР представители зарождающегося гражданского общества неформально и трезво попытались заглянуть в «святая святых» – Вооруженные силы, «кухня» которых была наглухо закрыта для постороннего глаза.

В 1989 г. журнале «Новое время» было объявлено о предстоящей в Советском Союзе независимой общественной экспертизе состояния военной опасности и деятельности Вооруженных сил (см.: (Возможны варианты..., 1989)) (далее – Экспертиза). Организатором этого мероприятия выступил журнал «Международная жизнь» при содействии Фонда социальных изобретений СССР, его Казахского отделения, и Научно-исследовательского и конструкторского института энерготехники. Все желающие могли принять участие в этом мероприятии, направив в оргкомитет свои комментарии к обсуждаемым проблемам. Отбор участников проводился оргкомитетом, в составе которого были известные ученые, политические деятели, военные. Среди

© Мишулин Г.М., 2011 г.

них¹ Е.О. Адамов² – директор НИКИЭТ³, доктор технических наук; полковник Г.Н. Алимурзаев – начальник кафедры Ростовского ракетного училища, доктор экономических наук; генерал-майор Г.В. Батенин⁴ – военный эксперт ЦК КПСС; С.Е. Благоволин⁵ – заведующий отделом ИМЭМО АН СССР, доктор экономических наук; В.И. Гольданский – народный депутат СССР, член комитета Верховного Совета СССР по международным делам, директор Института химической физики им. Н.Н. Семенова АН СССР, Председатель Советского Пагуошского комитета⁶, академик; Р.Д. Гусейнов – инструктор ЦК КПСС; генерал-майор В.М. Дудник – начальник кафедры партийно-политической работы ВПА им. В.И. Ленина, кандидат педагогических наук; А.В. Картунов – заведующий отделом Института США и Канады АН СССР, кандидат исторических наук; В.М.

¹ Состав оргкомитета приведен на основании документа, приложенного к приглашению для участия в Экспертизе.

² Евгений Олегович Адамов – в 1998–2001 гг. министр Российской Федерации по атомной энергии.

³ НИКИЭТ – Научно-исследовательский и конструкторский институт энерготехники им. Н.А. Доллежаля.

⁴ Гелий Викторович Батенин, бывший командующий подразделением межконтинентальных баллистических ракет SS-18, с конца 70-х до середины 80-х гг. исполнял различные поручения под руководством маршала Ахромеева. Позднее являлся первым заместителем начальника Генерального штаба при маршале Огаркове.

⁵ Сергей Евгеньевич Благоволин – с 1993 г. президент Института национальной безопасности и стратегических исследований, одновременно зав. отделом в Институте мировой экономики и международных отношений (ИМЭМО) РАН. В 1995–1997 гг. – генеральный директор Общественного российского телевидения (ОРТ).

⁶ Пагуошское движение – международное общественное движение ученых за мир, разоружение, международную безопасность и научное сотрудничество, существует с 1955 г.

Минин – заместитель председателя комитета Верховного Совета СССР по делам молодежи; А.В. Панкин – зам. главного редактора журнала «Международная жизнь», кандидат исторических наук; Ю.Г. Стрельцов – старший научный сотрудник ИМЭМО АН СССР; А.Г. Терехин – заместитель директора Центра воспроизводства культуры и социальных инноваций Харьковского обкома ЛКСМУ⁷; генерал-майор Н.А. Чалдымов⁸ – начальник кафедры философии ВПА им. В.И. Ленина, доктор философских наук.

Среди участников Экспертизы были дипломаты и политологи, депутаты, юристы и экономисты, инженеры и военные, экологи, врачи, ученые, писатели, предприниматели, журналисты. В списке участников можно увидеть ныне хорошо известных людей: Владимир Иванович Ерофеев – чрезвычайный и полномочный посол СССР; Сергей Александрович Караганов – заместитель директора Института Европы АН СССР; Андрей Владимирович Козырев – бывший министр иностранных дел РФ; Игорь Евгеньевич Малашенко – политолог, тележурналист, один из организаторов телекомпании НТВ; Юрий Михайлович Поляков – писатель; Александр Андреевич Проханов – политический деятель, писатель, публицист, главный редактор газеты «Завтра», и др.

Что же подтолкнуло прогрессивно настроенных представителей различных государственных органов, научных и общественных организаций, Министерства обороны, МВД, депутатов Верховного Совета СССР к участию в обсуждении проблемы военной опасности и деятельности Вооруженных сил, да еще при неоднозначном отношении к проводимому мероприятию со стороны руководства этих ведомств? Причинами, по-моему, могли быть:

⁷ ЛКСМУ – Ленинский коммунистический союз молодежи Украины.

⁸ Никита Андреевич Чалдымов – с 1990 г. президент общественного движения «Армия и общество».

- несовершенство системы критериальных показателей и отсутствие адекватных методов прогнозирования уровня военной опасности и степени военной угрозы как извне, так и внутри страны, в условиях изменения военно-политической обстановки в мире (в частности, при волнообразно нарастающем общественном движении и конкретных действиях определенных кругов, направленных на безусловный вывод советских войск из стран бывшего соцсодружества) и крайней ее нестабильности в регионах СССР;

- отсутствие научно обоснованных принципов оборонной достаточности, путей и механизмов их реализации;

- углубляющиеся противоречия и отсутствие сбалансированного подхода в проблематике социально-экономического развития и оборонного строительства;

- пробуксовывающая военная реформа;
- разрушающаяся система многоступенчатой подготовки военных кадров, приведшая к снижению боеспособности частей и подразделений Вооруженных сил;

- падение престижа военной профессии, офицерская бедность, дедовщина, правовая незащищенность военнослужащих, выполнение несвойственных военным функций;

- наконец, сомнения людей в способности Вооруженных сил обеспечить безопасность страны, вызванные небезызвестными событиями: «трансграничным» полетом и посадкой Руста на Красной площади, авариями на флоте и в авиации, массовой гибелью военнослужащих, в том числе и от неуставных отношений.

В состав участников Экспертизы был приглашен и автор статьи, который в 1975 г. после окончания Военной инженерной Краснознаменной академии им. А.Ф. Можайского и получения «романтической»⁹ профессии военного инженера в области автоматики и вычислительной техники был направлен для

⁹ Здесь следует напомнить, что к тому моменту прошло не так много времени после снятия с кибернетики клейма «буржуазной лженауки».

прохождения службы в Джекказганскую область на один из наземных измерительных пунктов (НИП) наземного автоматизированного комплекса управления космическими аппаратами¹⁰. Далее была служба на различных должностях – от инженера отделения до начальника отдела автоматизированного управления космическими аппаратами, а в 1986 г. последовал перевод в военное представительство на предприятиях военно-промышленного комплекса в г. Краснодар.

Можно ли сказать, что участие в Экспертизе было сиюминутным порывом, не имевшим под собой четко сформулированной мировоззренческой позиции? К счастью, нет.

С одной стороны, за плечами 11 лет службы в «романтических» войсках, где наряду с ужасающе низким научно-техническим уровнем систем и средств, после которых «романтика» профессии быстро улетучивалась¹¹,

¹⁰ В то время эти части еще не имели официального статуса Военно-космических сил, были покрыты завесой секретности, хотя с 4 октября 1957 г., зафиксировав сигналы Первого искусственного спутника Земли, обеспечивали функционирование всех космических объектов, запускаемых с советских полигонов.

¹¹ Моя дипломная работа была связана с совершенствованием микропрограммных устройств для ЭВМ третьего поколения, которые уже были «запущены в серию», а так называемые боевые работы на НИПах выполнялись на ЭВМ второго поколения: разницу конструкторы хорошо понимали, а ощущали ее на себе офицеры, которые протирали колени, ползая под аппаратными стойками, десятки неисправностей которых были обычным явлением. В качестве примера можно привести внедрение системы «СКАТ», возглавить которую на НИПе в экстренном порядке было предписано мне после выведения ее из контура управления по причине постоянного выхода из строя основных узлов. На ее разработку ушли огромные по тем временам государственные деньги. Обещались такие же грандиозные возможности: ранее мы могли обрабатывать в реальном масштабе времени на конкретном вычислительном средстве информацию только с одного объекта, а после введения системы в строй их количество должно было воз-

были ощутимое снижение уровня инженерной и военной подготовки офицеров и сержантов¹²; разгул неуставных отношений между военнослужащими¹³; слабое материальное снабжение, неадекватный условиям службы уровень воинского довольствия; бытовая неустроенность солдат и офицерских семей; дефицит потребительских товаров – и все это в условиях жесткого идеологического давления, не допускаю-

расти до четырех. Но многолетние попытки достичь заявленных возможностей не увенчались успехом, однако награды и государственные премии разработчиками были получены. В самой идеологии системы была заложена мина замедленного действия: объединение узлов второго и третьего поколения, не совмещаемых по основным характеристикам. Система была введена в контур управления для работы в сокращенном функционале за счет героического и самоотверженного труда офицеров подчиненного отдела. При убытии к новому месту службы я пообещал подчиненным, что сделаю все возможное, чтобы в войска подобная техника не поступала.

¹² В этот период практически был уничтожен институт среднего военного образования (имеются в виду средние военные училища, выпускавшие «крепких» командиров и «рукастых» техников с погонами младших офицеров); школы сержантов стали рассадником «дедовщины» вместо серьезной подготовки так необходимого в войсках среднего командного и технического состава; на последние курсы высших военных заведений стали набирать студентов вузов, которые после выпуска не были способны навести строгий уставной порядок. Институт же прапорщиков вполне обоснованно сразу же обрел тот не весьма престижный образ, который сохранился до сих пор.

¹³ Из закрытых источников (закрытые письма ЦК КПСС) стало известно, что ежегодно, теряя во время боевых действий в Афганистане около 1,5 тыс. человек, мы столько же теряли в результате неуставных взаимоотношений в частях и подразделениях, не участвовавших в боевых действиях. В то же время в своих докладах руководство партии и страны заявляло о том, что советская армия является школой мужества, товарищества и интернационализма, и это следовало подтверждать, а не опровергать докладами с мест о реальном состоянии дел.

щего рассуждений о несоответствии основных партийных заявлений реальной жизни¹⁴. При всем этом – круглосуточное решение боевых задач, выполнение своих воинских обязанностей, порой трепетное ощущение причастности к делам особой государственной важности, офицерская дружба, самоорганизация быта и культурного досуга. Годы службы на НИПе – это отличная командная и инженерная школа, заслуженный карьерный рост и прекрасная аттестация с более чем 50 поощрениями вплоть до командующего ракетными войсками стратегического назначения. Этот период также был связан с особенными чувствами и надеждами, которые вызвали первые выступления М.С. Горбачева о перестройке и гласности, и разочарованием, когда чиновники все это превратили в формальность и фарс.

С другой стороны, к 1990 г. уже имелся четырехлетний опыт контроля за НИОКР, опытным и серийным производством в области космической энергетики. Перед глазами встало все то, что находилось ранее за пределами доступности: морально устаревающие НИОКР и слабо отличимые от базовых «новые» модификации при щедром финансировании их создания, низкий технический уровень производств, сознательно поставленное в зависимость от предприятий решение бытовых проблем военпредов, подмятые руководством этих предприятий военные представительства, предприимчивый и разложившийся рабочий класс «секретного предприятия» и многое другое. А главное – невозможность выполнения данного боевым офицером обещания.

Стал назревать внутренний конфликт: хотелось верить, что должно что-то измениться, но было понимание того, что существует неявное противодействие и оно будет нарастать, если не воспользоваться ситуацией разви-

¹⁴ Неоднократно при проведении занятий или индивидуальных бесед с солдатами, особенно прибывающими из «глубинки», приходилось сталкиваться с их нескрываемым скепсисом по поводу официальных партийных заявлений о «росте благосостояния советских людей» и о «светлом будущем».

тия гласности. А в это время миллионы людей были прикованы к телевизионным трансляциям Первого съезда народных депутатов. После выступления майора В.Н. Лопатина, открыто представившего депутатам факты коррупции в армии, я принял решение, и той же ночью на бумагу были положены мысли о состоянии и судьбе Вооруженных сил СССР, а утром этот материал вместе с моей заявкой на участие в Экспертизе был направлен в оргкомитет. Вскоре пришло приглашение.

И тут начались проблемы. Несмотря на то что по плану я уходил в очередной отпуск в январе 1990 г. и даты проведения Экспертизы (16–19 января) совпадали с ним, по рекомендации оргкомитета следовало сообщить о предстоящем мероприятии руководству военного представительства. Что мною и было сделано. Реакция была неожиданной. Обосновав свое участие желанием каким-то образом включиться в решение проблем Вооруженных сил, о которых часто и порой сверх эмоционально говорили офицеры, в том числе и на совещаниях и занятиях в присутствии руководства, я увидел в глазах начальника испуг и растерянность. После паузы он изрек: «Гласность и демократия – это хорошо, но не до такой же степени!». После этого последовала настоятельная рекомендация: «Не участвовать!». Далее был символический кабинетный арест с изъятием документов, пауза для консультации с «особистом», взывание к совести, попытка убедить в том, что это мероприятие носит экстремистский характер и за участие в нем могу пострадать не только я, но и мое начальство, что прекрасные показатели в службе и авторитет грамотного военпреда могут быть перечеркнуты безвозвратно, что можно так и остаться бесквартирным и т.п. Но, увы, ничто уже не могло остановить меня, потомственного офицера, человека, поверившего в возможность участия в спасении престижа армии, воспрепятствовании ее развалу и бесчестию¹⁵.

¹⁵ Позже я узнал, что практически в аналогичных ситуациях оказались и некоторые другие участники Экспертизы.

Итак, 16 января 1990 г. в доме отдыха «Планерное» началась работа. После установочного доклада был проведен публичный экспресс-опрос, целью которого было представление участников и уяснение позиций. Сразу стало ясно, что интерес к мероприятию очень высок, особенно со стороны представителей Генерального штаба и Главного политуправления Советской Армии¹⁶. После публичного опроса и обсуждения мнений участники Экспертизы, разбитые на рабочие группы, в течение нескольких дней практически круглосуточно, работали над статистическими и фактическими материалами, проводили консультации, дискуссии.

По просьбе членов оргкомитета на основании представленных материалов мне было предложено поработать в группах, занимавшихся методологией оборонной достаточности и военной реформой. Следует заметить, что в первой группе работа шла организованно, и действительно было видно, что представителей военной науки, дипломатов и экономистов серьезно интересуют обоснованные механизмы формирования оборонного потенциала страны. Мною была предложена модель механизма выработки решения по вопросам военного строительства (рис. 1). Она получила первичное одобрение, и тут же потребовалось взаимодействие с группой по военной реформе, куда я и направился. Это позволило избежать методологических разрывов и смодели-

¹⁶ В первый день Экспертизы представительство этих ведомств было велико, но не все участвовавшие нашли отражение в списках. Вероятно, все же инстинкт самосохранения у чиновников от армии был более развит. Кроме того, некоторые из них представлялись расплывчато и просили их не фиксировать на кинокамеры. Это вызвало неоднозначную реакцию со стороны некоторых участников. В адрес оргкомитета было выдвинуто обвинение в ангажированности мероприятия и в заранее подготовленных итоговых документах, отражающих официальную позицию Министерства обороны. Но в процессе работы стало ясно, что обвинение не имело под собой реальной почвы.

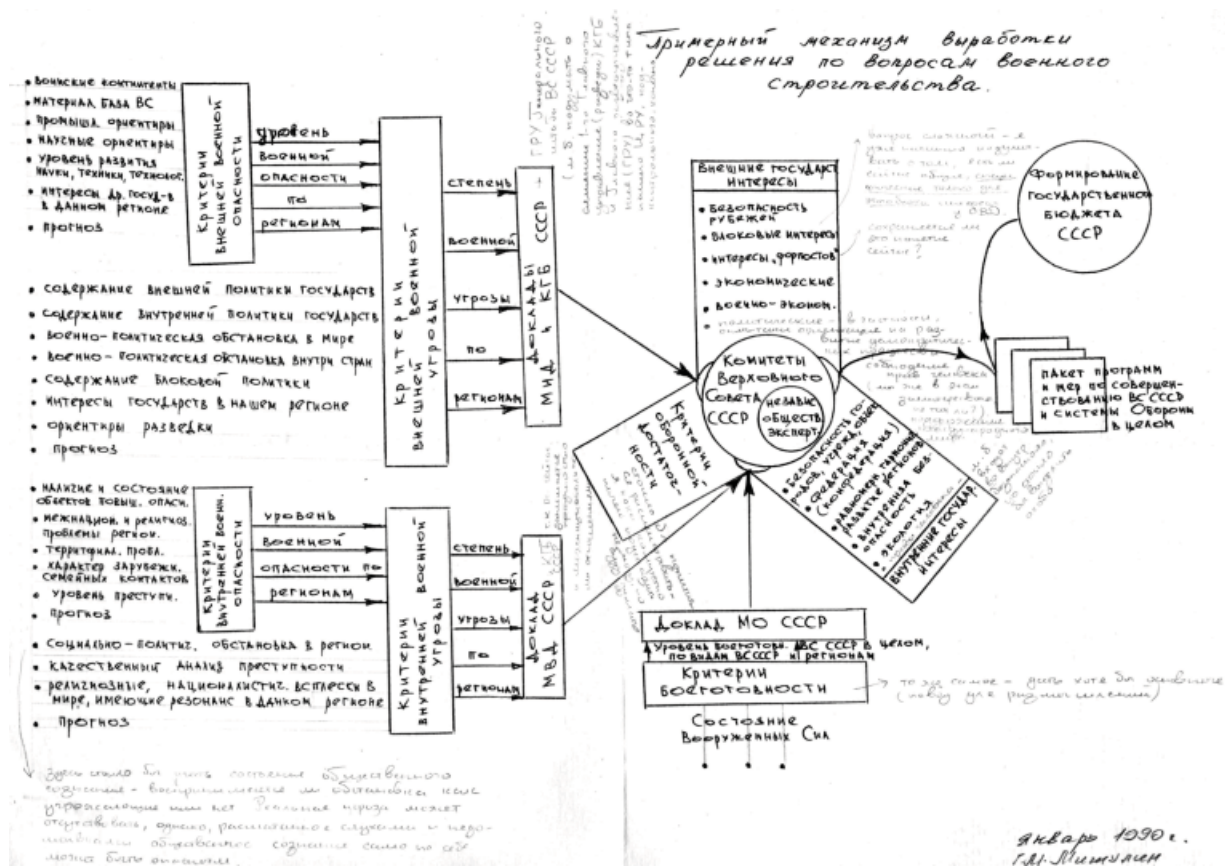


Рис. 1

ровать прикладную часть рассматриваемой проблемы. Для работы постоянно требовалась дополнительная информация. Ее дефицит практически не ощущался. Оргкомитет и участники мероприятия были серьезно подготовлены. В то же время имелась возможность оформить официальные запросы в различные инстанции от имени депутатов Верховного Совета СССР – участников рабочих групп.

Сформированные в рабочих группах материалы ежедневно поступали в оргкомитет, где проходила работа над итоговым документом Экспертизы. В нем обрели свое место научно и профессионально обоснованные предложения по вопросам концепции оборонной достаточности, механизмов и методов оценки уровня военной опасности и степени военной

угрозы; военной реформы; строительства Вооруженных сил; многоступенчатой подготовки военных кадров в условиях развития новых видов эффективного вооружения; путей и методов ликвидации неуставных отношений; общественного контроля над условиями службы и отношениями между военнослужащими. Особое внимание было уделено организационно-экономическому механизму поэтапного и бесконфликтного вывода советских войск из Европы с формами адаптации военнослужащих к новым условиям жизни и службы¹⁷.

¹⁷ К сожалению, руководство страны не прислушалось к мнению и предложениям участников Экспертизы. Время было упущено. Вместо разумно, инициативного и событийного ухода из Европы

К сожалению, не обошлось без негатива. Часть группы, занимавшейся военной реформой, показав неспособность работать в условиях полярности мнений, поиска компромиссов, необходимости серьезного обоснования любых предложений и инициатив, выступила с заявлением о создании независимой группы. Эта инициатива принадлежала человеку, который пытался заработать некий политический капитал на призывах военных к активным коллективным протестным действиям, к принуждению советского руководства немедленно начать вывод войск из Европы, ликвидировать Варшавский договор и т.п.¹⁸ Попытка здравомыслящих членов группы (а их было большинство) объяснить социальные последствия вовлечения армии в различного рода формы коллективного протеста, геополитические последствия необеспеченного ресурсами и организационными механизмами перемещения миллионных контингентов войск были восприняты как давление и выполнение заказа от Министерства обороны и так называемых советских ястребов¹⁹.

пришлось уходить оттуда под давлением. Стране был нанесен ущерб, измеряемый миллиардами долларов.

¹⁸ Впоследствии свою деятельность так называемая независимая группа продолжила. Мною было организовано в переписке с участниками Экспертизы А.А. Мальцевым (Новосибирск), Ю.М. Зверевым (Калининград), Н.А. Орловским (Мытищи), В.П. Семеновым (Приморский край) и др. обсуждение ее деятельности. Как и перечисленные эксперты, я и сегодня не могу оценить работу «независимой группы» как полезную и разумную.

¹⁹ К «советским ястребам» некоторыми журналистами был причислен маршал Сергей Федорович Ахромеев, глубоко порядочный человек и офицер, фронтовик. Он беспредельно был предан Родине и искренне верил в то, что наша армия в полной мере – это символ доблести и чести, а генералы – ее воплощение. Это он продемонстрировал во время теледебатов с майором В.Н. Лопатиным. К сожалению, в ответ на представленные Лопатиным проверенные данные о генеральской коррупции, воровстве, последствиях дедовщины, аварийности в войсках, об-

В период работы Экспертизы имело место событие, отношение к которому было однозначно и не вызвало дебатов. Так, 17 января 1990 г. мы узнали, что руководство страны приняло решение о вводе войск в Азербайджан. Развивался конфликт между Арменией и Азербайджаном. На технику были посажены так называемые волонтеры, и по поступившей информации через два дня они должны были войти в Баку. Участниками Экспертизы было подписано обращение к руководству страны и Министерству обороны с предложением о немедленной приостановке продвижения войск, возврате их на места дислокации и представлении общественности обоснования предпринятых мер. Была также высказана готовность сформировать экспертную группу для выезда на место конфликта в целях определения адекватности действий руководства страны и Министерства обороны степени военной угрозы²⁰.

Информация от Экспертизы регулярно поступала в СМИ, представители которых постоянно находились среди участников мероприятия.

Практически каждый вечер в холлах дома отдыха организовывались телеинтер-

манах и приписках, снижении боеготовности частей и подразделений Ахромеев, вместо того, чтобы принять информацию к сведению и, воспользовавшись своим статусом советника Президента СССР по военным делам, что-либо предпринять, стал несвязно обвинять оппонента в предвзятости.

²⁰ По этому поводу представители СМИ взяли ряд интервью у участников мероприятия, но передать их в свои редакции им оперативно не удалось. Сутки шел снег, дорога к вокзалу была занесена, да к тому же на сутки пропала телефонная связь. Мало кто поверил в простое совпадение. Надо отдать должное «независимой группе». Она в этом вопросе заняла необходимую бескомпромиссную позицию и после завершения работы Экспертизы продолжала активные действия. Очень быстро конфликт был исчерпан. Войска вывели, «волонтеров» отправили по домам. Хочется верить, что этому в определенной степени способствовали и участники Экспертизы.

вью. В одном из них, где затрагивались вопросы уровня технической оснащённости армии и флота, по приглашению депутата Верховного Совета СССР майора В.Н. Лопатина принял участие и я. Разговор был откровенный и, надо отдать должное редакциям СМИ, острые моменты дискуссии не вырезались.

Результаты работы Экспертизы в виде доклада были переданы в Верховный Совет СССР. Это событие получило освещение в журналах «Новое время» (см.: (Отечество в опасности, 1990)), «Международная жизнь» (см.: (Здравый смысл..., 1990)), в газетах «Красная звезда» (см.: (Методом экспертной игры, 1990; Диалог..., 1990)), «Московские новости» (см.: (Военная опасность..., 1990)), «Комсомолец Кубани» (см.: (Армия..., 1990)) и др.

Участники Экспертизы, вернувшись в свои регионы, некоторое время вели между собой переписку, обсуждали спорные вопросы, в общем продолжали заинтересованно работать, полагая, что их труд не пропадет²¹. Однако это были иллюзии. Офицеры – участники мероприятия были подвергнуты репрессиям со стороны своего военного и партийного руководства. Часть из них была уволена из рядов Вооружённых сил под различными предлогами. Особенно тяжело пришлось тем, кто пытался составить конкуренцию коррумпированным чиновникам и военным высокого ранга во время выборов в различные органы законодательной власти.

Не обошла стороной эта судьба и меня. По приезде в Краснодар я почувствовал интерес к событию, участником которого стал. В течение нескольких дней я получил пригла-

²¹ В частности, своими соображениями по поводу статьи С. Благоволина «Геополитические аспекты оборонительной достаточности», опубликованной в журнале «Коммунист» (№ 4, 1990 г.), я поделился с участниками экспертизы (см. Приложение). Возникла интересная, конструктивная и полезная переписка, показавшая, что методология оборонительной достаточности – «непаханое поле» и над ней следует много и напряженно работать.

шение в Авиационное училище им. Серова, на форум «Демократического крыла КПСС», для интервью газете «Комсомолец Кубани». А затем – необоснованное публичное обвинение со стороны руководства военного представительства в призывах к участию в несанкционированном митинге и антиконституционных действиях (участие в экстремистской организации). Вскоре после этого против меня было затеяно персональное дело об исключении меня из рядов КПСС, подготовка суда офицерской чести. Но ничего этого сделать руководству представительства не удалось. Силы были не равны: с одной стороны, собранные под давлением объяснительные записки и фиктивные обвинения, а с другой – безупречная военная биография, заслуженный авторитет у подчиненных и помощь друзей. Потом была комиссия Главного управления военнокосмических сил Министерства обороны, извинения начальников и восстановление справедливости.

А какова же судьба предложений, которые готовили участники Экспертизы в заботах о будущем своей Родины?

Они утонули в событиях 90-х.

А проблемы остались.

Литература

- Возможны варианты... // Новое время. 1989. № 46.
Отечество в опасности // Новое время. 1990. № 16.
Здравый смысл и оборона // Международная жизнь. 1990. № 4.
Методом экспертной игры // Красная звезда. 1990. 23 янв.
Диалог следует продолжить // Красная звезда. 1990. 6 февр.
Военная опасность с точки зрения «общественной экспертизы» // Московские новости. 1990. 18 февр.
Армия: тернистый путь перемен // Комсомолец Кубани. 1990. 21 февр.

ВЫВОД: ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ-ИСХОДНАЯ ТОЧКА ОБОРОНИТЕЛЬНОЙ ДОСТАТОЧНОСТИ,

5. Военная реформа.

Концепции военной реформы уже сформулированы. Программа военной реформы ещё не проработана, а до её утверждения в высшем законодательном органе очень далеко. Более того, последнее станет результатом бескомпромиссной борьбы с крайне консервативной военной верхушкой. Значит, до хорошо аргументированных и досконально продуманных с практической стороны действий в области ОБОРОНЫ-длительный период бездействия? - Нет, действия, последствия которых трудно предсказать. Примером тому полумиллионное сокращение вооруженных сил, конверсия...

Можно попробовать осуществить небольшой прогноз:

-обещанное сокращение ВС проведено (без качественного контроля... именно, качественного, ибо "уходят" лучших...).

-конверсия набрала темпы приняла необратимый характер.

И тут принимается программа военной реформы, первым пунктом которой стоит освобождение вооруженных сил от обременяющих структур, достигших в настоящее время достаточных (мягко выражаясь) масштабов. Результат реализации этого пункта может оказаться неожиданным: оставшиеся СИЛЫ и СРЕДСТВА НЕ ОБЕСПЕЧАТ наполнение раскрытых выше уровней, военная же экономика в результате непродуманной конверсии потеряет взаимосвязь с геополитическими аспектами ОБОРОНЫ (к указанным выше региональным УРОВНЯМ должны быть приведены и региональные производственные мощности по выпуску военной продукции. Правда, это уже отдельная тема.). Картина, прямо скажем, неблагоприятная.

Поэтому:

- а). В концепции военной реформы, а также в её программе геополитические аспекты оборонной достаточности должны стать основополагающими в части вышеизложенного с учетом таких проблем, как оборона (вооруженные силы) в условиях ФЕДЕРАЦИИ, КОНФЕДЕРАЦИИ.
- б). Уже сейчас необходим механизм, вынуждающий МИНИСТЕРСТВО ОБОРОНЫ бороться за каждый народный рубль на этапе обсуждения военного бюджета и при его расходовании. В первом случае геополитические аспекты оборонительной достаточности станут мерилем запросов МО на реализацию представленных программ.

ВЫВОД: ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБОРОНИТЕЛЬНОЙ ДОСТАТОЧНОСТИ ДОЛЖНЫ ЗАНЯТЬ ПРОЧНОЕ МЕСТО В МЕХАНИЗМЕ КОНТРОЛЯ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ МИНИСТЕРСТВА ОБОРОНЫ ОСОБЕННО НА ПЕРЕХОДНОМ ЭТАПЕ К ВОЕННОЙ РЕФОРМЕ.

СПРАВКА ОБ АВТОРЕ

Мишулин Георгий Маркович, родился 12 марта 1953 г. в г. Кронштадте. В 1975 г. окончил Военный инженерный Краснознаменный институт им. А.Ф. Можайского, с 1975 по 1998 г. проходил службу в Военно-космических силах СССР (РФ), подполковник.

С 1998 г. по настоящее время – доцент кафедры факультета экономики, управления и бизнеса ГОУ ВПО «Кубанский государственный технологический университет», кандидат экономических наук (тема диссертации «Организационно-экономический механизм создания системы хозяйственного оборота вторичных ресурсов разнородных производственных комплексов»).

Действительный член Международной академии науки и практики организации производства.

Действительный член Академии промышленной экологии.

Автор более 150 научных трудов по экономической теории, эколого-экономическим проблемам, маркетингу, праву.

Рукопись поступила в редакцию 26.10.2010 г.

*ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ
ПАЛАТА
И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ
РАЗВИТИЕ*

ДОКЛАД ПРЕЗИДЕНТА ТПП РФ
С.Н. КАТЫРИНА
НА ЗАСЕДАНИИ
ПРАВЛЕНИЯ ТПП РФ
18 апреля 2011 г.

Уважаемые коллеги!

Закономерно и логично, что первое после VI Съезда заседание правления Торгово-промышленной палаты России мы посвящаем обсуждению задач, которые нам предстоит безотлагательно решать в соответствии с Приоритетными направлениями деятельности Палаты на 2011–2015 годы.

Разумеется, все вы хорошо осведомлены о содержании этого документа, напомню, что прежде чем он был принят на Съезде, проект Приоритетных направлений рассылался во все территориальные палаты, предпринимательские ассоциации и комитеты ТПП РФ. Многие замечания и предложения, поступившие от организаций, образующих единую систему Палаты России, были учтены еще на этапе предсъездовской работы.

Очевидно, что сегодня вряд ли имеет смысл подвергать детальному анализу вопросы, которые требуют решения в каждом из 15 разделов Приоритетных направлений. Тем не менее считал бы уместным привлечь ваше внимание к ключевым точкам приложения наших усилий в текущем году и более отдаленной перспективе.

Главенствующее место в нашей работе, безусловно, должна занять мобилизация всех предприятий и организаций системы Палаты России на деятельное участие в модернизации национальной экономики и всего общества. Мы обязаны закрепить и развить свою деятельность в различных сферах формирования инновационной активности бизнеса, которая характеризовала Торгово-промышленную палату в предыдущее десятилетие и получила

достойную оценку со стороны президента и председателя Правительства России.

Руководствуясь программными документами Съезда, комитетам и департаментам Федеральной палаты, территориальным палатам и всем нашим членским организациям следует интенсифицировать свои действия, направить их на создание деловой среды, в максимальной степени поощряющей инновационную деятельность. Причем такая среда должна давать стимулы для всех без исключения экономических агентов – от крупных корпораций до микропредприятий и бизнес-ангелов.

Первейшим шагом в этом направлении является совершенствование законодательства и правоприменительной практики. На мой взгляд, трудно не согласиться с доводами экспертов, полагающих, что вся российская нормативно-правовая база выстроена под задачи индустриальной экономики, тогда как сегодня требуется перейти к постиндустриальной, инновационной экономике, где нужны совершенно иные законы и правила игры.

Руководство Торгово-промышленной палаты считает необходимым заботиться об улучшении механизмов экспертного сопровождения нормативных правовых актов, предусматривающих защиту конкуренции, создание реальных гарантий прав собственности, проведение промышленной и бюджетной политики, основанной на стратегическом индикативном планировании.

Некоторые специалисты, постоянно сотрудничающие с комитетами ТПП РФ по видам и отраслям предпринимательства, сейчас работают в составе более 20 экспертных групп, сформированных для качественного обновления Стратегии социально-экономического развития России на период до 2020 года. В конце марта председателю Правительства Российской Федерации был представлен первый промежуточный доклад по этой теме, в августе будет представлен второй вариант доклада, в котором получат отражение мнения и предложения широкого круга специалистов. В этой связи мы обязаны принять меры

к тому, чтобы участие Палаты на всех этапах корректировки Стратегии было заметным и конструктивным.

Кроме того, следует иметь в виду, что в нынешнем году правительство намерено направить в Государственную Думу более 60 проектов федеральных законов, регулирующих основные виды экономической деятельности, в том числе ограничивающие естественные монополии и усиливающие защиту юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Общественные слушания и публикация в интернет-ресурсах концепции ряда законопроектов выявили наличие существенных претензий бизнес-сообщества к авторским коллективам, осуществлявшим подготовку документов на нулевой стадии.

Соответствующим комитетам и структурным подразделениям Федеральной палаты предложено в кратчайший срок интенсифицировать взаимодействие с общественными советами и рабочими группами министерств и ведомств, а также профильными комитетами Государственной Думы, иными словами – со всеми теми структурами, которые отвечают за подготовку процедуры согласования и прохождения законопроектов вплоть до вступления их в силу. Этот опыт, вне всякого сомнения, будет использован Палатой и в ходе организации сотрудничества с новым составом Государственной Думы по итогам предстоящей в декабре 2011 г. выборной кампании.

Исключительно важной задачей, которая выдвинулась в число бесспорных приоритетов для всей сети территориальных палат, является налаживание совместно с местными администрациями и структурами гражданского общества постоянного мониторинга практики применения действующего законодательства. В первую очередь речь здесь идет о таких болезненных проблемах, как борьба с коррупцией, доступность и качество государственных и муниципальных услуг, «самочувствие» малого и среднего бизнеса, функционирование судебной системы, динамика розничных цен на товары и услуги.

Опыт работы в плане мониторинга этих и других проблем, который имеется во многих территориальных палатах, и прежде всего в Московской, Псковской, Брянской, Вятской, Ростовской, Челябинской, Кузбасской, Омской, Саратовской, Нижегородской областях, Республики Татарстан, мы будем, как и прежде, изучать, анализировать и содействовать его распространению.

Активизация участия предпринимательского сообщества в модернизации и переводе отечественной экономики на инновационные рельсы неразрывно связана с формированием благоприятного инвестиционного климата. Сегодня политическое руководство страны прямо заявляет о том, что негативные тенденции и факторы в инвестиционной сфере, проявившиеся с наступлением мирового финансово-экономического кризиса, у нас, в России, не только не преодолены, но и набирают инерционное ускорение, что ставит под сомнение саму возможность модернизации.

В минувшем 2010 г. суммарный объем прямых иностранных инвестиций в российскую экономику составил всего 13,8 млрд долл., что на 2,1 млрд долл. меньше, чем в кризисном 2009 г. Отечественный бизнес рассчитывает на улучшение ситуации, в том числе благодаря открывающимся возможностям, предусмотренным в подписанном 15 апреля 2011 г. на о. Хайнань (Китай) Соглашении о финансовом сотрудничестве в рамках межбанковского механизма БРИКС. На минимальном уровне оказался прирост инвестиций в основной капитал со стороны российских предприятий, а в сравнении с 2008 г. этот показатель оказался на 11% ниже.

Предпринимательское сообщество России с удовлетворением восприняло тот факт, что по итогам заседания президентской Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики, состоявшегося 30 марта в Магнитогорске (2011 г.), в списке поручений правительству, направленных на улучшение инвестиционного климата, под номером один значится поручение до 1 июня подготовить предложения по возможному механизму

снижения обязательных страховых взносов с 1 января 2012 г. Подчеркну – на изменении шкалы страховых взносов, прежде всего для малых и средних предприятий, Торгово-промышленная палата Российской Федерации активно настаивала последние два года, аргументированно доказывая, что ставка взносов на уровне 34% непосильна для многих предпринимателей.

Мы ставим перед собой задачу – продолжить совместный с Минфином, Минэкономразвития и Минздравсоцразвития поиск оптимальных вариантов разрешения этой непростой проблемы, имея в виду, что в данном случае вопрос стоит об устойчивости бюджетных расходов на длительный период без жесткой привязки к конъюнктурным доходам от продажи углеводородов.

Палата в первую очередь исходит из того, что все дополнительные поступления вследствие высоких мировых цен на нефть должны распределяться в следующих равных пропорциях: треть – в резервные фонды, треть – на социальные программы, треть – на финансирование инфраструктурных и инновационных проектов.

Не менее значимая проблема – стимулирование спроса на инновации. В ее решении действия государственной власти, бизнеса и потребителей должны не напоминать известных персонажей басни Крылова – лебедя, рака и щуку, а направляться на установление подлинно партнерских взаимоотношений.

Дирижерский пулът в этом процессе по праву принадлежит государству. В начале марта Федеральная антимонопольная служба вынесла на общественное обсуждение концепцию изменений в закон «О госзакупках», а 31 марта президиум правительства рассмотрел предложение Минэкономразвития о переходе на контрактную систему. Дебаты, развернувшиеся вокруг данных концепций, ведутся главным образом о снижении коррупционной емкости сложившейся модели государственных закупок, что вполне естественно и правомерно.

К сожалению, гораздо меньше внимания было направлено на другой аспект вопроса –

формирование посредством государственно-го заказа внутреннего рынка инновационной продукции. А ведь действующие в настоящее время процедуры, когда, по существу, в расчет берется только один критерий – цена, не поощряют, а наоборот, затрудняют продвижение такого рода товаров и услуг, которые по определению обладают более высокой добавленной стоимостью и не могут быть дешевле старых образцов. В этой связи вполне разумной представляется идея о том, что при определении начальной цены закупаемой продукции нужно учитывать стоимость всего жизненного цикла продукции и тот экономический выигрыш, который она обеспечит за это время.

Сегодня в научно-экспертном сообществе и деловых кругах все большее число сторонников находит неоднократно обсуждавшаяся нашей Палатой идея о введении системы предварительной квалификации участников торгов при решающем мнении отраслевых предпринимательских объединений, саморегулируемых организаций и территориальных палат. В частности, в последнее время очень активно это предложение поддерживает Министерство транспорта и Росавтодор применительно к проектированию и организации дорожно-строительных работ и эксплуатации автомагистралей.

Разумеется, эти положения необходимо зафиксировать в новой редакции закона, регламентирующего государственные закупки. Следует также в законодательном порядке ввести следующее правило: государственный контракт стоимостью от 50 млн р., не предусматривающий использования инновационных решений и применения новых технологий, не имеет права на жизнь.

Учитывая приоритеты, характеризующие современный этап развития российского государства и общества, а также новые тенденции в посткризисной модели национальной экономики и бизнес-процессах, мы усматриваем необходимость внести некоторые изменения в структуру аппарата ТПП РФ.

Так, целесообразно создать два новых самостоятельных структурных подразделения

– Экспертно-аналитический центр и Департамент содействия инвестициям, а также преобразовать Департамент по работе с объединениями предпринимателей в Департамент по развитию предпринимательства и инновационной деятельности. Такая конфигурация аппарата позволит Федеральной палате более предметно решать задачи и осуществлять функции, вытекающие из решений VI съезда Палаты.

Определенное изменение деятельности уместно на уровне территориальных палат, деловых советов и наших зарубежных представительств. Одна из наиболее злободневных проблем, на которых следует сфокусировать внимание этих структур, – реальная помощь отечественным инноваторам в поиске авторитетных иностранных партнеров. Это обязательное условие получения сертификата участника центра «Сколково», дающего существенные налоговые и таможенные преимущества.

И если для крупных российских корпораций привлечение зарубежного партнера не составляет особого труда, то для начинающих компаний, так называемых стартапов (startup), прежде всего из регионов, – эти проблемы оборачиваются уже непреодолимой преградой. Зная о возможностях Палаты России, инноваторы рассчитывают, что мы поможем им включиться в международное научное и инвестиционное сообщество. Сегодня, 18 апреля, в «Экспоцентре» подписано соответствующее соглашение между Торгово-промышленной палатой России и Фондом развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий «Сколково».

Комитетам и департаментам Палаты предстоит сосредоточиться на концептуальном переосмыслении проблемы технического регулирования. Следует признать откровенно: соответствующий закон, принятый в 2002 г., оказался нежизнеспособным. За восемь лет его действия принято менее 20 техрегламентов. Фактически не работают введенные в отраслях 100 тыс. ГОСТов, полторы тысячи ОСТов и несколько сотен тысяч СНИПов, норм и правил.

Все это означает только одно – сегодня наша экономика вообще не имеет технического регулирования, а спешные попытки позаимствовать стандарты Евросоюза, Белоруссии и Казахстана пока не принесли ожидаемых результатов. О какой структурной перестройке экономики, о каких инновациях может идти речь?

Для торгово-промышленных палат поддержки на техническое регулирование вносят дезорганизацию в устоявшуюся многолетнюю практику проведения инспекционного контроля качества и безопасности товаров и услуг предпринимательских структур. Ситуация здесь продолжает осложняться. Сегодня даже крупные торговые сети, традиционно выступавшие гаранты высокого качества продовольственных товаров, начинают сдавать позиции.

По итогам прошлого года 25% продуктов в стране, проверенных по линии Роспотребнадзора и Общества защиты прав потребителей, были признаны негодными к употреблению.

По-видимому, Российской палате совместно с другими предпринимательскими объединениями и иными некоммерческими организациями необходимо в течение ближайшего полугодия внимательно проанализировать как позитивные, так и негативные моменты свершившегося перехода к добровольному порядку сертифицирования продукции, после чего внести в правительство рекомендации об упорядочении этого процесса, естественно, в контексте общих предложений по совершенствованию технического регулирования и организации независимой экспертной деятельности.

Как известно, в выступлениях делегатов и итоговых документах VI съезда Палаты широкий резонанс получили вопросы, связанные с развитием малого и среднего бизнеса.

Действительно, если мы хотим перевести российскую экономику на инновационную стезю и приблизить ее в структурном отношении к постиндустриальным экономикам, то обязаны предусмотреть системные меры,

направленные на ускорение развития малого и среднего предпринимательства.

Подсчитано, чтобы трудоустроить миллионы работников, высвобождающихся в результате двукратного повышения производительности в промышленности, необходимо ежедневно создавать не менее 150 новых субъектов малого бизнеса, причем не фирм-однодневок, а полноценно действующих малых и средних предприятий.

Новый комплекс мер по подъему этого сегмента экономики будет выработан Палатой к концу мая, а его оглашение приурочено к традиционной ежегодной Всероссийской конференции представителей малых и средних предприятий, которая будет проведена в г. Кисловодске.

Но уже сегодня очевидно, что в центре внимания неизбежно окажутся вопросы эффективности использования средств, выделяемых бюджетом на поддержку субъектов «малой экономики», снижения фискального давления, а также последствия возможных изменений в Гражданском кодексе РФ избыточных административных ограничений для начинающих предпринимателей.

Во-первых, мы считаем, что должны быть пересмотрены действующие нормативы резервирования государственных финансовых ресурсов, поступающих из Российского банка развития через уполномоченные коммерческие банки на кредитование малых и средних компаний. В настоящее время половину этих ресурсов банки вынуждены направлять в резервные фонды. Во многом по этой причине расходы на получение государственной поддержки инновационных малых предприятий нередко превышают размеры такой помощи.

Во-вторых, в плане имущественной поддержки субъектов малого бизнеса Палата взаимодействует с группой депутатов Государственной Думы, работающей над законопроектом, предполагающим сделать «малую приватизацию» бессрочной, сократить перечень не подлежащих приватизации объектов и вернуть НДС всем арендаторам, которые уже выкупили свои помещения.

Эти нововведения способны придать, образно говоря, «второе дыхание» Федеральному закону № 159, который во многих территориях выполняется «для проформы». Всего же за время действия данного закона из 5,15 млн помещений, подпадающих под «малую приватизацию», было выкуплено только 17 тыс., что составляет всего 0,33%.

Показательно, что в ряде регионов, исчерпав все способы легального торможения продажи муниципальной недвижимости арендаторам, местные чиновники прибегли к очередному «ноу-хау», инициировав массовую кампанию по дискредитации добросовестных предпринимателей. В муниципальных образованиях Воронежской и Вологодской областей, Республики Татарстан (г. Чистополь), Ставропольского края и др. зафиксированы факты, когда бизнесменов, без малого пять лет исправно плативших арендные платежи, в один момент объявляли злостными должниками, распространителями контрафакта и «уклонистами» от налогов. Территориальные палаты должны поработать с органами прокуратуры по пресечению такого рода безобразий.

В-третьих, Палата солидарна с позицией Минэкономразвития и ряда бизнес-объединений по поводу выдвинутой Советом по кодификации серии новаций в Гражданский кодекс РФ, ужесточающих требования к уставному капиталу юридических лиц. В случае принятия они однозначно окажут негативное воздействие на состояние делового климата в России в целом и развитие малого предпринимательства в частности. А предлагаемое увеличение начального капитала юридических лиц в размере от 100 тыс. до 1 млн р. легко обойдут недобросовестные организаторы фирм-однодневок – этот капитал они без проблем изымут со счета компании буквально на следующий день после их регистрации.

Мы будем рекомендовать законодателям присмотреться к опыту немецкой правовой системы, которая уже перестроилась на упрощенный режим регистрации малых и микропредприятий. С 2008 г. в Германии применяется упрощенная форма общества с огра-

ниченной ответственностью – Mini GmbH, уставный капитал которого начинается от 1 евро, а дальше новая компания обязуется в течение определенного времени отчислять часть своей прибыли на его пополнение вплоть до величины, требуемой законом. Разве такая практика не создает хороших стимулов для начинающих предпринимателей?

Неотъемлемая составляющая модернизационных процессов в России – социальная модернизация. О ее чрезвычайной злободневности свидетельствует хотя бы тот факт, что порядка 40% граждан России имеют доходы ниже стандарта экономической устойчивости, который – в отличие от прожиточного минимума – фиксирует не уровень биологической выживаемости людей, а уровень доходов, достаточный для воспроизводства и нормальной жизни семьи. В решении накопившихся социальных проблем государство все отчетливее делает ставку на более эффективное использование возможностей общественных организаций. Как известно, в текущем году на поддержку социально ориентированных некоммерческих организаций по линии федерального бюджета выделено свыше 900 млн р., из которых 600 млн р. направляется непосредственно в субъекты Федерации.

Территориальные палаты призваны тесно контактировать с администрациями, добиваясь прозрачности и целевого характера распределения этих средств.

Далее, государство пошло на то, чтобы у социально ориентированных некоммерческих организаций сохранялось льготное налогообложение. В таких условиях мы нацеливаем территориальные палаты на активизацию взаимодействия со структурами некоммерческого сектора. Палаты могут и должны сыграть ведущую роль в разрабатываемых сейчас в регионах программах привлечения общественных организаций к «развязыванию» проблемных узлов в социальной сфере, и в первую очередь таких, как профилактика социального сиротства, помощь инвалидам, пожилым людям, повышение квалификации кадров некоммерческого сектора. Мы на-

мерены расширить диапазон деятельности фонда «Центр помощи беспризорным детям», уделив особое внимание обучению детей с ограниченными возможностями. Разве это нормально, что не в царской России, а в Российской Федерации XXI в. по статистике из 593 тыс. детей-инвалидов образование на дому или в специальных интернатах получают только около 250 тыс., т.е. меньше половины. Остальным уготована участь остаться неграмотными. А ведь именно образование, сфера подготовки кадров составляют ключевые звенья социальной модернизации, однако работают они, к сожалению, изрядной буксуя. И вот тому подтверждение – в 2010 г. общая доля специалистов с высшим, средним специальным и начальным профессиональным образованием в безработном населении страны достигла 57% – такого нет ни в одной стране мира. Каждый пятый первокурсник, получив студенческий билет по результатам Единого государственного экзамена, провалил свою первую сессию – иначе говоря, оказался неподготовленным к освоению вузовской программы.

К анализу причин невостребованности значительной части молодых специалистов и снижающегося качества образования наша Палата неоднократно обращалась в последние годы, в частности на прошлогоднем июньском заседании правления ТПП РФ. Мы намерены в дальнейшем последовательно реализовать план действий, направленных на повышение вклада системы ТПП РФ в формирование кадрового ресурса модернизации, содержащийся в документах VI съезда. Палата имеет все возможности для того, чтобы стать одной из главных общественных дискуссионных площадок, на которой будет происходить концептуальная отработка всего спектра нормативных актов в образовательной отрасли, в том числе стандартов для выпускных классов, студентов инженерных вузов и квалификаций, специалистов, получающих начальную профессиональную подготовку.

Государство и общество рассчитывают на усиление внимания Торгово-промышлен-

ной палаты к проблемам противодействия коррупции и недобросовестного предпринимательства. Нельзя не видеть, что симбиоз коррумпированного чиновничества и лишенных всяких моральных принципов бизнесменов осваивает все новые доходные ниши, «творчески» используя при этом правовые лазейки и инертность гражданского общества. В настоящий момент, к примеру, под особый «прицел» взята сфера жилищно-коммунального хозяйства. Посмотрите: дошло до того, что президент, премьер-министр напрямую требуют ограничить рост тарифов, а на местах на заявления первых лиц государства реагируют очередным повышением расценок. Особенно упорствуют так называемые управляющие компании, которые уверяют общественность, что они работают с «нулевой» рентабельностью. Но тогда возникает законный вопрос – почему же нет отбоя от желающих заняться столь невыгодным бизнесом? Почему хроники происшествий с использованием бейсбольных бит и огнестрельного оружия переполнены криминальными сюжетами из жизни управляющих компаний-однодневок и лжетовариществ собственников жилья, опережая даже статистику рейдерских захватов предприятий и случаев товарной контрабанды?

Территориальные палаты должны занять наступательные позиции в наведении порядка в жилищно-коммунальном секторе. Они вправе поставить перед властями своего уровня вопрос ребром: неприемлемо продолжать практику, когда региональные энергетические комиссии утверждают тарифы за спиной общественности, идя на поводу у монополистов-коммунальщиков и ресурсоснабжающих организаций! Стоит также внимательно изучить совместно с Общественной палатой Российской Федерации предложения ввести квалификационные характеристики для управляющих компаний и создать структуры народного контроля для контроля образования тарифов и качества услуг в жилищно-коммунальной сфере.

Кроме того, обстановка требует от палат более действенно участвовать в реализа-

ции программ энергосбережения и энергоэффективности, что позволит на 40% снизить потери в ЖКХ.

Уважаемые коллеги!

Нам с вами в текущем году и ближайшие годы предстоит отладить внутренние механизмы функционирования системы Палаты России, которые придадут нашей организации большой динамизм и усилят ее влияние на социально-экономические процессы в стране и жизнедеятельность предпринимательского сообщества. Достижению именно этих целей служат те корректировки, которые VI съезд счел необходимым внести в устав Торгово-промышленной палаты России. Главное здесь – достижение разумного баланса между развитием конкурентных начал в деятельности территориальных палат и укреплением основополагающих принципов построения нашей системы, обеспечивающих единство и слаженность работы всего многофункционального организма, каким, безусловно, является Российская палата. На данном этапе, как представляется, наиболее адекватно решению этих задач отвечает прописанная в уставе норма о том, что в числе членов торгово-промышленных палат субъектов Федерации или палат муниципальных образований должно быть не менее двух третей организаций и предпринимателей, зарегистрированных и осуществляющих свою деятельность на территории деятельности соответствующей палаты. Понятно, что наличие такой нормы означает нашу ориентацию на дальнейшее развертывание демократии и партнерских отношений во взаимодействии палат с учетом сложившейся модели государственного устройства. Но, подчеркну еще раз, Палата России будет внимательно наблюдать за происходящими процессами, добиваясь, чтобы состязательность между палатами имела здоровое содержание, а не выливалась в борьбу за членские взносы, не была направлена на переманивание клиентов с хорошими объемами экспортной продукции, подлежащей сертифицированию, под заведомо невы-

полнимые обещания преференций и особого отношения к тем или иным пожеланиям отдельных компаний.

Также прошу обратить внимание на статью 47 устава ТПП РФ, в которой отныне четко определено, что в состав руководящих органов Палаты России не могут входить лица, замещающие государственные или муниципальные должности, а также должности государственной или муниципальной службы.

Полагаю, что до конца года территориальные палаты последуют примеру федеральной, внесут соответствующие поправки в свои уставные документы и будут следовать им на практике. Такой подход вполне вписывается в провозглашенный и реализуемый президентом России курс на освобождение государственных органов и их руководящих работников от несвойственных им дел, связанных прежде всего с предпринимательской деятельностью.

Да, высказываются опасения, что это отрицательно скажется на динамике услуг, оказываемых палатами предпринимателям. Но, как показывает жизнь, подобные опасения не разделяют те руководители, которые убеждены, что главная миссия палат – создание надлежащих условий для честной и прозрачной конкуренции всех рыночных игроков, а не только тех, кто близок к власти или обласкан ею.

В заключение хотел бы сказать следующее. В экономике знаний, к которой движется и должно прийти российское общество, предъявляются повышенные требования к кадрам руководителей и специалистов. И торгово-промышленные палаты в этом смысле не являются исключением. Такое требование обусловлено объективными процессами: по экспертным оценкам, около 80% знаний и компетенций, которые сегодня используются руководителями всех рангов, уже через 10 лет полностью устареют.

Между тем, как показывает анализ, около 80% руководителей территориальных палат имеют образование, полученное ими более 10 лет назад. Так что президиум правле-

ния ТПП России, который с сегодняшнего дня приступит к своей работе, должен будет продумать систему повышения образовательного уровня (в ее широком толковании) и квалификации сотрудников Палаты, более продуктивно используя для этого возможности государственных учебных заведений, бизнес-школ, нашего института и партнерских организаций в зарубежных странах. И, конечно же, каждый из нас пусть вспомнит девиз тех лет, когда мы были пионерами и октябрятами: «Учиться, учиться и еще раз учиться».

Благодарю за внимание!

ВЫСТУПЛЕНИЕ ПРЕЗИДЕНТА
ТПП РФ С.Н. КАТЫРИНА
НА ПЕРВОМ ВСЕРОССИЙСКОМ
ФОРУМЕ САМОРЕГУЛИРУЕМЫХ
ОРГАНИЗАЦИЙ
«САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ
В РОССИИ: ОПЫТ И
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ»
22 апреля 2011 г.

Уважаемые коллеги!

Торгово-промышленная палата Российской Федерации рассматривает саморегулирование не только как один из наиболее востребованных механизмов общественно-государственного регулирования экономической деятельности, но и как признанный во всем мире инструмент формирования полноценного гражданского общества.

Сегодня у нас есть веские основания констатировать: за годы рыночных реформ в России и особенно за период подготовки, принятия и действия базового закона о саморегулируемых организациях сама жизнь показала и доказала, что при грамотной и продуманной стратегии субъекты предпринимательской и профессиональной деятельности, объединенные в саморегулируемые организации, в состоянии изменить ситуацию (когда, по образному выражению одного популярного издания, государство выступает в роли единственного претендента на звание «самого крутого парня на деревне») и обеспечить новый уровень взаимодействия между властью, бизнесом и потребителями.

Но следует признать и другую данность – мощный позитивный потенциал саморегулирования нам удалось реализовать далеко не в полной мере.

Вот лишь некоторые факты, ставшие известными во время дискуссии, предше-

ствовавшей состоявшемуся недавно VI съезду Торгово-промышленной палаты России. Так, в ряде регионов Сибири после введения саморегулирования в строительном комплексе, так называемые организационные расходы предпринимательских структур по сравнению с имевшимися ранее затратами на лицензирование увеличились в 3 раза. Иными словами, опять восторжествовала старая, проверенная формула – хотели как лучше...

Другой факт – лишь каждый десятый представитель оценочного сообщества полагает, что саморегулирование помогло избавиться от недобросовестных участников рынка, занимающихся откровенным демпингом.

Хотел бы особо отметить, что в сравнении с недавним прошлым, когда идеи самоуправления только начинали материализоваться в отечественной социальной среде, в настоящий момент мы имеем в значительной степени более благоприятный общественный фон для реализации принципов самоорганизации. Так, если еще четыре года назад только 1% граждан России принимал участие в каких-либо общественных структурах, то в прошлом году по данным исследования Общественной палаты таковым считал себя уже каждый пятый россиянин, а по данным Института социологии РАН – к состоявшимся или потенциальным активистам некоммерческого сектора готовы отнести себя около 30% жителей нашей страны.

Мы, безусловно, поддерживаем главный тезис доклада Минэкономразвития России об актуальных проблемах саморегулируемых организаций, и только что прозвучавших в этом зале выступлений Эльвиры Сахипзадовны Набиуллиной, Аркадия Владимировича Дворковича, Александра Николаевича Шохина – о необходимости основательной модификации нормативно-правовой базы саморегулирования. Причем, по мнению Палаты России, речь должна идти не только о приведении отраслевого законодательства в соответствие с базовым федеральным законом, но также и о корректировке данного нормативного акта. В частности, в нем необходимо четко

прописать нормы, касающиеся раскрытия информации о деятельности саморегулируемых организаций, применения санкций к нарушителям корпоративных стандартов, использования средств компенсационных фондов, осуществления полноценного аудита саморегулируемых структур. В этой связи мы предлагаем организовать на площадке Торгово-промышленной палаты РФ серию общественных слушаний по злободневным вопросам совершенствования законодательства о саморегулировании в России с участием депутатов Государственной Думы, членов Совета Федерации, представителей всех заинтересованных министерств и ведомств, а также бизнес-объединений и самих организаций, имеющих статус саморегулируемых. По итогам таких слушаний можно было бы предусмотреть создание согласительных комиссий по каждой конкретной сфере социально-экономической жизни, где уже введено или предполагается введение саморегулирования.

Далее. По мнению ТПП РФ, следует сосредоточиться на решении проблемы, связанной с существованием в России значительного числа бизнес-объединений, способных на достаточно высоком уровне выполнять основные функции саморегулируемых организаций, однако по разным причинам воздерживающихся от принятия статуса такой организации.

В этой связи ТПП РФ выступает за установление института ассоциированных членов саморегулируемых организаций. Это дает возможность действующим некоммерческим организациям, в том числе предпринимательским союзам и объединениям, приобретать статус саморегулируемых организаций, сохраняя при этом в своей членской базе юридические лица, напрямую не принадлежащие к отраслям саморегулирования. Разумеется, на ассоциированных членов могут распространяться не все, а только строго определенный перечень стандартов саморегулируемых организаций: они не должны участвовать в формировании компенсационных фондов и нести имущественную ответственность перед потребителями товаров и услуг в такой же мере,

как и основные участники саморегулируемого объединения.

Следующая проблема. Очень важным вопросом, на наш взгляд, является налаживание совместной работы государственных органов, предпринимательских объединений и саморегулируемых организаций в плане постоянного мониторинга эффективности саморегулирования.

Совершенно очевидно, что традиционных мероприятий контроля и оценки этого процесса, которые осуществляют в основном уполномоченные федеральные структуры исполнительной власти, недостаточно как для общего понимания складывающейся ситуации, так и для нейтрализации разного рода негативных проявлений. До настоящего времени не выработан и системный подход к организации контроля над своими членами внутри самих саморегулируемых организаций, что на практике приносит ощутимые потери репутационному и инвестиционному имиджу нашей страны. Достаточно вспомнить, к примеру, прошлогодний инцидент, когда на строительстве объектов саммита АТЭС во Владивостоке взбунтовались китайские рабочие. Как выяснилось по итогам прокурорской проверки, российские субподрядчики, являющиеся, согласно закону членами саморегулируемой организации, не удосужились заключить с китайскими гастарбайтерами даже банальных трудовых соглашений.

Актуальность постоянно действующего мониторинга диктуется также тем обстоятельством, что в государственных органах, деловых кругах и экспертном сообществе возрастает число сторонников реализации неоднократно поднимаемого нашей Палатой предложения о введении процедуры предварительной квалификации претендентов на выполнение работ и оказание услуг в рамках государственного или муниципального заказов. И такие процедуры должны опираться в том числе на мнение саморегулируемых организаций.

Наконец, почему бы нам не использовать опыт других стран, в частности Японии,

где мониторинг саморегулирования занимает важное место в работе так называемых советов по обдумыванию, объединяющих представителей государства и отраслевых бизнес-ассоциаций. Сегодня в Японии насчитывается свыше 200 тыс. «советов по обдумыванию», а в каждом совете насчитывается не менее 10 комиссий и подкомиссий.

Еще одна проблема. Серьезной преградой, препятствующей эффективному выполнению саморегулируемыми организациями передаваемых им полномочий и функций, является проблема кадров. Необходимо откровенно признать: во многих случаях уровень компетентности, понимания специфики и целевого функционала саморегулирования, присущие руководителям саморегулируемых организаций, мягко говоря, оставляет желать лучшего. Естественно, что такого рода недочеты транслируются и на более низкий уровень управления. Вследствие этого неудовлетворительно решается одна из ключевых задач перехода к саморегулированию – повышение профессиональной состоятельности всех членов данного саморегулируемого сообщества.

Очевидно, существует потребность в разработке по линии Министерства образования и науки РФ специальных программ и стандартов для обучения и повышения квалификации руководителей саморегулируемых организаций. К этому делу следует подключить не только государственные, но и ведущие негосударственные высшие учебные заведения. Многие могут сделать и крупнейшие предпринимательские ассоциации. Торгово-промышленная палата России, к примеру, могла бы предложить использовать в этих целях возможности нашего Международного института, в котором налажена подготовка руководителей предпринимательских объединений. Мы готовы также рассмотреть возможность направления руководителей саморегулируемых организаций на стажировку в зарубежные партнерские структуры ТПП России, в частности в Академию Европалаты, где давно и успешно ведется учебная и научная работа, связанная с вопросами саморегулирования.

И последнее. Острой проблемой остается внедрение механизмов урегулирования конфликтных ситуаций в саморегулируемых организациях. В отраслевых нормативных актах предусмотрено создание третейских судов.

Но возникает закономерный вопрос – имеется ли для этого необходимое число высококвалифицированных и опытных правоведов? Кроме того, следует учесть позицию юридического сообщества, считающего, что нам нужно идти по пути не увеличения, а, напротив, сокращения числа третейских судов. Многим из присутствующих в этом зале наверняка запомнилось недавнее высказывание председателя Высшего Арбитражного Суда России Антона Александровича Иванова о целесообразности сохранения института третейского разбирательства только в системе Торгово-промышленной палаты. Конечно, это мнение отражает уровень признания высокого авторитета третейских судов при палатах, и, учитывая, что их число по стране составляет более сотни, по-видимому, наиболее рациональным решением была бы ориентация саморегулируемых организаций проводить разбирательство спорных ситуаций в рамках третейских судов системы ТПП РФ и ведущих общефедеральных предпринимательских объединений.

Благодарю за внимание!

**ВЫСТУПЛЕНИЕ ПРЕЗИДЕНТА
ТПП РФ С.Н. КАТЫРИНА
В СЧЕТНОЙ ПАЛАТЕ РФ
25 апреля 2011 г.**

Уважаемые организаторы и участники конференции!

Торгово-промышленная палата Российской Федерации в полной мере осознает, что коррупция в нашей стране имеет глубоко системный характер. Она разрушает государство, развращает общество, удушает цивилизованный бизнес, который, можно сказать, ежеминутно ощущает на себе ее мертвую и неослабевающую хватку. Достаточно сослаться только на один факт: по экспертным оценкам, коррупционные издержки повышают общее фискальное бремя на предпринимательство с 38–39%, что вполне сопоставимо с мировыми нормами, до запредельного уровня в 58–59%. Не случайно поэтому, что произошедшее в такой обстановке повышение страховых взносов оказалось столь болезненным и фактически неподъемным для бизнесменов, представляющих прежде всего малое и среднее предпринимательство. Воровство и мздоимство, укоренившиеся вокруг и в самой бизнес-среде, блокируют любые попытки улучшить инвестиционный климат, придать стимулы инновационной экономике, вырастить новую генерацию лидеров отечественного бизнеса, среднего класса в целом. Подобно печально известному вирусу гриппа, который, пребывая в постоянной мутации, провоцирует новые массовые заболевания в виде птичьего и свиного гриппа, так и вирус коррупции порождает на российской деловой почве доселе неизвестные мировой частнопредпринимательской практике рецидивы недугов в сферах коммерческого подкупа и внутрикорпоративного мошенничества, а традиционные формы отката «перереформирует» в настоящие очаги коррупционной

пандемии. Сегодня даже в крупных компаниях при организации тендеров на поставку товаров и услуг, необходимых для функционирования этих субъектов рынка, редко обходится без подкормки персон, отвечающих внутри корпораций за закупочно-сбытовые операции. Не случайно, понимая масштаб проблемы, собственники компаний предпочитают расставлять на эти «хлебные» менеджерские позиции своих родственников или самых близких и доверенных лиц. Логика понятна – коль нельзя ликвидировать «несунов» как класс, так пусть хоть не выносят из «семьи».

В чем состоят ответы на сакраментальный русский вопрос «что делать?» применительно к нынешнему этапу борьбы с коррупцией в России?

Первое. Следует ни в коей мере не отступать от национального плана борьбы с коррупцией, который, как известно, ровно год назад, в апреле 2010 г., был утвержден Президентом России Д.А. Медведевым на основании Указа «О национальной стратегии противодействия коррупции...». Да, изменить ситуацию с коррупцией в стране пока не удастся, но на некоторые позитивные сигналы стоит, по мнению Палаты России, обратить пристальное внимание. Так, многочисленные социологические исследования подтверждают неуклонный рост числа равнодушных инициативных людей, стремящихся не проходить мимо случаев коррупции, информировать о них соответствующие органы и средства массовой информации. Разве это явление, отмечающее стереотипный взгляд на наше общество как скопище инфантильного электората, не свидетельствует о том, что в борьбе с коррупцией необходимо сделать ставку на развитие общественных инициатив и, опираясь на них, создать единый консолидированный фронт государства и гражданского общества для наступления на это зло. Невозможно уничтожить коррупционный спрут руками бюрократов, утверждают эксперты, и ТПП согласна с этой позицией.

Второе. Необходимо повышать эффективность влияния общественных структур на

нормотворческий процесс. Сегодня каждая третья территориальная палата участвует в антикоррупционной экспертизе правовых актов, разрабатываемых региональными и муниципальными органами власти. Но зачастую все экспертизой и заканчивается. Законодатели всех уровней предпочитают «не замечать» в принимаемых нормативных актах коррупционных лазеек. На состоявшемся недавно Первом всероссийском форуме саморегулируемых организаций приводились примеры, когда в ряде отраслевых законов, принятых за последние три года, обнаружилась масса коррупциогенных положений, относящихся к внедрению саморегулирования. Так неужели мы на самом деле дожили до того, что сейчас требуется уже двойная общественная экспертиза нормативно-правовых актов – одна при обсуждении законопроектов, а другая – перед тем, как закон окажется на столе президента для подписания?

Пользуясь случаем, хочу сообщить уважаемой аудитории, что в преддверии очередной Всероссийской конференции представителей малых предприятий, намеченной на конец мая, Палата России намерена внимательно проанализировать, как на местах контрольно-надзорные органы реагируют на факты вымогательства, рейдерства, незаконных притеснений субъектов малого предпринимательства, т.е. всех тех фактов, о которых территориальные палаты регулярно информируют прокуроров в рамках Соглашения и сотрудничества между ТПП РФ и генпрокуратурой.

Третье. Приоритетное внимание должно быть уделено взаимодействию общественных структур с правоохранительными органами. Пока же факты лишь подтверждают устоявшееся мнение, что наши «силовики» имитируют борьбу с коррупцией. Разве не об этом свидетельствует статистика: число возбужденных дел по признакам коррупции увеличилось в 2010 г. по сравнению с 2009 г. всего на 12%. Разве этот показатель может кого-то убедить, что за коррупцию наши правоохранители взялись, как говорится, всерьез

и надолго? Кто верит, что главными мздоимцами в стране по-прежнему объявляются врачи, учителя и рядовые милиционеры! Мы вправе ожидать, что общественные советы, созданные при МВД, других министерствах и ведомствах, никому не позволят расслабляться в битве за очищение правоохранительных структур от коррупции.

Четвертое. Следует предпринять решительные шаги, направленные на преодоление порочной практики, когда на словах наши власти ратуют за активное использование проверенного мирового опыта борьбы с коррупцией, а на деле выискивают все новые аргументы для затягивания применения механизмов и инструментов, давно и однозначно доказавших свою эффективность. В этой связи ТПП РФ считает недопустимым дальнейшее затягивание ратификации в полном объеме Конвенции ООН по противодействию коррупции. Только после ратификации ст. 20 данной Конвенции о незаконном обогащении можно будет утверждать, что в России больше нет касты неприкасаемых.

Пятое. ТПП РФ не может не настораживать тот факт, что упорная и настойчивая борьба с коррупцией в последнее время стала обогащаться некими «инновационными методами», которые на самом деле являются шоу-представлениями, забавляющими публику. Яркий пример – прокатившаяся в текущем месяце волна акций молодежных движений. Скажите, неужели люди всерьез воспринимают в качестве борцов с коррупцией юных феминисток, шагающих по улицам с плакатами «Не выйду замуж за коррупционера», «Не сяду в “Майбах” к оборотню в пиджаке» или «Раскручусь без взятки»? Такие смехопредставления только дискредитируют усилия власти и общественности, направленные на устранение из нашей жизни коррупции.

Благодарю за внимание!

П.В. Шинкаренко

12–13 апреля 2011 г. в Москве состоялся XII Всероссийский симпозиум «Стратегическое планирование и развитие предприятий». Организаторами форума стали Секция экономики Отделения общественных наук РАН, Центральный экономико-математический институт РАН, Научный совет ООН РАН «Проблемы комплексного развития промышленных предприятий», ряд высших учебных заведений и научных центров и общественных научных организаций. В рамках симпозиума прошли пленарное заседание, круглый стол на тему «Стратегия модернизации российских предприятий» и пять научных секций. Оргкомитет форума возглавили директор ЦЭМИ РАН академик В.Л. Макаров и заместитель директора ЦЭМИ РАН по научной работе член-корреспондент РАН Г.Б. Клейнер.

Участники пленарного заседания форума минутой молчания почтили память жертв трагедии в белорусском метро, а также память известного ученого, участника ряда симпозиумов в ЦЭМИ РАН Игоря Бирмана, скончавшегося накануне в Америке.

Симпозиум, посвященный стратегическому планированию и развитию предприятий, в стенах ЦЭМИ РАН состоялся в 12-й раз. И если на первом заседании в 2000 г. участвовали 80 человек, то в этот раз свои доклады и тезисы представили уже около 500 ученых и специалистов. Традиционно в этом форуме участвуют представители Москвы, Вологды, Волгограда, Екатеринбурга, Костромы, Новосибирска, Санкт-Петербурга. На этот раз

география шире: на форум прибыли ученые из Барнаула, Воронежа, Иванова, Калуги, Кемерово, Краснодар, Перми, Петрозаводска, Ульяновска, Томска, а также из многих других городов. В их числе были около 100 докторов наук и более 200 кандидатов наук.

Примечательно, что 12-й симпозиум открылся 12 апреля. «Я очень рад этому совпадению, – сказал член-корреспондент Г.Б. Клейнер. – Мы сегодня празднуем Международный день первого полета человека в космос, и нынешний симпозиум – это в определенном смысле тоже выход в космос: наше заседание впервые транслируется по Интернету в онлайн-режиме. Поэтому мы вправе начать наш симпозиум гагаринским призывом: “Поехали!”».

НРАВСТВЕННЫЙ ЗАКОН ЭКОНОМИСТА

Продолжая мысль об исторических совпадениях, председательствующий напомнил замечательную фразу родоначальника немецкой классической философии Иммануила Канта, который также родился в апреле, но почти три столетия назад. Он сказал: «Две вещи изумляют меня больше всего: звездное небо над головой и нравственный закон внутри нас». По мнению Г.Б. Клейнера, эта мысль имеет прямое отношение к участникам симпозиума. С одной стороны, звездное небо над головой – это россыпь предприятий, звезд реальной экономики различной величины, которые живут по своим законам и связаны космическими отношениями друг с другом, с прошлым и будущим. Каждый экономист, изучающий предприятие, как бы видит над собой такой звездный свод. Есть и количественные совпадения – в мире всего около 100 млн предприятий, и примерно такое же количество звезд можно увидеть в телескопы. Это не случайно. С другой стороны, стратегия – это своеобразный аналог нравственного устава предприятия, который законодательно не закреплен, но определяет его жизнь. «Поэтому два ключевых слова нашего

симпозиума – “стратегия” и “предприятие” – имеют, несомненно, космическое значение, об этом нам и поведал Иммануил Кант», – подчеркнул Г.Б. Клейнер.

В свою очередь директор ЦЭМИ РАН академик В.Л. Макаров, поддержав тему нравственного закона в экономике, вспомнил Игоря Бирмана, который одним из первых среди отечественных экономистов начал говорить о демократии, о взаимодействии различных ветвей власти и о независимости их друг от друга. Понятие «демократия» постоянно развивается. В США все это зафиксировано, и вроде бы устройство американского общества – это и есть демократия. На самом деле это понятие находится в движении, каждая страна вносит свой вклад в его развитие, да и люди понимают демократию по-разному. Поэтому все, что происходит в одной стране, касается и граждан других государств, хотя демократию они понимают по-разному.

Размышляя о демократии, академик сослался на свою новую книгу «Социальный кластеризм. Российский вызов», в которой рассматривается новое направление развития демократии. «Самое главное – нравственный принцип должен быть в головах людей, а не только правителей», – подчеркнул академик Макаров. При этом он отметил и такую деталь. Демократия подразумевает, что все люди должны быть равны. Однако проблема правильного распределения свободы внутри общества не решена ни в одной стране. Свобода – это адреналин для человека. Но безграничная свобода приводит к анархии. Выход может быть только один: равноправие должно быть установлено между социальными кластерами.

В.Л. Макаров считает, что в России сегодня управляет социальный кластер госслужащих – чиновников, бюрократов, которые разрабатывают разного рода законы, инструкции и таким путем диктуют населению, как поступать в той или иной ситуации. В западных странах таким диктаторским кластером являются деловые люди, т.е. те, кто производит разного рода блага. Они определяют менталитет общества и его цели. «По-моему, все

это неправильно, все должны быть равноправны», – подвел итог академик Макаров. Его вывод: надо стремиться к такому обществу, где все профессиональные кластеры были бы равноправны, а представители науки, культуры, искусства сами определяли, как строить свою жизнь.

СТРАТЕГИИ МОДЕРНИЗАЦИИ

Доклад академика *В.М. Полтеровича* был посвящен рассмотрению одной из главных проблем, вынесенных на обсуждение участников симпозиума: выбору стратегии модернизации. Стратегии, предлагаемые экономистами и политиками, можно классифицировать по нескольким важнейшим основаниям.

В зависимости от того, на каком аспекте модернизации делается акцент, целесообразно различать политическую, социальную и экономическую стратегии, причем в рамках последней может превалировать институциональная или технологическая составляющая.

Ряд российских исследователей считают, что никакая модернизация невозможна без политической реформы, без развития демократических институтов. Другие полагают, что решающим является совершенствование социальных механизмов, прежде всего снижение коррупции и улучшение судебной системы. Наконец, сторонники экономической модернизации утверждают, что даже при несовершенных политических и социальных институтах возможно и, более того, необходимо стимулирование экономического роста; при этом быстрый рост облегчит улучшение политических и социальных институтов.

Это не единственная линия разграничения между разными концепциями. Следует различать спонтанную, авторитарную и интерактивную стратегии модернизации. Первая делает ставку на рынок, вторая – на государство, а третья предлагает опираться на взаимодействие бизнеса, государственных органов и общества.

Далее, очаговая (анклавная) стратегия модернизации делает упор на развитие априори выделенных приоритетных отраслей или регионов. Этой концепции противостоит стратегия широкомасштабной модернизации, предусматривающая выбор приоритетов в процессе многостороннего взаимодействия.

Многие убеждены, что нужно делать ставку на опережающее развитие – создавать принципиально новые методы и технологии, которые позволили бы совершить прорыв и за счет этого опередить конкурентов. Альтернативная стратегия состоит в организации эффективного заимствования институтов и технологий у передовых стран с постепенным переходом на путь инновационного развития.

«Нет способа умозрительно решить, какая из стратегий является правильной. Против каждой из них можно выдвинуть возражения. Теория модернизации помогает лишь частично, к сожалению, она недостаточно развита. Для ответа на поставленный вопрос необходимо опереться на опыт модернизации в разных странах», – подвел черту В.М. Полтерович.

Докладчик привел данные о душевом ВВП (по паритету покупательной способности) и об уровне коррупции (по данным Transparency International) для Белоруссии, России, Украины и Чили. В Белоруссии очень высокий уровень коррупции по сравнению с Чили, которая по чистоте превосходит многие развитые страны. Но на темпах роста за последние 19 лет это не отразилось: в 1991 г. показатели душевого ВВП в Белоруссии и Чили были соответственно 4,8 тыс. и 5,2 тыс. долл., в 2009 г. – 13,0 тыс. и 13,4 тыс. долл. В России эти индикаторы составляли 7,9 и 19,0 тыс. долл. при уровне коррупции еще более высоком, нежели в Белоруссии. Сто лет назад Чили по уровню экономического развития была сопоставима со странами Западной Европы, а сейчас по ВВП на душу населения почти в 1,5 раза отстает от России. Разумеется, экономический рост в России во многом определялся ростом цен на нефть и газ. Но это не отменяет основной вывод: вопреки широко распространенному мнению нет однозначной

связи между качеством институтов, уровнем коррупции, уровнем демократии, с одной стороны, и темпами экономического роста, с другой. Верно лишь, что при прочих равных условиях чистая от коррупции страна имеет больше шансов на успех модернизации.

Очень показательный пример – Индия и Китай. В 1982 г. Индия обгоняла Китай по душевому ВВП: 0,52 тыс. долл. на душу населения против 0,32 тыс. Многие объясняли это наличием демократических институтов и распространенностью английского языка среди представителей индийской элиты. Однако в 2009 г. соотношение было уже обратным: 3,3 тыс. долл. в Индии и 6,8 тыс. – в Китае. Хотя по уровню коррупции они немногим различаются. Таким образом, акценты исключительно на политических или социальных институтах не дают правильного ориентира для формирования стратегии модернизации.

Возможна ли спонтанная модернизация, предполагающая, что свободный рынок сам по себе обеспечит успех догоняющего развития? Ответ однозначный: нет. Ни одна развивающаяся страна, ставшая развитой за последние 60 лет, не использовала стратегию спонтанной модернизации. В процессе модернизации государство играет решающую роль, во-первых, при формировании новых отраслей, во-вторых, в организации процессов заимствования технологий, в-третьих, для развития и внедрения знаний как общественного блага, в-четвертых, для координации широкомасштабных инвестиционных проектов и процессов планирования. Поэтому все страны «экономического чуда» использовали интерактивную модернизацию. В последние годы даже развитые страны делают все больший акцент на институтах взаимодействия, таких как частно-государственное партнерство, технологические и региональные платформы. Но для развивающихся экономик необходимы более широкие рамки взаимодействия, которые обеспечивает индикативное планирование.

Сопоставляя стратегии, естественно задать вопросами: что лучше – очаговая (анклавная) или широкомасштабная модерниза-

ция? Нужно ли заимствовать технологии или предпочтительнее делать ставку на собственные инновации? А если идти по пути заимствования, то у кого учиться?

Пытаясь сжато ответить на эти вопросы, академик Полтерович напомнил, что лишь немногие страны сумели решить задачу догоняющего развития. За последние 60 лет это Япония, Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур, Греция, Испания, Португалия, а также стартовавшие с более высокого уровня послевоенные Австрия, Германия, Италия, Финляндия, Франция; сравнительно недавно – Ирландия, Норвегия, Словения, Чехия. В последние 30 лет быстро развивается Китай, который, правда, еще далек от уровня передовых экономик. Типичная стратегия успешных стран: экономическая широкомасштабная интерактивная модернизация с использованием индикативного планирования, с постепенным улучшением институтов и демократизацией. При этом все успешные страны интенсивно заимствовали зарубежные технологии. В.М. Полтерович отметил, что быстрый рост экономики в этих странах во многом был достигнут благодаря «прямому вмешательству» государства, что обеспечило высокий темп роста инвестиций в ключевые отрасли промышленности.

Анализируя с этих позиций проект Минэкономразвития России «Инновационная Россия–2020», академик подчеркнул, что в его основе – фактически интерактивная экономическая модернизация с постепенным улучшением институтов, базирующаяся на заимствованиях. Положительной чертой проекта является комплексное рассмотрение проблемы модернизации, включая совершенствование национальной инновационной системы, образования и государственного управления, формирование инновационной культуры и инновационной бизнес-среды. Однако министерский проект явно недооценивает трудности догоняющего развития и соответственно роль государства. Кроме того, не учтено, что для успеха модернизации стратегическое планирование должно опираться на систему кратко- и среднесрочных планов. В противном

случае, как показывает опыт, долгосрочные планы превращаются в набор благих пожеланий. Вместо индикативного планирования предусматриваются государственные программы и технологические платформы, а этого для успеха модернизации недостаточно.

Чтобы иметь шансы на успех, по мнению В.М. Полтеровича, необходима иерархическая система интерактивного управления ростом (СИУР) – система институтов, обеспечивающая взаимодействие государства, бизнеса и общества при инициации и осуществлении широкомасштабных проектов модернизации производства и развития территорий. В рамках СИУР государство должно играть роль координатора.

В последние годы в России фактически идет формирование системы планирования. В конце 2004 г. Градостроительным кодексом РФ введены элементы территориального планирования, некоторыми администрациями районов, городских и сельских поселений, территориальных округов разрабатываются стратегические планы территориального развития. В мае 2009 г. подписан Указ Президента РФ «Об основах стратегического планирования в Российской Федерации». Однако этого недостаточно. «Нужны пятилетние и годовые планы территориально-отраслевого развития страны, основанные на хорошо просчитанных крупномасштабных проектах модернизации секторов народного хозяйства и развития регионов», – считает академик Полтерович.

Ведущим координирующим центром этой работы, по мнению академика, должно стать Агентство по интерактивному планированию (АИП), подчиненное главе правительства. Деятельность АИП должна опираться, с одной стороны, на региональные агентства по планированию, а с другой – на систему экспертных комиссий, включающих представителей администрации, профсоюзов, ассоциаций потребителей и отраслевых ассоциаций бизнеса. Весьма вероятно, что СИУР будет формироваться не сверху – путем издания соответствующих федеральных законов, а на региональном уровне – за счет создания региональных агентств

по планированию, или центров развития. Задачами таких агентств должны быть:

- а) создание площадки для взаимодействия ассоциаций бизнеса, региональной администрации и представителей гражданского общества с целью инициации, разработки и отбора эффективных проектов модернизации;
- б) разработка (совместно с соответствующими подразделениями регионального правительства) системы скользящих планов;
- в) координация деятельности институтов развития в регионе;
- г) выдача рекомендаций региональной администрации о координации различных видов экономической политики с целью повышения абсорбционной способности региона.

НОВЫЕ ГРАНИ СИСТЕМНОЙ ПАРАДИГМЫ

На пленарном заседании, в секциях и на встрече за «круглым столом» большое внимание было уделено анализу теоретических проблем, связанных с осмыслением основных понятий экономики, необходимых для развития предприятий по модернизационному пути. В частности, этой теме посвятил свой доклад член-корреспондент РАН Г.Б. Клейнер, который познакомил участников симпозиума с результатами многолетних исследований в сфере развития системной парадигмы. Это направление поиска связывается с именем знаменитого венгерского экономиста Яноша Корнаи, который первым ввел понятие системной парадигмы как основы экономического анализа. Сейчас оно значительно развилось и занимает определенную нишу в структуре экономической теории.

Основные положения этой теории сформулированы следующим образом. Экономика рассматривается как совокупность взаимодействующих и взаимозменяющихся систем, под которыми понимаются относительно устойчивые образования, обладающие внутренним многообразием и внешней целостностью. Экономические системы участвуют во всех четы-

рех общеэкономических процессах: в производстве, потреблении, распределении и обмене.

Продолжая разговор об интерактивном стратегическом планировании, начатый академиком Полтеровичем, Г.Б. Клейнер подчеркнул, что оно должно базироваться на системном подходе. Это означает, например, что российская экономика нуждается в модернизации не просто масштабной, а такой, которая бы, будучи системной, охватывала масштаб по горизонтали и глубину по вертикали, а также пронизывала всю толщу экономики.

Докладчик напомнил о базовой типологии, согласно которой системы в целом распределяются на объекты, проекты, процессы и среды. Предприятие, как правило, ограничено занимаемой территорией, но во времени оно может развиваться неограниченно долго, во всяком случае априори никто не знает, когда оно закончит свое существование. В то же время средовые системы – например, системы массовой информации – не имеют пространственных и временных границ. Находясь на рынке, они охватывают максимально возможные территории. Проектные системы ограничены с двух сторон – по времени и пространству, процессные и объектные системы – только с одной стороны.

Отвечая на вопрос о причинах и характере самоорганизации в экономике, ученый напомнил: одно время считалось, что предприятие является основной и чуть ли не единственной ячейкой экономики. Неоклассическая парадигма акцентирует внимание на предприятиях как основных субъектах рынка. Когда отечественные предприятия освободились от внешнего давления, «руководящей и направляющей» роли политических сил, выяснилось, что им трудно существовать в одиночку. Дополнительные сложности возникли в связи с разукрупнением предприятий и выделением из их состава малых, порой эффективных, но не приспособленных к самостоятельному рыночному функционированию предприятий. Возникла спонтанная самоорганизация рынка. В России этот процесс начался с формирования финансово-промышленных

групп. В 1993 г. этот курс даже был закреплен законом. Потом стали возникать промышленные кластеры как попытка предприятий наладить производственные связи, разрушенные при ликвидации отраслевых министерств, промышленных объединений и других иерархических структур. В начале 2000-х гг. стали создаваться ассоциации бизнеса, и уже к середине первого десятилетия XXI в. они охватили практически всю экономику. Однако чтобы можно было реально использовать их как элемент в интерактивной стратегической системе, им придется еще многое улучшить в своей работе и во взаимодействии со своими членами.

Основным видом конфигурации в экономике являются особые системы, которые Г.Б. Клейнер назвал тетрадами. Поясняя значение этого термина, ученый на примере показал, чего товаропроизводителю (предприятию) больше всего не хватает для деятельности и с какими системами он должен находиться в своеобразном симбиозе. В результате анализа выяснилось: группы с четырьмя видами разнотипных систем – это и есть основная структура экономики, ее минимальный организм, способный к самостоятельному и устойчивому существованию. Поэтому такую структуру нужно учитывать в интеграционной политике предприятия и в управлении экономикой в целом.

Таким образом, по мнению Г.Б. Клейнера, в какой-то степени новыми в этой сфере являются следующие идеи.

Первое. Первичные (базовые) ресурсы экономики – не дутый капитал, не фиктивный труд, а пространство и время, закрепленные за данной системой. Эффективность этих первичных ресурсов зависит от потенциала производительных сил (активность и интенсивность), позволяющих использовать эти ресурсы, которые (и это крайне важно!) могут быть предметами обмена. Иногда пространство и время ограничены, и вся жизнь проходит при обмене этими ресурсами между субъектами экономики. Это повторяет некоторые элементы концепции пространственной экономики, высказанные французским социологом Пьером Бурдьё, который говорил, что самое главное

в экономике – занятие пространства и времени. В современном контексте это означает, что эти сущности являются важными, и этот факт надо использовать, поскольку он вносит совершенно новую краску в исследования экономических процессов и систем.

Второе. При анализе взаимодействия экономических систем следует учитывать баланс межсистемного обмена этими ресурсами. Гомеостаз в экономике возможен, если экономическая система, обладающая одним из видов ресурсов в избытке, передает его системам, для которых он дефицитен.

Третье. Предприятие может эффективно функционировать только в составе относительно устойчивой конфигурации (тетрады), включающей, кроме самого предприятия, три системы разных типов: среду, процесс и проект. При этом проекты и процессы имеют ограниченную длительность, поэтому проекты должны заменяться, а процессы – возобновляться. Только такая конфигурация способна к самостоятельному устойчивому существованию. Поэтому эту тетраду можно считать основной конфигурацией в экономике.

Четвертое. Взаимодействие между тетрадами носит упорядоченный характер и образует «паркетную» (с повторяющимся рисунком) структуру системной организации экономики, в рамках которой за счет дублирования обеспечивается надежное снабжение каждой экономической системы первичными ресурсами. Чем отличается сеть от паркета? Тем, что в паркете рисунок повторяется. Это две разные модели экономики и два разных идеологических подхода.

Пятое. Системное регулирование экономики должно учитывать структуру ее системной организации, о которой идет речь.

Далее Г.Б. Клейнер рассказал о балансе пространственно-временных и энергетических ресурсов экономических систем, показал вытекающий из классификации доступ систем к пространственному и временному ресурсам, предложил математические модели функционирования экономических систем разных типов. Особое внимание ученый уде-

лил тетрадам как экономическим кластерам, их основным функциям и механизму взаимодействия. На мегауровне в качестве примера рассмотрены Китай, Россия, США и Япония, которые, если бы смогли договориться и сформировать полноценную тетраду, стали бы центром мировой экономики.

По традиции, принятой на симпозиуме, Г.Б. Клейнер завершил свой доклад некоторыми выводами и рекомендациями, вытекающими из анализа. Вот лишь некоторые из них.

Во-первых, поддержание устойчивости экономики требует законодательного обеспечения создания, функционирования и ликвидации не только предприятий (и подобных им систем объектного типа), но и процессных, проектных и средовых экономических систем.

Во-вторых, необходимо разработать организационно-правовые формы и процедуры создания и функционирования бизнес-систем в виде экономических тетрад, а также создать институты взаимодействия этих тетрад.

В-третьих, следует расширить понятие лица как субъекта. Наряду с физическими и юридическими лицами целесообразно законодательно оформить понятие «экономическое лицо», которое представляет предприятие в экономическом смысле слова. Далее нужно разработать институт «экономической семьи» – тетрады, включающей четыре экономических системы разных типов, ввести понятие «системное лицо» и закрепить их права и обязанности в специальном Системном кодексе Российской Федерации. Экономические лица (предприятия) и системные лица (тетрады) наряду с физическими лицами и субъектами РФ должны быть представлены в механизмах принятия решений на федеральном, региональном и местном уровнях управления государством.

В-четвертых, успешная реализация инновационных инициатив возможна при выполнении следующих условий:

- оснащение инновационного проекта «системной оболочкой», т.е. создание вокруг инновации семислойной системы;
- включение этой системы в тетраду, предусматривающую взаимодействие экономи-

ческих систем всех четырех типов и обеспечивающую жизнеспособность данной инновации.

Теоретическое осмысление проблем модернизации, начатое Г.Б. Клейнером, продолжил заведующий лабораторией Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, доктор экономических наук *И.Э. Фролов*, выступивший с докладом «Современный финансово-экономический кризис и формирование новой экономической теории». Он остановился на итогах мирового кризиса и возможных концептах новой «большой теории» экономики и финансов, которая могла бы объяснить повторяющуюся перестройку конфигураций локальных хозяйств, мировой экономики и мировых финансов, а также высказал гипотезу о качественной неоднородности российской экономики и проблемных вопросах стратегического планирования.

Докладчик указал на то, что прогнозные оценки дальнейшего развития мировой экономики, высказанные официальными лицами, излишне оптимистичны. В них предполагается, что мировая экономика вплоть до нового циклического кризиса 2017–2019 гг. будет развиваться успешно. Однако есть аргументы против такого прогноза. Докладчик считает, что перестройка финансово-экономической системы не завершилась мировым кризисом 2008–2009 гг., а существующие прогнозные модели, в стабильные годы дающие устойчивые результаты, неприменимы к оценке развития экономики на переломном этапе. Для преодоления этого недостатка нужно создать новую «большую теорию», в рамках которой можно разработать новые прогнозные модели или определить, почему плохо работают старые, и внести в них необходимые коррективы.

Дело в том, что, по мнению докладчика, нельзя говорить о циклическом характере последнего кризиса. Он был спровоцирован перенакоплением финансового, а не производственного капитала и со стороны финансов носит *системный характер*, поэтому должен восстановить более глубокие дисбалансы, чем те, которые восстанавливаются при классических периодических торгово-промышленных

кризисах. При этом складывающаяся при выходе из кризиса «новая» мировая экономика будет принципиально и необратимо отличаться от «старой». Спецификой мирового кризиса 2008–2009 гг. стало то, что он начался как финансовый и лишь впоследствии спровоцировал экономическую рецессию. Из этого следует, что мировая экономика не успела достичь своего локального пика, и она будет восстанавливать прежние тенденции, ведущие к новому – уже экономическому – кризису, который произойдет существенно раньше, чем предполагают официальные лица.

Одной из причин ошибочных прогнозов, по мнению И.Э. Фролова, является представление мировой экономики как системы, функционирующей в однородном социальном пространстве. В действительности же она является конгломератом различных укладов и сфер деятельности, находящихся на разных этапах развития. Попытка объединить их каким-то одним термином ведет к искажению анализа и в том числе прогнозных расчетов.

Кризис обострил дискуссии о том, что, во-первых, идеал физико-математических наук недостижим для экономических наук в силу специфики самих общественных отношений, качественно различных в разные исторические эпохи. Поэтому необходимы междисциплинарные исследования, которые, возможно, приведут к созданию единой общественной науки, но на базе системы категорий, учитывающих принципиальную историчность и географическую локальность экономических явлений. Во-вторых, необходим переход в другую плоскость решения проблематики разработки метода общественных наук, обеспечивающего единство теории и практики.

Обратившись к анализу российской экономики, докладчик подчеркнул ее неоднородность. За последние 20 лет в экономике сформировались три основных сектора: транснациональный сектор; региональные экономические анклавы, возникшие благодаря протекционистским мерам местных властей; внутренний интегрированный сектор, который начал формироваться федеральными структура-

ми в 2004–2006 гг. Задача стратегического планирования – найти такие инструменты, которые бы смогли эффективно управлять конкретным предприятием, которое вынуждено функционировать одновременно во всех трех секторах с разными институциональными режимами.

ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

Важным фактором, вызывающим потребность в инновационной модернизации, является возрастающая зависимость всего общества от импортно-сырьевого сектора экономики, убежден директор Института экономики УрО РАН академик *А.И. Татаркин*. На эти отрасли приходится 85–90% экспортной выручки, 80–87% импорта машин и оборудования, 40–86% – продовольствия и медикаментов. Другой фактор – крайне неэффективная система государственного управления, что стало следствием низкого уровня профессионализма чиновников и наукоемкости государственных решений. Наконец, чрезмерная приверженность власти к либерально-рыночному курсу обусловила патовую ситуацию в экономике, социальной сфере и управлении, привела к снижению международного статуса России как развитого государства и к ухудшению общественного настроения.

Сопоставив различные точки зрения на модернизацию, академик Татаркин пришел к выводу, что даже в научном сообществе нет единого понимания содержания этого процесса. Одни говорят о формировании нового технологического уклада и соответствующей инфраструктуры, другие ратуют за прикладную модернизацию с учетом сравнительных преимуществ России: «добыча углеводородов – транспортировка – переработка – реализация – потребление», третьи призывают к переустройству всех сфер жизнедеятельности населения, что приведет к сокращению отставания России от передовых стран по конкурентоспособности.

Перечень этих воззрений А.И. Татаркин дополнил своим пониманием сути модернизации. По его мнению, модернизация – это система отношений между всеми субъектами общественной жизни в целях максимизации конечного результата социально-экономического развития посредством созидательного отказа от устаревших механизмов и использования прогрессивных институтов и инструментов развития. Такой системе присущи следующие особенности:

- комплексный, системный подход ко всему общественному развитию. Модернизация исключает случайных попутчиков, будь то бизнесмен, чиновник, «большой руководитель», «важная» или не очень госструктура и т.п.;
- нацеленность на общественно значимый результат, а не на рост ВВП, прибыли, общего благосостояния и др.;
- «разрушение ради созидания» (Й. Шумпетер), которое требует отказа от устаревших и внедрения прогрессивных институтов развития;
- каждый участник рыночных отношений может определить объем своего участия в модернизации в соответствии со своими интересами и потребностями;
- усиление дирижерской роли государства и госуправления, которая должна модернизироваться в направлении инновационно-ориентированного программно-проектного управления.

При этом ученый предложил объединить различные взгляды на организационные формы модернизации в следующие группы:

- создание работающей национальной инновационной системы;
- формирование инновационного климата в обществе;
- интерактивное планирование через национальные (региональные, отраслевые, муниципальные, локальные) проекты с участием различных (отраслевых, территориальных, творческих и др.) ассоциаций;
- учреждение агентства (комитета) по интерактивному планированию;
- принятие промышленной (структурной) политики как части (основы) макроэкономической политики.

Понятно, что для осуществления этих мероприятий потребуются значительные финансовые ресурсы – 550–650 млрд долл., по оценке академика А.Г. Аганбегяна. Но где взять эти средства? По мнению А.И. Татаркина, эти средства могут быть получены за счет повышения нормы накопления с 21 до 40%, ассигнований из золотовалютного резерва, средств Минфина и Банка России, а также путем иностранных займов.

Продолжая тему поиска резервов для модернизации, профессор Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, доктор экономических наук А.Ю. Юданов представил доклад «Инновационная активность быстрорастущих фирм-газелей (стратегия фирм и стратегия государства)», вызвавший интерес всех участников симпозиума.

Как известно, термин «газель» введен Дэвидом Берчем в 80-е г. XX в. для обозначения фирм-стайеров, т.е. фирм быстрого роста. С количественной точки зрения газели – это фирмы, растущие без провалов темпами не менее чем 20% в течение пяти лет подряд и более. Фактически планка отбора поднята так высоко, что газели могут рассматриваться как аппроксимация шумпетерианских предпринимателей. Ведь только фирмам с сильной предпринимательской закваской под силу так долго поддерживать быстрый рост. На Западе газели хотя и редки (3–5% популяции фирм), но обеспечивают 50–75% занятости и экономического развития страны. Благодаря этим лидерам почти вся «энергия роста» этих стран сосредоточена в немногочисленных фирмах-носителях.

Есть ли газели в России? Да, есть, утверждает профессор Юданов. Одна из таких структур – «СПЛАТ Косметика» – начала свою деятельность с нуля в условиях, когда на рынке доминировали иностранные ТНК. К настоящему времени компания контролирует более 10% российского рынка зубной пасты. За 10 лет ее оборот вырос со 140 тыс. до 66,6 млн долл. Свою продукцию она поставляет на Запад, в частности в Польшу и страны Прибалтики. Причем успеха компания достигла без вложе-

ния средств в масштабную рекламу, опираясь исключительно на особые свойства своих зубных паст и «сарафанное радио». Пример фирмы «СПЛАТ Косметика» не единичен. В годы подъема (1999–2007) число газелей в России многократно превышало уровень, типичный для развитых стран, и составляло примерно 12% числа средних и крупных компаний страны. В результате газели стали макроэкономически значимым локомотивом роста российской экономики. По мнению А.Ю. Юданова, газели также превращаются в важный фактор модернизации, поскольку являются активными носителями спроса на инновации, т.е. обладают свойством, крайне дефицитным в нашей сырьевой экономике.

Важным фактором модернизации российской экономики наряду с фирмами-газелями стала трубная промышленность. К такому выводу пришел председатель координационного совета Ассоциации производителей труб, доктор технических наук И.П. Шабалов, представивший доклад «Развитие трубной отрасли и трубопроводной системы (2000–2010 гг.)». Из приведенных им данных следует, что сегодня газотранспортная система – это 160,4 тыс. км магистральных газопроводов и отводов, 215 компрессорных станций мощностью 42,0 млн кВт, 25 объектов подземного хранения газа. Средняя дальность транспортировки внутри России – 2504 км, на экспорт – 3292 км.

И.П. Шабалов напомнил, что более 72% газопроводов системы ЕСГ построено в период до 1988 г. Важным этапом развития того периода стала сделка века «Газ-Трубы», когда в 1960 г. было подписано долгосрочное соглашение между советскими внешнеторговыми организациями и немецкими фирмами на поставку труб большого диаметра. В рамках этого контракта трубы для магистральных газопроводов большого диаметра (1420 мм) стала поставлять немецкая фирма «Маннесман», и до конца 80-х гг. доля концерна в общем объеме импорта труб, как правило, была не ниже 40%.

Чтобы уйти от этой зависимости, отечественные металлурги наладили собственное производство этих изделий. Но для этого им

пришлось решить ряд сложных технических задач. В частности, добиться выплавки металла и производства штрипса заданной чистоты и уровня механических свойств, наладить формовку трубы.

Разумеется, все это потребовало немалых финансовых вложений. Так, в 1986–1990 гг. на эти цели ежегодно выделялось в среднем 75 млрд р., в 1992–2002 гг. – 30 млрд. Инвестиции направлялись прежде всего на производство труб большого диаметра, в которых остро нуждалось ОАО «Газпром», а также на строительство стана 5000. Причем сам концерн отказался от участия в этих работах.

Производители труб, а это такие металлургические гиганты, как «Северсталь», Челябинский комбинат и Ижорский трубный завод, Объединенная металлургическая компания, и ряд других предприятий и торговых домов, создали собственную ассоциацию, в которой все участники получили равные права. «В результате совместных усилий в России появилась отрасль на самом современном научно-техническом и технологическом уровне, которой раньше не существовало», – подчеркнул И.П. Шабалов.

ПОИСК ОТВЕТА НА ВЫЗОВЫ МОДЕРНИЗАЦИИ

В народе говорят: если хочешь видеть благополучной страну, позаботься о порядке в своем доме. Вот и в дискуссиях за круглым столом ученые и практики сосредоточили свое внимание на решении конкретных проблем модернизации на российских предприятиях.

Среди главных вопросов, которых коснулись участники дискуссии, были исследование причин экономического кризиса в России и поиск механизмов и средств для модернизации экономики. Этим проблемам посвятили свои выступления главные научные сотрудники профессор *Т.Г. Долгоятова* (НИУ ВШЭ), профессор *В.Д. Белкин* и заведующий лабораторией *Б.А. Ерзнкян* (оба – ЦЭМИ РАН),

профессор ГУУ *А.А. Зарнадзе*, доктор экономических, технических, социологических и педагогических наук *В.Т. Волов* (Самара) и ряд других ученых. В частности, профессор *Б.А. Ерзнкян*, отвечая на вопрос, почему необходима реанимация предприятия как системы, обратился к историческим корням этой проблемы. В 60–70-х гг. XX в. начались работы по автоматизации управления. После того как страна оказалась в застое, интерес к системному анализу стал падать, уступая место рыночным способам хозяйствования. Знакомство с новыми методами позволило лучше узнать, что такое рыночная экономика. Но реанимация системного анализа, начатая усилиями *Г.Б. Клейнера* и его учеников, строится на новой основе. В новой институциональной экономике развиваются альтернативные и ортодоксальные теории, предприятия начинают выступать как структуры управления. Однако подход, предлагаемый *Г.Б. Клейнером*, не ограничивается централизацией, децентрализацией и т.д.

В чем новизна нового подхода? С одной стороны, сама система начинает трактоваться неоднозначно, а с другой – предприятие представляется как общество в миниатюре. Это значит, что все, что свойственно обществу, характерно и для предприятия. Такой взгляд, по словам *Ерзнкяна*, является системным в полной мере.

Профессор *Белкин* отметил, что причиной неблагоприятного инвестиционного климата в России стал высокий уровень коррупции. По оценке ООН, наша страна по этому показателю занимает 154-е место из 178 стран, имеющих необходимую статистику. Для искоренения данного явления эксперты ООН разработали антикоррупционную конвенцию. Главным ее пунктом указана конфискация имущества, нажитого несправедливым путем. Однако Государственная Дума при ратификации этого документа исключила слово «конфискация». В то же время в Сингапуре и Китае именно эта мера стала решающей в борьбе с коррупционерами. Поэтому восстановление конвенции ООН в полном объеме станет серьезным фактором для улучшения инвестици-

онного климата и привлечения в Россию иностранных капиталов. «Россия не так богата, чтобы допускать продолжение коррупции до бесконечности», – подчеркнул ученый.

По его мнению, на модернизацию экономики должны быть направлены и накопления золотовалютных резервов, которые он сравнил с подушкой безопасности, превращенной «в перину, на которой лидеры могут отдыхать, а население – прозябать». Он убежден: две трети этих резервов должны быть пущены на инновационное развитие страны.

В свою очередь Т.Г. Долгопятова, сославшись на исследования своего университета, сообщила, что в 2005 г. Россия по половине из 20 характеристик делового климата выглядела хуже стран Центральной и Восточной Европы. В 2009 г. ухудшение отмечено уже по 18 позициям. В качестве примера она назвала трудности, которые испытывают инвесторы при получении разрешения на строительство.

По мнению старшего научного сотрудника ЦЭМИ РАН В.А. Агафонова, эффективным методом стратегического планирования модернизации предприятий может стать формирование кластерных промышленных систем (КПС). При этом докладчик определил стратегию как план создания системы с заданными свойствами, которые формулировались в терминах целевых значений стратегических параметров. Поэтому одной из важнейших задач анализа является поиск ответа на вопрос: какие свойства и генерирующие их функциональные подсистемы КПС должны стать объектами планирования и управления при разработке стратегии их формирования и развития? По мнению ученого, для России в условиях недостаточно развитых рыночных механизмов основную роль должны играть следующие факторы: эффект сбалансированности связей между отдельными хозяйствующими субъектами, образующими КПС; выгоды совместного использования уникальных ресурсов (технологий, сырья, человеческого капитала и пр.); эффект обмена этими ресурсами; возможность проведения единой технологической, рыночной, социальной стратегии.

Многие участники круглого стола поделились опытом стратегического планирования. В частности, об этом говорили доктор экономических наук О.Г. Голиченко (ЦЭМИ РАН), инженер-экономист из Санкт-Петербурга В.К. Копейкин, старший научный сотрудник ЦЭМИ РАН А.А. Афанасьев.

Не были обойдены вниманием и негативные примеры разработки и реализации стратегий. В частности, профессор Российского нового университета и Ярославского государственного технического университета Г.Л. Игольников с горечью рассказал о своем соприкосновении с документами ярославской администрации, в которых присутствуют все модные ключевые слова: «стратегия», «инновация», «модернизация». Несколько лет назад по указанию Минрегиона России в большинстве регионов была подготовлена стратегия развития до 2020 г. как условие централизованного финансирования. Не надеясь на местные силы, администрация Ярославской области привлекла специалистов из рейтингового агентства «Эксперт РА», которые за несколько миллионов рублей такой документ подготовили. Затем было обсуждение, на которое пригласили директоров местных предприятий. «Надо было видеть, с какой надменностью руководители заводов задавали вопросы, многие из которых можно отредактировать как “пойди туда, не знаю куда”, “принеси то, не знаю что”. Сложилось впечатление, что понимание сути и необходимости такой стратегии неочевидно», – сказал профессор.

С тех пор сменился губернатор, была разработана вторая редакция этого документа. В нее были включены и рассуждения о перспективах развития ярославской промышленности, которое на 80% осуществляется за счет экстенсификации. Однако за истекшие пять лет, как считает ученый, об этом документе никто не вспоминал, к его оценке профессуру области не привлекали. Правда, недавно в областной торгово-промышленной палате состоялось обсуждение целевой программы модернизации и инновационного развития промышленности области. Но вместо делового анализа сути до-

кумента и объективной оценки состояния инновационной деятельности в области разговор ограничился жалобами на текущие трудности. Понятно, что от такого «анализа» проку будет немного, заключил Г.Л. Игольников.

С негативного примера начал свое выступление и заместитель генерального директора Электротехнического концерна «Русэлпром» доктор экономических наук С.А. Масютин. «Энергоемкость ВВП в России в сопоставлении с другими странами выглядит недостойно. Все признают, что в этой сфере у нас большие проблемы, а вот понимания того, по какому пути следует развиваться дальше, не хватает», – заявил он. В качестве примера он назвал решение некоторых предприятий производить лампочки мощностью 95 ватт после запрета выпуска 100-ваттных изделий. Ученые нашего концерна, добавил докладчик, полностью согласны с выводами немецких ученых, которые утверждают, что освещение – это только верхний слой всего потенциала отрасли. Основной же резерв (69%) находится в сфере преобразования электрической энергии в механическую.

С.А. Масютин сообщил, что коллектив концерна понимает значение этого фактора и делает все, чтобы снизить энергоемкость своей продукции. «Мы добились повышения коэффициента полезного действия техники с маркой заводов “Русэлпрома” на 1,5–2%, что позволяет не производить 15% электроэнергии». Новый инновационный проект связан с созданием на одном из заводов сборочного производства по выпуску тракторов пятого класса мощностью до 250 л.с. Стоимость этих машин не выше, чем цена обычного трактора белорусского производства. По этим показателям машиностроители на Западе отстают на 2–3 года. Эти усилия отмечены коллегами: по итогам российского конкурса «Русэлпром» вошел в число 50 лучших инновационных компаний страны. Масютин привел также и другие примеры, демонстрирующие успехи модернизации в холдинге.

Немало примеров положительного и отрицательного опыта внедрения стратеги-

ческого планирования на предприятии было продемонстрировано другими участниками круглого стола. Несмотря на разные оценки ситуации, все участники дискуссии сошлись в одном: России предоставлен еще один шанс сделать свою экономику по-настоящему современной. Однако решить эту задачу частями и поэтапно невозможно. Необходима стратегия, увязывающая в единый комплекс борьбу с коррупцией, перестройку аппарата управления и модернизацию экономики. Иначе мы рискуем никогда не дождаться результатов предполагаемых усилий.

Секционная часть симпозиума была проведена во второй день. Значительная часть докладов секции «Теоретические проблемы стратегического планирования на микроэкономическом уровне» была посвящена проблемам инновационного развития и знаниям как принципиальному фактору этого развития. Так, О.Г. Голиченко представил сравнительный анализ моделей догоняющего развития, акцентируя внимание на путях привлечения в страну зарубежных технологических разработок, знаний о них. В качестве наблюдаемых в настоящее время черт китайской модели развития им были выделены следующие: сохранение экспортной ориентации экономики, постепенное усиление защиты прав интеллектуальной собственности, активизация собственных исследований и разработок при готовности встраиваться в транснациональные цепочки создания стоимости. Экспортная ориентация сближает китайскую модель с корейской. Однако быстрый рост корейской экономики был достигнут без массивного привлечения прямых иностранных инвестиций. Дефицит знаний покрывался за счет приобретения лицензий и промежуточных продуктов.

В докладе С.А. Самоволовой было указано, что сохраняющаяся нечеткость терминологии, связанной с инновационной деятельностью, является источником рисков для этой деятельности. В качестве еще одной слабости национальной инновационной системы предстает, как показала А.А. Малкова, недостаточная ее интеграция в мировое научное сообще-

ство. Об этом свидетельствует статистика публикаций российских исследователей в ведущих мировых научных журналах.

Оживленную дискуссию вызвал доклад *Б.А. Панина*, представившего модель политизации экономической науки. Как отмечали участники дискуссии, поскольку целевые установки ученых-экономистов сведены в модели к максимизации прибыли, это ограничивает аналитические возможности такого описания взаимоотношений между экономистами и разными социальными силами.

А.Ю. Веретенникова предложила для оценки степени информационной сбалансированности фирмы использовать институциональную матрицу генерации знаний. Проблема фрагментации знаний привлекла внимание и *А.М. Лычагина*, построившего карту связей между выделенными им фрагментами. В свою очередь *М.В. Лычагин* предупредил о возможных катастрофических последствиях, если и дальше будет затруднен доступ к знаниям о стандартах, принципиальных технологиях и т.п. Преподаватель Нижегородского филиала ВШЭ *О.Н. Минаева* обратилась к мезоэкономическому аспекту экономики знания, к построению соответствующих этому уровню анализа интегральных индикаторов.

Тематика экономических показателей была представлена еще в нескольких докладах. *Л.С. Крутова* рассмотрела проблему отображения динамики экологической составляющей хозяйственной деятельности предприятия в его бухгалтерском балансе. *И.В. Мунерман* предложил некоторые корректировки в индекс должной осмотрительности ОАО «Интерфакс».

Некоторые докладчики подняли на секции вопрос об эффективной модели хозяйствования, отвечающей современным условиям. По мнению *А.И. Ивануса*, этот вопрос должен решаться в контексте генерации новых знаний, подготовки к новым экономическим явлениям, с учетом волновых процессов (волны Элиота). Научный сотрудник ЦЭМИ РАН *Р.Н. Павлов* остановился на предпосылках формирования такого нового явления, как социальное предпринимательство.

По мнению *В.К. Копейкина*, выход из кризиса связан с повышением требований к эффективности используемых ресурсов. Предприятиям, не обеспечивающим прирост чистых активов, должна угрожать ликвидация. В то же время сотрудник ИПР РАН *В.И. Живица* представил перспективу развития предприятий госсектора, включая вариант его функционирования в режиме аренды предоставляемого государством имущества.

Л.В. Хараджян выделил в качестве одного из направлений разработки организационно-экономического механизма управления функционированием и развитием корпорации формирование в ней среды доверия, единого коммуникационного и мотивационного поля.

Альтернативные подходы к стратегическому планированию на примере отечественного самолетостроения представила *А.В. Крель*.

Два доклада были посвящены анализу инвестиционных проектов. Так, *О.Б. Ложкин* остановился на ограниченных возможностях такого анализа, опираясь при этом на модели денежного потока. В сообщении *А.Н. Кулаковой* была рассмотрена специфика оценки инвестиционных проектов с высокочрезмерной ликвидационной фазой.

Важным направлением работы секции «Модели и методы разработки стратегии предприятия» было развитие теории и методологии формирования стратегии предприятия на макро- и микроуровнях. В работе *А.В. Новосельцевой* (ГОУ ВПО «Российский заочный институт текстильной и легкой промышленности») представлена классификация этапов и процедур процесса разработки стратегии, в которой особое место занимает схема разработки видения предприятия. На основе этой классификации сформулированы миссия и цели предприятия швейной отрасли. При построении стратегии компании закрытого типа *И.Н. Долматова* (компания «Версиво», Самара) предложила руководствоваться принципом неубывания стоимости для ключевых стейкхолдеров и рассказала о практических приемах и методах, которые применяются при реализации принципа управления на основе ожиданий стейк-

холдеров в условиях развивающихся рынков. В докладе *А.А. Никоновой* (ЦЭМИ РАН) отмечена важность реализации устойчивых конкурентных преимуществ при формировании стратегии развития национальной экономики. На примере антикризисных стратегий России, США, Китая и стран ЕС обоснована необходимость системного подхода к реализации устойчивых конкурентных преимуществ. В совместном сообщении *К.В. Пителинского* (НОУ ВПО «Московская открытая социальная академия») и *О.Ю. Столярова* (ЗАО «Юкос-Транссервис») представлена экономико-математическая модель процедуры выработки стратегии предприятия на этапе целеполагания, которая основана на методе анализа динамических контурных потоков в модели «затраты–выпуск», включающей информационные, финансовые, материальные и кадровые потоки. Эти докладчики также разработали подход к оптимизации организационной структуры крупной компании на основе экономико-математической модели регулирования документооборота.

Значительный круг обсуждаемых вопросов посвящен проблемам корпоративного управления и выбора корпоративной стратегии. В сообщениях ряда докладчиков анализировался перспективный актив и фактор производства современной компании – интеллектуальный капитал. *Ю.И. Дуляк* (НИУ «Высшая школа экономики») представила обзор результатов эмпирического исследования зарубежных экономистов по вопросам влияния состава и структуры совета директоров на стоимость компании. Подчеркивалась значимость таких характеристик совета директоров, как его численность, наличие в составе независимых директоров, размер вознаграждения членов совета и другие параметры. *А.В. Андреева* (НИУ «Высшая школа экономики») доложила результаты сравнительного анализа существующих подходов и моделей управления клиентской базой компании и представила оригинальный метод оценки уровня лояльности и управления клиентской базой на основе модели движения кадров. *Д.М. Еришов* (ЦЭМИ РАН) предложил способы стратегического управления с исполь-

зованием следующих функций системы управления знаниями: выстраивание и группировка цепочек элементарных знаний, автоматизация выполнения работ по проектированию стратегии. *В.А. Руденко* (ЦЭМИ РАН) осуществила проверку ряда статистических гипотез для того, чтобы оценить интеллектуальный капитал как ресурс развития и стратегического планирования компании. Полученные результаты не противоречат гипотезе, согласно которой гудвилл компании может использоваться в качестве оценки ее интеллектуального капитала.

В ряде сообщений раскрыты проблемы ценообразования и выбора ценовой стратегии компании. *Е.В. Тиссен* (Южно-Уральский государственный университет) рассмотрела методы прогнозирования объемов продаж на конкурентном рынке, основанные на анализе игровых стратегий ценообразования и временных рядов, характеризующих влияние цен на объемы продаж. Представлены результаты апробации предложенного метода ценообразования на примере продаж топлива АЗС. В докладе *В.И. Соловьева* (Институт гуманитарного образования и информационных технологий) рассмотрена система ценообразования на монопольном рынке, где последовательно предлагаются две версии продукта (например, программного). Показано, что при наличии внешнего эффекта спрос на вторую версию зависит не только от цены, но и от числа пользователей первой версии. Вторая версия будет продаваться по более низкой цене, чем в отсутствие внешнего эффекта. При этом вторая версия продукта будет продаваться по стандартной для монополии цене, выравняющей предельные доходы и предельные издержки.

Рассмотрены также инвестиционные аспекты стратегического планирования. Исходя из анализа основных подходов и методов оценки инвестиционной привлекательности, *О.В. Носова* (Харьковский национальный университет внутренних дел) предложила интегральный подход к оценке деятельности предприятия в условиях модернизации экономической системы. В докладе *Е.А. Молодняка* (ЦЭМИ РАН) затронута проблема замены

критически изношенных фондов в период модернизации российской экономики с учетом недостаточности инвестиционных ресурсов. На основе официальных данных показан рост коэффициентов обновления и износа фондов. Приведены оценки влияния основных факторов на динамику степени износа.

Задачи прогнозирования экономических временных рядов, имеющие широкую сферу приложения, были обсуждены в докладе *В.А. Губанова* (ИНП РАН). Предложенный им метод прогнозирования основан на разложении исходной реализации на локальные и циклические компоненты в результате решения обратной задачи выделения циклических компонент ряда.

На секцию «Опыт стратегического планирования на российских и зарубежных предприятиях» было подано более 100 докладов, в том числе из Казани, Уфы, Калуги, Кемерово, Санкт-Петербурга, Долгопрудного, Дубны, Борисова Минской области, Владимира, Таджикистана, Душанбе, Ярославля, Ульяновска, Новосибирска, Иванова, Волгограда, Новочеркасска, Костромы, Переславля-Залесского, Жуковского, Самары, Чувашии, Твери, Пензы, Воронежа, Рязани и др. Среди организаций: ГОУ ВПО МФТИ (Государственный университет), Национальный исследовательский университет ВШЭ, МГУ, ФГУП «Летный исследовательский институт им. М.М. Громова» (г. Жуковский), Институт проблем информатики РАН, Ивановский филиал РГТЭУ, МВТУ им. Баумана, ЦЭМИ РАН и др.

Наряду с докладчиками – докторами экономических, технических наук, профессорами, среди выступавших было много магистрантов и аспирантов, практических работников. В обсуждении приняли участие профессор кафедры «Управление проектами» ВШЭ *В.В. Коссов*, д.э.н., д.т.н., профессор МВТУ им. Н.Э. Баумана *А.И. Орлов* и др.

На секции выступило 8 (записалось 9) докладчиков с презентацией своих докладов, которые вызвали живой интерес и широкое обсуждение среди присутствующих ученых и практических работников.

Особый интерес вызвал доклад магистранта ГОУ ВПО МФТИ *П.Н. Степанова* «Управление инновационными проектами в дистанционном обучении». Управление проектами в дистанционном обучении было рассмотрено на примере e-learning (электронных учебных модулей). Акцент был сделан на модель распределения времени между объемом знаний и умениями, при этом получен важный результат соотношения времени, необходимого для теории и практики: на лекции – 1 час, на практику – 2 часа. Профессор *В.В. Коссов* отметил, что данным докладчиком разработан содержательный модуль общения с преподавателем, чего нет в учебниках. В рамках теоретических исследований интерес представляет анализ модели учебного процесса с различными ограничениями, в частности отыскание оптимальной траектории для перехода обучаемого из одного состояния в другое при наличии ограничений. Представлен пример структурной схемы разработки учебного процесса, каждый блок которой подвергается декомпозиции; построена модель разработки учебных материалов в виде графа.

Интересный доклад был представлен аспиранткой НИУ ВШЭ *В.А. Винарик* «Стратегическое планирование и менеджмент качества: интегрированное влияние на результативность предприятий». Был применен системный подход, включая интегрирование целей качества в стратегическое планирование, совместно со Всемирным банком развития проведен опрос предприятий, выдвинутые гипотезы проверены на группах стран. Докладчик провел исследование влияния размера фирмы на объем собственного и заемного капитала. Как было отмечено, компании, имеющие сертификат СМК ISO 9000, функционируют в странах с низким уровнем развития, при этом получен неожиданный результат: уровень концентрации собственности в руках одного собственника оказался небольшим.

Доклад д.э.н., д.т.н. профессора МВТУ им. Н.Э. Баумана *А.И. Орлова* «Организационно-экономическое моделирование в неформальной информационной

экономике будущего» вызвал оживленное обсуждение и много вопросов. Как было отмечено докладчиком, еще с советских времен менеджмент как прикладная дисциплина разрабатывался в России, была разработана теория принятия решений как инструмент неформальной информационной экономики будущего (НИЭБ). В дальнейшем предлагается не использовать денежные единицы и другие финансовые инструменты в хозяйствах.

Профессор Ивановского филиала Российского государственного торгово-экономического университета *И.Г. Кукушкина* представила дискуссионный доклад «Опыт индикативного планирования темпов устойчивого развития предприятий». Блок логистики и финансов должен включать в качестве индикатора развития предприятия, кроме NPV, капитал влияния (насколько должна прирасти стоимость предприятия). Вводя поправку на капитал влияния, можно повысить ответственность менеджеров за принятие решений, включая отчет менеджмента о дивидендах и др.

В докладе *М.А. Кругова*, заместителя начальника ПЭУ ФГУП «Летный исследовательский институт им. М.М. Громова» (г. Жуковский), «Автоматизация процесса мониторинга продуктопроводов путем внедрения беспилотных летательных аппаратов» приведено обоснование внедрения в гражданскую авиацию беспилотных летных объектов (поисковая и другие новые системы аэронавигации). Закупочная цена вертолета в настоящее время составляет 80 млн р., а беспилотного летательного аппарата – 7 млн р. Себестоимость можно снизить за счет экономии на топливе для средств аэронавигации, спутниковых средств навигации, снижения рисков авиационных происшествий. Автор отметил перспективность развития данного исследования. Докладчику были заданы вопросы о разрешающей способности видимости трассы, удовлетворяющей соответствующим требованиям.

Доклад «Модели инновационного поведения» представила аспирантка ЦЭМИ РАН *Ю.Е. Балычева*. Для исследования был применен метод разделения регионов по клас-

терам (фактор кластера – исследовательский потенциал), по уровню благосостояния (фактор перехода от модели к модели). Как было отмечено докладчиком, основным типом модели инновационного поведения является следующий: чем выше уровень развития научно-исследовательских ресурсов, тем выше уровень благосостояния. Доклад вызвал большой интерес слушателей, было задано много вопросов, прозвучали рекомендации более четко определить отличия понятий новаций и инноваций, открытых и закрытых инноваций и др.

О своем желании участвовать в работе секции «Стратегическое планирование на мезоэкономическом (региональном и отраслевом) уровне» заявили 130 авторов, приславших 112 тезисов сообщений из Москвы и 27 других городов России (Саратов, Воронеж, Калуга, Чебоксары, Самара, Пермь, Дубна, Иваново и др.). Тематика заслушанных докладов – инновационный путь модернизации экономики регионов и отраслей. Доклады были посвящены анализу экономической ситуации, в частности инвестиционной активности российских регионов, влиянию кризиса на процесс развития инноваций в России, влиянию иностранных инвестиций на инновационные инициативы в регионах, ситуации на компьютерном рынке России.

Ряд докладчиков отметили недостатки в развитии отраслей и регионов: неразвитость российской национальной инновационной системы (она переживает период «младенчества»: доля расходов на НИОКР в ВВП составляет не более 1,5%, что намного меньше, чем в других странах, 400 топ-компаний России тратят на НИОКР около 0,2% выручки); недостаточную обоснованность отраслевых и региональных инвестиционных программ; слишком большую дифференциацию уровня инвестиционной активности различных регионов; подавление региональными элитами инновационной активности и «глушение» инновационной инициативы отдельными зарубежными инвесторами; тяжелое положение в отечественном сельском хозяйстве; высокую долю импорта продовольственных товаров.

Были отмечены некоторые позитивные тенденции. Это наличие организаций, осуществляющих подлинно инновационную стратегию в весьма прогрессивной и быстро развивающейся области науки, техники и технологии – в фотонике (производство и использование лазеров, светодиодов и т.п.), относительно высокая инновационная активность отдельных регионов («инновационный пояс» в Томской области – разработка технологий нового поколения, удачный выбор инновационной стратегии в Калужской области, где в качестве объектов инвестиционных вложений выбраны автомобилестроение и фармацевтика; сеть технопарков в Липецкой области).

Отмечено, что формированию благоприятной для инновационной деятельности среды способствует коммерциализация инноваций. Успешно функционируют отдельные совместные предприятия автомобилестроения.

В значительной части докладов были приведены конкретные рекомендации. Для успешного использования инноваций на малых и средних предприятиях продовольственного комплекса предлагается ряд мер по решению проблемы продовольственной безопасности: поддержка информационным обеспечением, перенастройка налоговой системы, законодательное установление отношений землепользования, инициирование инфраструктурных проектов, создание агротехнопарков.

В качестве институциональной поддержки инновационной активности предлагаются активизация деятельности ассоциаций предпринимателей, иницирующей научные сообщества для разработки инноваций, организация обратной связи с действующей властью с помощью экспертных сообществ.

Для развития автомобилестроения как точки роста экономики предлагается реализация «программы автохлама», введение системы пошлин на автомобили в случае вступления в ВТО.

Для решения стратегических задач жилищной ипотеки были предложены методы учета рисков. С целью успешной реализации отраслевых и региональных инвестиционных

программ были предложены специальная модель их оптимизации и соответствующая компьютерная система. В двух докладах были рассмотрены теоретические и практические проблемы формирования и функционирования региональных и промышленных кластеров, обеспечивающих инновационное развитие.

Один доклад был посвящен проблеме рационального использования воды.

В двух докладах, вышедших за пределы тематики секции, были сделаны попытки внедрить в экономические исследования методы теоретической физики: «принципы неравновесной динамики» – для рационального распределения ресурсов на микро-, мезо- и макроуровнях и методы физической статистики – для описания входной и выходной информации в агент-ориентированных моделях экономики.

На секцию «Проблемы прогнозирования деятельности предприятий» было заявлено 105 сообщений. В ходе работы секции приняли участие 15 исследователей из разных городов России, в том числе из Москвы, Орла, Жуковского (Московская область), Ярославля, Черкесска. Участники представляли такие организации, как Московский физико-технический институт, Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, Институт экономики РАН, Центральный экономико-математический институт, Карачаево-Черкесская государственная технологическая академия, Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН, а также консалтинговая компания «Криссгрупп».

В программе секции было заявлено шесть докладов для выступления, заслушано шесть докладов и два развернутых выступления. Доклады были посвящены прогнозированию самых разных сфер: от экономической политики регионов и темпов финансирования российской науки до разработки оптимизационных стратегий по использованию имеющихся у предприятия мощностей.

Доклад *С.С. Кривошеева* «Стратегии экономического развития регионов» был посвящен актуальному вопросу разработки региональных экономических стратегий, увязанных

с целями и приоритетами «Стратегии-2020», разработанной Правительством РФ и при этом учитывающих региональную специфику, имеющиеся трудовые и иные ресурсы, производственные мощности и т.п. Один из шагов в этом направлении – создание интернет-сайта, который стал, с одной стороны, полноценной информационно-аналитической базой, а с другой – площадкой для дискуссий, обмена мнениями, контакта между представителями власти, бизнеса, науки. Доклады *А.А. Коломойца* «Экономическая эффективность информационных систем поддержки принятия решений» и *А.А. Молчановой* «Методы разработки стратегии российского авиастроения на рынке конвертации пассажирских самолетов в грузовые» были посвящены перспективам развития авиационной отрасли и, в частности, касались решения оптимизационных задач, связанных с этим бизнесом. В первом докладе была приведена модель функционирования информационной системы по закупке и поставке запчастей для самолетов. Во втором представлена экономико-математическая модель расчета оптимальных долей новых и конвертированных самолетов в мировом парке грузовых судов при определенных условиях работы авиакомпании (средние издержки за рейс, ожидаемая интенсивность заказов на перевозки, ставки лизинга и др.), а также получены приближенные макроэкономические оценки емкости рынка конвертированных грузовых самолетов.

Доклад *Н.А. Ганичева* «Условия функционирования предприятий сектора инфокоммуникационных технологий (ИКТ) в долгосрочной перспективе» был посвящен долгосрочному прогнозированию развития ИКТ. В последние десятилетия этот сектор был драйвером развития мировой экономики в целом и высокотехнологичного сектора в частности. Согласно прогнозу эта роль ИКТ будет сходиться на нет. При реализации оптимистичного сценария развития отрасли увеличение объемов рынка ИКТ за период с 2021 по 2030 г. составит 40–50%. При пессимистичном сценарии рост может составить лишь около 30%. Доклад *О.Б. Кошовец* «Перспек-

тивы воспроизводства российской фундаментальной науки и перехода к инновационному развитию в условиях дефицитного финансирования» свидетельствует о том, что расходы на фундаментальную науку непрерывно снижаются, в 2020 г. в постоянных ценах они составят всего 67 млрд р.

Доклад *А.А. Широ* «Итоги кризиса и долгосрочные резервы роста российских предприятий» имел макроэкономическую направленность. Основным выводом заключался в том, что в России существуют две экономики, которые по-разному реагировали на кризис. При этом основным резервом для посткризисного роста экономики является дальнейшее увеличение производительности труда.

В своем развернутом выступлении *А.А. Клочков* (ИПУ РАН) затронул вопрос о стратегии и эффективности технологического перевооружения предприятий высокотехнологичного комплекса, в частности ОПК. В свою очередь *И.Б. Королев* (ИНП РАН) поднял тему оценки качества трудового потенциала и прогнозирования потребностей предприятий в высококвалифицированной и среднеквалифицированной рабочей силе.

Присутствовавших на дискуссиях и выступлениях интересовали следующие аспекты:

- перспективы и прогнозы посткризисного развития российской экономики, ТЭК, высокотехнологичного сектора и предприятий авиапромышленности;
- стратегии поведения предприятий в условиях неразвитости российского внутреннего рынка;
- причины исчерпания ИКТ своей роли локомотива мировой экономики, а также прогнозы и тенденции формирования новых технологических укладов.

Большинство докладов вызвало живой интерес у участников секции. Нередко возникали дискуссии по поводу отдельных аспектов излагаемых подходов и методов, выдвигались предложения по корректировке и возможному развитию направлений исследований.

ЮБИЛЕИ **ЕВГЕНИЮ ГРИГОРЬЕВИЧУ
ГОЛЬШТЕЙНУ – 80 ЛЕТ**

15 апреля 2011 г. исполнилось 80 лет со дня рождения заведующего лабораторией теории и численных методов оптимизации ЦЭМИ РАН, заслуженного деятеля науки РФ, доктора физико-математических наук, профессора Евгения Григорьевича Гольштейна.

Е.Г. Гольштейн родился в Москве в 1931 г. Он окончил с отличием механико-математический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова в 1954 г. и поступил на работу в Институт приборной автоматики, в котором проработал 10 лет, пройдя путь от младшего научного сотрудника до заведующего лабораторией. В 1964 г. Е.Г. Гольштейн перешел на работу в ЦЭМИ, где и трудится по настоящее время. В 1958 г. он защитил кандидатскую, в 1967 г. – докторскую диссертацию, в 1968 г. ему присвоено звание профессора, в 1999 г. – звание заслуженного деятеля науки РФ.

Первоначальные научные интересы Е.Г. Гольштейна были связаны с конструктивной теорией функций, где им получены интересные результаты, касающиеся прямых и обратных теорем теории наилучшего приближения. Затем (с конца 1950-х гг.) Евгений Григорьевич заинтересовался проблематикой математического программирования и быстро стал известным специалистом страны в области математического программирования и его применения в моделировании экономических процессов и механизмов.

Получили международное признание работы Е.Г. Гольштейна по теории и методам линейного программирования, теории двойственности и устойчивости в выпуклом программировании и его обобщениях, теории бесконечномерных экстремальных задач, а также работы по децентрализованным методам оптимизации и теории модифицированных функций Лагранжа. Им предложены эффективные методы недифференцируе-

мой оптимизации, на базе которых развиты оригинальные декомпозиционные подходы к решению оптимизационных задач большого размера. Эти подходы позволили, в частности, разработать новые алгоритмы решения многопродуктовых транспортных и производственно-транспортных задач. Предложенные Евгением Григорьевичем постановка и методы решения задач многокритериального дробно-линейного программирования послужили основой для разработки диалоговой программной системы многокритериальной оптимизации, ориентированной на экономические приложения. Особого упоминания заслуживают результаты Е.Г. Гольштейна, относящиеся к задачам выпуклого программирования в размытой постановке и маргинальным значениям в антагонистических играх.

В последнее время Е.Г. Гольштейном получен ряд интересных результатов для бескоалиционных игр со многими участниками, обладающих выпуклой структурой. Для игр из этого класса поиск точек равновесия, в отличие от общего случая, сводится к решению вариационных неравенств, порождаемых монотонными отображениями. К таким неравенствам можно применять эффективный численный метод, который также был предложен и обоснован юбилером.

Евгений Григорьевич имеет более 200 публикаций, среди них 12 книг по теории и методам оптимизации с приложением к экономико-математическому моделированию. Многие из этих книг опубликованы в США, Германии, Испании, Японии, Израиле и других странах. Среди них следует отметить такие монографии, как «Задачи и методы линейного программирования» (1961), «Linear Programming» (1965), «Новые направления в линейном программировании» (1966), «Теория двойственности в математическом программировании и ее применения» (1971), «Theory of Convex Programming» (1972), «Modified Lagrangians and Monotone Maps in Optimization» (1996). Некоторые из этих книг до сих пор переиздаются.

Евгений Григорьевич неоднократно выступал с научными докладами на международ-

ных конференциях и симпозиумах, был организатором и председателем оргкомитета многих всесоюзных школ-семинаров по оптимизации. Работы Е.Г. Гольштейна признаны значительными различными программами и фондами.

Более 40 лет Е.Г. Гольштейн руководит лабораторией ЦЭМИ, в которой сложился высококвалифицированный коллектив специалистов (кандидатов и докторов наук), имеющих высокий международный рейтинг в области математического программирования. За эти годы лаборатория меняла свое название, но всегда оставалась на высоком научном уровне.

Евгений Григорьевич внес значительный вклад в развитие экономико-математического образования: с 1967 по 1982 г. он являлся профессором Московского института народного хозяйства им. Г.В. Плеханова, а с 1987 г. по настоящее время – профессором экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. Им подготовлены и прочитаны курсы по линейному и нелинейному программированию, исследованию операций, количественным методам в экономике и теории игр. Его лекции неизменно вызывают живой интерес слушателей. По книгам профессора Гольштейна изучало математическое программирование несколько поколений студентов и аспирантов, под его руководством защищено более 20 кандидатских диссертаций.

Е.Г. Гольштейн – активный член редколлегии журнала «Экономика и математические методы». Он является членом Ученого совета ЦЭМИ РАН и заместителем председателя Совета по защите докторских диссертаций, а также членом ряда комиссий института. Евгений Григорьевич пользуется большим уважением и имеет высокий международный научный авторитет.

Требовательный руководитель, компетентный и принципиальный коллега, внимательный, отзывчивый и доброжелательный человек Е.Г. Гольштейн пользуется заслуженным авторитетом и уважением в институте.

Редколлегия нашего журнала, друзья и коллеги Е.Г. Гольштейна желают ему на долгие годы крепкого здоровья, неиссякаемой творческой активности и счастья в личной жизни.

ВЛАДИМИРУ ИВАНОВИЧУ МАЕВСКОМУ – 70 ЛЕТ

Исполнилось 70 лет руководителю Центра эволюционной экономики Института экономики РАН, академику РАН, д.э.н., профессору кафедры институциональной экономики Государственного университета управления Владимиру Ивановичу Маевскому.

Маевский В.И. родился 1 июня 1941 г. В 1963 г. окончил Московский институт народного хозяйства им. Г.В. Плеханова по специальности «Планирование народного хозяйства с применением ЭВТ». В 1967 г. он защитил кандидатскую, а в 1984 г. – докторскую диссертацию. С 1995 г. по настоящее время он возглавляет Центр эволюционной экономики Института экономики РАН.

Владимир Иванович является специалистом в новой области фундаментальной экономической науки – эволюционной экономике, кроме того, активно занимается вопросами российской макроэкономической политики в условиях построения рыночной экономики.

Наиболее значительные научные результаты Маевского В.И. получены в области теории воспроизводства, эволюционной макроэкономике и теории экономических изменений. Эволюционные разработки Маевского В.И. в практическом аспекте интересны тем, что позволяют обосновать позитивную роль таких явлений, как умеренная инфляция, умеренный бюджетный дефицит и т.д. в условиях нарастающей инновационной активности.

В 1997 г. В.И. Маевский избран членом-корреспондентом, а в 2000 г. – академиком Российской академии наук.

Он автор более 100 научных работ, часть из которых издана за рубежом. Из многочисленных его публикаций следует выделить монографии: «Межотраслевые пропорции общественного производства» (1986) и «Введение в эволюционную макроэкономику» (1997); ста-

ть «Эволюционная теория и неравновесные процессы» (1999), «Эволюционная теория и технологический прогресс» (2001), «Экономические изменения и фундаментальная теория» (2005).

Маевский В.И. внес крупный вклад в становление российской школы эволюционной экономической теории. За последние 10 лет он организовал в городе Пущино шесть международных симпозиумов с участием крупнейших российских и западных ученых-эволюционистов, организовал публикацию ряда ключевых работ по эволюционной тематике, совместно со своими коллегами ведет постоянный научный семинар по институционально-эволюционной теории. Маевский В.И. – член редколлегии журнала «Вопросы экономики», *Journal of Evolutionary Economics* (журнал Международного общества Шумпетера) и других.

Маевский В.И. активно участвует в дискуссиях по вопросам рыночных преобразований в России. Он выступает в печати, на парламентских слушаниях, на заседаниях Секции экономики ООН, на различных конференциях и симпозиумах.

Владимир Иванович является членом президиума Международного фонда Н.Д. Кондратьева, профессором Государственного университета управления, Российского нового университета и Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова, активно участвуя в подготовке высококвалифицированных специалистов и научных работников.

Редакционный совет и редколлегия журнала сердечно поздравляют Владимира Ивановича Маевского со славным юбилеем. Желают ему здоровья, долгих лет жизни и успехов в научной и педагогической деятельности.

АЛЕКСАНДРУ АДОЛЬФОВИЧУ ФРЕНКЕЛЮ – 75 ЛЕТ

Александр Адольфович Френкель родился 8 июня 1936 г. в г. Москве. После окончания московской мужской средней школы № 110 одной из лучших школ страны, он поступил в Московский государственный экономический институт (МГЭИ), который окончил в 1959 г. Получив экономическое образование, он всю свою жизнь посвятил научной деятельности в области статистики. В 1961 г. он поступил в аспирантуру МИНХ им. Г.В. Плеханова на кафедру статистики, избрав темой диссертационного исследования, по предложению выдающегося советского статистика Н.К. Дружинина, статистическое исследование производительности труда. Этой темой А.А. Френкель успешно занимается более 50 лет, решив большое количество новых неизученных статистических и экономических проблем. Учеба в аспирантуре счастливо совпала с началом нового направления в развитии советской экономики – применения экономико-математических методов.

В эти годы под руководством А.А. Френкеля была организована в ВЦ ЦСУ РСФСР, куда он перешел из МИНХ им. Г.В. Плеханова, группа по изучению и применению математико-статистических методов в экономике. Изучались новейшие для того времени методы математической статистики, такие как: кластерный анализ, факторный анализ, метод главных компонент, гребневая регрессия, метод складного ножа (Джекнайф), экспертные оценки. Разрабатывались методики практического применения освоенных методов для целей анализа и прогноза. Создавались новые алгоритмы математической статистики и разрабатывались программы для ЭВМ. ВЦ ЦСУ РСФСР был единственным в стране хозрасчетным центром, где решались практические задачи во многих областях народного хозяйства с помощью статистических методов.

В 1966 г. А.А. Френкелем была защищена кандидатская диссертация на тему: «Многофакторные корреляционные модели производительности труда», которая одновременно вышла в качестве монографии в издательстве «Экономика». Через два года там же выходит уже новая монография А.А. Френкеля «Математический анализ производительности труда». Эта книга имела счастливую судьбу. В 1970 г. по специальному решению ЦК СЕПГ она была переведена в ГДР для использования при выявлении резервов роста производительности труда в промышленности. На Кубе ее использовали для разработки методики реорганизации сахарной промышленности. Следует отметить, что она до сих пор вызывает интерес у многих специалистов.

В эти же годы А.А. Френкель становится активным автором журнала «Экономико-математические методы». В одной из его первых статей (1965) был заложен принципиально новый подход к построению многофакторных регрессионных моделей – многошаговый регрессионный анализ. Основой моделирования стало построение уравнения регрессии по всем отобраным независимым переменным, после чего производился последовательный отсев незначимых переменных. Этот подход стал основополагающим во всех последующих математико-статистических исследованиях российских статистиков.

А.А. Френкель, как настоящий ученый, еще в 1960-е гг. понял, что ни одно серьезное исследование не может обходиться без прогнозирования (что было при плановой социалистической экономике революционным подходом). И поэтому методы прогнозирования, в том числе и мало известных начали применяться в практической деятельности ВЦ ЦСУ РСФСР. Первая же опубликованная им серьезная работа по использованию авторегрессионных моделей для прогнозирования экономических временных рядов в 1967 г. была переведена в США.

В 1972 г. А.А. Френкель опубликовал первую в стране книгу, посвященную анализу и прогнозу временных рядов «Математические методы анализа динамики и прогнозирования

производительности труда». Эта книга особенно широко используется в исследованиях специалистами, занимающимися вопросами прикладной статистики, прогнозирования и эконометрики. Ссылки на нее присутствуют в изданиях, вышедших даже в 2010 г.

В 1978 г. А.А. Френкелем была защищена докторская диссертация на тему «Методологические проблемы статистического исследования производительности труда в промышленности». По этой теме автором было издано восемь монографий и более сотни других публикаций. Несколько статей вышли за рубежом: в США, Польше, Венгрии, Италии.

В 70–80-е гг. А.А. Френкель был одним из научных редакторов томов «Ученых записок по статистике». Более 40 лет А.А. Френкель постоянный автор журнала «Вопросы статистики» (до 1994 г. выходил под названием «Вестник статистики»).

В 1980-е гг. А.А. Френкель публикует в издательстве «Экономика» две свои наиболее важные работы: «Производительность труда: проблемы моделирования роста» (1984) и «Прогнозирование производительности труда: методы и модели» (1989). В этих книгах представлены авторские методики измерения, анализа и прогнозирования производительности труда, хорошо зарекомендовавшие себя на практике. Эти книги и в настоящее время не потеряли своей актуальности.

В 1993–1994 гг. А.А. Френкель вместе с соавторами из Госкомстата России еженедельно публиковал в газете «Деловой мир» обзор состояния российской экономики. Эти систематические публикации давали возможность отечественным и зарубежным аналитикам следить за развитием российской экономики. С 1992 г. дважды в год А.А. Френкель разрабатывает и публикует в СМИ прогноз развития экономики России на последующие годы, который является альтернативным правительственному. Прогнозы А.А. Френкеля, как отмечалось в ряде СМИ, являются более точными.

Последние 16 лет А.А. Френкель работает в Институте экономики РАН, занимаясь анализом и прогнозированием экономи-

ческих процессов на макро и микроуровне. А.А.Френкель, как известный экономист, часто дает комментарии по злободневным экономическим вопросам. Из книг, выпущенных им вместе с коллегами за последнее десятилетие, наибольший интерес представляет первая книга по исследованию инфляции в постсоветской России: «Инфляционные процессы в России (1992–1999 гг.): тенденции, факторы» (М.: Финстатинформ, 2001). Он регулярно публикуется в центральных экономических журналах страны: «Вопросы экономики», «Мировая экономика и международные отношения», «Экономическая наука современной России», «Экономист», «Проблемы теории и практики управления», «Вопросы статистики» и др.

Опубликованные работы А.А. Френкеля по математико-статистическому исследованию экономики, анализу экономических временных рядов и прогнозированию экономического развития всегда пользовались повышенным интересом со стороны экономистов различного профиля, специалистов по прикладной статистике и эконометрике. В 2007 г. издательство «Экономика» выпустило второе издание монографии «Прогнозирование производительности труда: методы и модели». Книга вышла без каких-либо существенных изменений по сравнению с изданием 1989 г.

Уже более 30 лет А.А.Френкель передает свои обширные знания студентам МЭСИ. Являясь профессором кафедры математической статистики и эконометрики, он также ведет научно-педагогическую работу с дипломниками и аспирантами.

Многие работы А.А. Френкеля отличаются оригинальной постановкой задач, для решения которых предлагаются наиболее эффективные пути и методики решения возникающих проблем. Всего им опубликовано более 800 работ.

Поздравляя Александра Адольфовича Френкеля со славным юбилеем – 75-летием со дня рождения, редколлегия журнала «Экономическая наука современной России» желает ему доброго здоровья, новых творческих успехов и многих человеческих радостей.

*ПАМЯТИ
НАШИХ
КОЛЛЕГ* ЛЕОНИД ИВАНОВИЧ АБАЛКИН

2 мая накануне своего 81-летия скончался виднейший представитель российской школы экономической мысли, действительный член Российской академии наук Леонид Иванович Абалкин.

Беззаветное служение научной истине и Отечеству – суть жизненной позиции академика Л.И. Абалкина.

Научно-педагогическая деятельность Леонида Ивановича началась в г. Гусев Калининградской области, где он, выпускник Московского государственного экономического института (ныне Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова), преподавал финансы, статистику и политэкономии в Калининградском сельскохозяйственном техникуме. Здесь он выбрал себе судьбу ученого и главный жизненный интерес – политическую экономию.

Поступив в 1958 г. в аспирантуру Московского государственного экономического института, Леонид Иванович прошел все ступени педагогической работы – от ассистента кафедры политической экономии до ее заведующего, блестяще защитив кандидатскую (1962) и докторскую (1970) диссертации.

В 1976 г. Леонид Иванович переходит на работу в Академию общественных наук при ЦК КПСС (впоследствии Российская академия государственной службы при Президенте Российской Федерации), где также возглавляет кафедру политической экономии. Его научные заслуги высоко оцениваются академическим научным сообществом, которое избирает его (1984) членом-корреспондентом РАН.

В 1986 г. Л.И. Абалкин стал директором Института экономики АН СССР (впоследствии Институт экономики РАН), где и проработал до конца жизни, четырежды избираясь на этот пост, а с 2005 г. перейдя на должность научного руководителя института. В 1987 г. Л.И. Абалкин избран действительным членом

(академиком) Академии наук СССР (ныне Российской академии наук).

Работы Л.И. Абалкина в области методологии экономической науки, экономической политики явились существенным вкладом в отечественную и мировую экономическую науку, снискали признание в мировом научном сообществе. Труды Л.И. Абалкина издавались на английском, французском, немецком, испанском, чешском, словацком, венгерском, китайском, японском, вьетнамском и других языках. С его именем связано появление новых перспективных направлений экономической науки, восстановление традиций российской школы экономической мысли. Его деятельность на посту главного редактора журнала «Вопросы экономики» сделала журнал наиболее авторитетным российским периодическим экономическим изданием.

Леонид Иванович никогда не был кабинетным ученым. Будучи изначально убежденным в необходимости опоры на механизмы рынка как обязательного условия экономического успеха страны, он не только активно пропагандировал эти идеи, в том числе и в качестве вице-президента Вольного экономического общества России, но и практически участвовал в возглавляемой председателем Совета Министров СССР А.Н. Косыгиным работе по экономическому реформированию.

С июля 1989 г. по январь 1991 г., оставаясь директором Института экономики, Леонид Иванович работает заместителем председателя Совета Министров СССР – председателем Государственной комиссии по экономической реформе. На этом посту он делает все, чтобы в стране реализовались принципы радикальной экономической реформы, направленной на становление социально ориентированной рыночной экономики. По его инициативе и при непосредственном участии принимаются законы «Об индивидуальной трудовой деятельности», «О кооперации», «О банковской деятельности», создаются первые акционерные общества и корпорации – «КАМАЗ», «Газпром», «Норильский никель», первые коммерческие негосударственные банки.

Научная, государственная и общественная деятельность Леонида Ивановича Абалкина отмечена правительственными наградами – орденами «Дружбы народов», «За заслуги перед Отечеством» IV степени, «Знак почета», медалями «За доблестный труд» и «Ветеран труда», вьетнамской медалью «Дружба», а также общественными наградами – орденами «Слава России», «Петра Великого» I степени, «За усердие во благо Отечества» III степени, медалью имени С.И. Вавилова, именной медалью «За вклад в развитие предпринимательства», Большой золотой медалью ВЭО России, именной медалью «2000 выдающихся людей XX столетия» (Кембридж).

Смерть Леонида Ивановича – невосполнимая потеря для его близких, друзей, коллег и всего российского экономического сообщества. Память о нем как о ярком примере верности выбранным идеалам, нравственном ориентире для следующих поколений российских ученых сохранится в сердцах его друзей и коллег.

АЛЕКСЕЙ ЮРЬЕВИЧ ШЕВЯКОВ

8 июня 2011 г. на 67-м году жизни скончался директор Института социально-экономических проблем народонаселения РАН, член редакционного совета нашего журнала, доктор экономических наук, профессор Алексей Юрьевич Шевяков.

Алексей Юрьевич Шевяков был известным специалистом в области анализа в моделировании социально-экономических процессов, им опубликовано более 200 научных работ, из них 11 монографий.

В конце 60-х – начале 70-х гг. А.Ю. Шевяков становится одним из основоположников нового научного направления экономико-математических методов и моделирования. Его публикации закладывали теоретические основы использования математических моделей в сфере планирования НИОКР, а идеи, изложенные в них, нашли применение не только в Советском Союзе, но и странах-участницах Совета экономической взаимопомощи.

Период с 1976 по 1981 г. Алексей Юрьевич посвятил выполнению НИР в области анализа и прогнозирования расстановки политических сил в конгрессе США. В ходе выполнения этих НИР им был разработан комплекс методов и моделей, на основе которых были подготовлены представительные научные отчеты и аналитические записки. В 1980-е гг. он начал – практически первым в стране – исследования по комплексному применению экономико-математического моделирования в социальной сфере. В этой области экономической науки А.Ю. Шевякову удалось создать научную школу, которая развивала новое научное направление: прогнозирование доходов и потребления населения на интегральном и дифференцированном уровнях на основе сочетания балансово-оптимизационного подхода, балансовых методов и моделей экономического поведения. Проведенные им фундаментальные исследования в области разработки корректных методов анализа ста-

тистических данных в экономических исследованиях, обеспечивающих согласованность и сбалансированность всей совокупности статистических показателей, существенно повысили точность и эффективность работы с данными экономической и социальной статистики.

С начала 90-х гг. и до своей безвременной кончины основным направлением его работ были методологические проблемы измерения экономического неравенства. Полученные им оригинальные научные результаты, позволили по-новому взглянуть на проблему, оценить взаимосвязи неравенства и бедности с экономическим ростом и демографической динамикой. Новые теоретические концепции, которые были предложены Алексеем Юрьевичем, дали возможность объяснить зависимости между экономическим неравенством, продуктивностью экономики и экономическим ростом, понять причины неудач многочисленных исследователей разных стран в оценке таких зависимостей на основе международных сопоставлений. Количественная оценка эффектов взаимодействия социальных и экономических факторов, а также построение эконометрических моделей являются важным и принципиально новым результатом в методологии анализа влияния неравенства на экономическую и демографическую динамику.

В числе последних работ А.Ю. Шевякова необходимо отметить разработанный под его руководством модельный стенд для оценки эффективности и последствий тех или иных решений в области политики регулирования доходов различных групп населения и реформирования распределительных механизмов. Теоретические и прикладные результаты последних работ А.Ю. Шевякова позволяют по новому подойти к исследованию основных направлений и ориентиров государственной политики в области распределительных отношений и перераспределения доходов населения.

Выполненные под руководством Шевякова А.Ю. работы неоднократно получали высокую оценку со стороны Отделения общественных наук РАН, Совета безопасности РФ, Росстата России, Министерства экономиче-

ского развития РФ, Комитетов Государственной Думы РФ и Совета Федерации Федерального Собрания РФ. Результаты исследований неоднократно докладывались и получали положительную оценку на целом ряде российских и международных симпозиумов, конференций и совещаний и были использованы в подготовке аналитических и статистических материалов в директивные органы.

А.Ю. Шевяков являлся членом экспертного Совета ВАК Минобрнауки РФ, членом Научно-экспертного совета при Председателе Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации, членом Научного совета при Совете Безопасности РФ, членом Научного совета Национального института развития, членом редакционной коллегии статистического сборника «Социальное положение и уровень жизни населения России» (Росстат), членом редакционного совета журналов «Экономическая наука современной России» и «Народонаселение», членом Национального инвестиционного совета, членом редколлегии научно-информационного журнала «Вопросы статистики» (Росстат), членом комиссии Федеральной службы государственной статистики по подготовке Всероссийской переписи населения 2010 года, членом Консультативного совета по реализации демографической политики при Комитете Государственной Думы РФ, членом Ученого совета Института социально-экономических проблем народонаселения РАН, членом Международного статистического института, членом редакционного совета нашего журнала.

Шевяков А.Ю. активно участвовал в деле подготовки научных кадров высшей квалификации, под его руководством защищено более 10 кандидатских и 3 докторские диссертации.

Алексей Юрьевич был сильным и ярким человеком, талантливым организатором, признанным лидером научного коллектива. Добрая память о нем навсегда сохранится в сердцах всех знавших его.

Редакционный совет и редакционная коллегия журнала приносят свои искренние соболезнования родным, близким и коллегам Алексея Юрьевича Шевякова.