

	Название статьи	Страницы	Цит.
<input type="checkbox"/>	<b>МИССИЯ АКАДЕМИЧЕСКОГО ЖУРНАЛА: МЕЖДУ ФУНДАМЕНТАЛЬНОСТЬЮ И АКТУАЛЬНОСТЬЮ</b> Клейнер Г.Б.	7-10	0
<b>АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ</b>			
<input type="checkbox"/>	<b>ТЕОРЕТИКОМЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ</b> Ерзнкян Б.А.	11-30	2
<input type="checkbox"/>	<b>ВЫБОР ТЕХНОЛОГИЙ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В РЕСУРСОЗАВИСИМОЙ ЭКОНОМИКЕ</b> Матвеевко В.Д.	30-48	3
<input type="checkbox"/>	<b>РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В МОДЕРНИЗАЦИИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ ЭКОНОМИК</b> Запатрина И.В.	49-61	3
<b>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПРАКТИКА</b>			
<input type="checkbox"/>	<b>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПРАКТИКА К ВОПРОСУ ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ УРОВНЯ ЕСТЕСТВЕННОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ</b> Винокуров Е.Ф.	62-72	2
<input type="checkbox"/>	<b>РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА</b> Тореев В.Б.	72-87	0
<input type="checkbox"/>	<b>ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПЛАТФОРМЫ В МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПРИОРИТЕТАМИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ</b> Оболенская Л.В.	87-106	4
<b>В ОТДЕЛЕНИИ ОБЩЕСТВЕННЫХ НАУК И СЕКЦИИ ЭКОНОМИКИ РАН</b>			
<input type="checkbox"/>	<b>ОБЩЕЕ СОБРАНИЕ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК</b>	107-108	0
<b>ХРОНИКА НАУЧНОЙ ЖИЗНИ</b>			
<input type="checkbox"/>	<b>УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ СЕКТОРЕ РОССИИ И СНГ: КОНФЕРЕНЦИЯ В ПРАГЕ</b> Верещагин В.В., Качалов Р.М.	109-114	0
<input type="checkbox"/>	<b>НАУЧНЫЙ СЕМИНАР «МЕТОДОЛОГИЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ»</b> Рыбачук М.А.	114-115	0
<b>КНИЖНАЯ ПОЛКА</b>			
<input type="checkbox"/>	<b>РАЗВИТИЕ МЕЗОЭКОНОМИКИ - ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОДЪЕМА</b> Шинкаренко П.В.	116-124	0
<input type="checkbox"/>	<b>МЕНТАЛЬНОСТЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ (О КНИГЕ Л.П. ЕВСТИГНЕЕВОЙ И Р.Н. ЕВСТИГНЕЕВА «НОВЫЕ ГРАНИ МЕНТАЛЬНОСТИ: СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД»)</b> Бауэр В.П.	125-136	1
<b>ЮБИЛЕИ</b>			
<input type="checkbox"/>	<b>К 75-ЛЕТИЮ АКАДЕМИКА ВАЛЕРИЯ ЛЕОНИДОВИЧА МАКАРОВА</b>	137-142	0
<input type="checkbox"/>	<b>ЭЛЬМАРУ ИЛЬИЧУ ПОЗАМАНТИРУ - 80 ЛЕТ!</b>	143	0
<input type="checkbox"/>	<b>ВИКТОРУ ДАНИЛОВИЧУ БЕЛКИНУ - 85 ЛЕТ!</b>	144-145	0

---

## МИССИЯ АКАДЕМИЧЕСКОГО ЖУРНАЛА: МЕЖДУ ФУНДАМЕНТАЛЬНОСТЬЮ И АКТУАЛЬНОСТЬЮ<sup>1</sup>

Г.Б. Клейнер

Журнал «Экономическая наука современной России» создан в 1998 г. академиком Д.С. Львовым, в то время – академиком-секретарем Отделения экономики РАН. Идея создания журнала связывалась Дмитрием Семеновичем с миссией Отделения экономики – своего рода фундаментом пирамидального здания отечественной экономической науки. На страницах журнала хотелось видеть все новое, свежее, интересное, что рождалось в трудах экономистов-исследователей и практиков на всей территории нашей страны, а может быть, и за ее пределами. Оглядываясь назад, сейчас можно сказать, что в значительной степени это удалось.

Создавая академический журнал широкого, точнее сказать, *полного* профиля по экономике, мы сознательно уходили от ограничений по предметной проблемной или инструментальной сферам. Экономика как наука едина, поскольку един, хотя и многообразен, изучаемый ею мир, и основная задача журнала – объединять исследования и исследователей в области экономики, к какой бы научной

школе или организации они ни принадлежали. Как же можно при такой тематической широте сформулировать миссию академического журнала?

По нашему мнению, эта миссия формулируется и определяет положение журнала в иных координатах. Прежде всего, в координатах, характеризующих реализацию в журнале миссии Российской академии наук, а точнее, – с миссией российской экономической науки в целом. Какова эта миссия?

Наука принадлежит к сфере, которую принято называть *экономикой знаний*, или экономикой, основанной на знаниях. Знания при этом – не просто верные (или не совсем) утверждения, а сведения, а) носящие обобщающий и закономерный характер, б) прошедшие институциональный процесс общественной верификации, в) структурированные и г) вписанные в систему уже имеющихся знаний. Эта, как мы видим, многоэтапная процедура и реализуется наукой. Научные журналы призваны активно участвовать в этом процессе на всех его стадиях. В существующей сейчас в России институциональной структуре основным институтом, который может выполнять эти функции, является Российская академия наук. Здесь накоплен колоссальный опыт научных исследований, здесь идут процессы осмысления, проверки и корректировки (при необходимости) результатов исследований, их публикации и т.д. По сути дела, РАН – это гигантская база знаний, процессор знаний и носитель множества общественных институтов, необходимых для получения, проверки, хранения и публикации знаний.

Эта первая и основная миссия Академии наук естественным образом проецируется на деятельность академических журналов. На их страницах должны найти место прежде всего фундаментальные знания как результат фундаментальных исследований, а сам факт публикации должен быть шагом на пути от информации как исходного сырья для науки до знаний как ее конечного общественно признанного результата. Таким образом, публикация фундаментальных научных резуль-

---

© Клейнер Г.Б., 2012 г.

<sup>1</sup> Статья подготовлена по материалам доклада на Конференции «Научный журнал как экономический институт», проведенной Новой экономической ассоциацией в декабре 2011 г.; впервые напечатана в «Журнале НЭА» (2011. № 12). Публикуется с любезного согласия редколлегии «Журнала Новой экономической ассоциации»

татов – основная составляющая миссии академического журнала.

Выполнение этой миссии требует огромных усилий как со стороны редакционного коллектива, так и со стороны корпуса рецензентов. Труд рецензентов является поистине подвижническим. Он практически не оплачивается (так же, как и труд авторов; однако авторы получают определенное моральное вознаграждение самим фактом публикации или, по крайней мере, пользой от обсуждения их работы на страницах рецензии), их фамилии не обнародуются, их терпение в диалогах с авторами подвергается испытанию. Требования же к их объективности, добросовестности и порядочности превосходят то, что может сочетать в себе один человек. Рецензенты – это безвестные труженики науки! Между тем именно от них зависит состояние научной периодики, а следовательно, и науки.

Вторая сторона миссии академического журнала связана с развитием человеческого потенциала российской науки. Журнал должен сочетать демократичность и элитарность. В последнее время в нашем журнале география экономической науки расширилась. Мы публикуем работы авторов со всех концов России. Баланс между демократичностью и элитарностью как раз и позволяет сохранить рецензентский корпус.

Еще одна оппозиция определяет соотношение между фундаментальностью и актуальностью. Для московского академического журнала оно в значительной мере коррелирует с соотношением между элитарностью и демократичностью. Мы стараемся обеспечить этот баланс за счет наполнения рубрик журнала. В каждом номере у нас есть несколько статей в двух основных рубриках: «Актуальные проблемы экономической теории» и «Экономическая политика и хозяйственная практика». В принципе более логичным было бы учреждение не двух, а четырех основных рубрик, отражающих, соответственно, процессы экономической гносеологии (получения знания, развитие теории), телеологии (формирования желательных моделей экономики), праксеоло-

гии (описания действий, направленных на достижение желаемого результата) и онтологии (изменения реальности). Однако поскольку в большинстве статей рассматривается не один, а несколько из указанных аспектов экономики, научные статьи по тематике журнала сгруппированы в два вышеуказанных основных радела. Вместе с тем более логичной была бы структура, в которой представлен каждый из четырех аспектов экономики: теоретический (гносеология), целевой (телеология), управленческий (праксеология) и фактический (онтология). Это стимулировало бы самих авторов к более глубокому осознанию и более четкой характеристике полученных результатов. Эта задача имеет тем большее значение, чем меньше в науке остается представителей классических научных школ, где классификации результатов и гипотез уделялось соответствующее внимание. К сожалению, неумение осмыслить и описать свое место в научном процессе весьма характерно для многих молодых (а иногда и не очень) современных исследователей.

Третья грань миссии Академии наук и, соответственно, академического журнала состоит в обеспечении *связности* научного пространства и *преемственности* научного процесса. Фрагментация этого пространства превращает его в совокупность островков научной мысли, где в виде анклавов развиваются отдельные дисциплины или выполняются отдельные исследования. Для преодоления этого явления мы требуем в публикуемых в журнале «Экономическая наука современной России» статьях наличие достаточно представительного списка литературы, формирующего «окрестность» данной публикации в научном пространстве. Это дает возможность воспринимать это пространство не как множество отдельных точек, а как совокупность *многообразий* (в математическом смысле слова) – образований, каждая точка которых имеет окрестность, топологически эквивалентную конечномерному шару. Конечно, необходимо соблюдать меру, и в статьях обзорного жанра количество ссылок не должно

выходить за разумные пределы (как правило, не более трех десятков). Выполнение подобных требований к списку литературы в других журналах могло бы способствовать более здоровому отношению к проблеме цитируемости. Вряд ли индекс цитируемости может стать критерием ценности статьи, однако в некоторых случаях он может быть полезен автору статей для решения вопросов о целесообразности изменения характера своих публикаций (делать их более доступными по месту публикации, стилю изложения и т.п.). Индекс цитируемости может также рассматриваться как мера расстояния публикаций данного автора от основного потока публикаций в данной дисциплине.

На академических журналах лежит также некая эталонобразующая функция. Научные публикации в таких журналах должны по структуре, ясности изложения, четкости мысли служить своеобразным образцом для авторов и издателей. Вот пример рекомендаций, адресуемых нашей редакцией авторам журнала «Экономическая наука современной России». По нашему мнению, любая научная статья состоит из трех относительно самостоятельных, но взаимосвязанных компонент: названия, тела статьи и списка литературы. Выдвигаются следующие требования к названию: а) оно не должно быть слишком длинным; б) не должно содержать авторских или редкоупотребляемых и непонятных терминов и словосочетаний; в) должно максимально полно характеризовать содержание статьи. Иными словами, зазор между названием и содержанием статьи должен быть минимальным. Если автор предлагает название, существенно более широкое, чем содержание статьи, он перекрывает путь другим авторам; если название слишком узкое, оно недостаточно информативно. Название, таким образом, должно тесно коррелировать с содержанием и со списком литературы. Образно говоря, название подбирается к содержанию по принципу «размер в размер», в то время как список литературы по отношению к содержанию должен быть «на размер больше». Соблюдение

этих требований обеспечивает понятность работы как при беглом ознакомлении, так и при детальном изучении.

Важной гранью миссии науки является обеспечение непрерывности и целенаправленности исследовательского процесса. Как и в любом другом производственном процессе, некоторые его результаты могут быть признаны непригодными к употреблению, т.е. оказаться ошибочными. Процесс движения науки – это во многом процесс исправления ошибок. На мой взгляд, в каждом академическом журнале должен быть раздел «Erratum», т.е. исправление ошибок и неточностей. Здесь должны публиковаться сведения о замеченных ошибках, опровержения, уточнения и т.д. Отметим в связи с этим: если допустить в стране «исследовательскую паузу», приостановить финансирование и поощрение развития науки на некоторый «восстановительный» период, то остановится процесс корректировки знаний, не менее важный, чем процессы их создания и накопления.

В рамках этой же составляющей миссии академического журнала находится еще одна необходимая для развития науки функция – функция публичной оценки и обобщения полученных результатов. Опубликованные в журналах статьи являются сами по себе бесценным ресурсом для производства новых знаний. Прогрессивное развитие не может идти без независимой, объективной и компетентной оценки. Наилучшее место для организации такой работы – редакции академических журналов, а наилучшее место для их обнародования – страницы этих журналов. В идеале в каждом таком журнале должен быть штатный или внештатный *обозреватель* – ученый, берущий на себя нелегкий труд изучения, сопоставления и оценки публикаций данного научного направления. Иными словами, каждая научная дисциплина должна быть дополнена соответствующей *метадисциплиной*, задачей которой является изучение и оценка хода развития данной дисциплины. Подобно тому, как профессиональная литературная критика необходима для нормального

*АКТУАЛЬНЫЕ  
ПРОБЛЕМЫ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
ТЕОРИИ*

---

развития литературы, профессиональная научная критика необходима для развития каждой отрасли науки. Нашей науке необходима метанаука, включающая научную критику, а библиотека наших научных журналов должна быть пополнена *метажурналами*, в которых отражался бы поток научных статей по каждой дисциплине. По экономике промышленности, в частности, такой журнал есть, он издается ВИНТИ РАН. Однако по ряду финансово-организационных причин его крайне полезная деятельность ограничена. Вопрос этот давно перезрел, необходимо резко повысить вложения в развитие реферативных изданий. Без них связность и преемственность научного пространства недостижима.

И последнее. Большинство академических журналов крайне нуждаются в поддержке со стороны государства. Ни у кого не вызывает сомнения в том, что труд членов редакционных коллегий и советов, редакторов, рецензентов и всех тех, кто обеспечивает выпуск академических журналов, является подвижническим, а не стяжательским. Им необходима поддержка.



---

# ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ<sup>1</sup>

*Б.А. Ерзнкян*

На основе беглого обзора история возникновения и развития институциональной экономики рассмотрены происходящие в ней теоретико-методологические сдвиги в форме новых явлений и тенденций и предложены некоторые выводы для институциональной практики.

*Ключевые слова:* институциональная экономика, теоретико-методологические сдвиги, явления, тенденции, институциональная практика.

## 1. ВВЕДЕНИЕ: ИЗМЕНЕНИЯ В РЕТРОСПЕКТИВЕ

Институциональная экономическая наука, возникновение которой можно отнести к XIX, а расцвет к XX в., традиционно фокусировала свое внимание на роли институтов. Причем различные авторы понимали и понимают их суть по-своему, определяя как области принятия экономическими агентами тех или иных решений, относящихся к их деятельности. В ходе развития институциональной экономической науки – по большому счету изначально разнонаправленной – и усложнения хозяйственной жизни на древе институционализма появлялись новые ответвления. Так, в

---

© Ерзнкян Б.А., 2012 г.

<sup>1</sup> Работа подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (грант № 11-06-00348).

начале своего пути основное внимание науки было приковано к институтам как совокупности правил и норм. Ключевые идеи были представлены Т. Вебленом, У. Митчеллом, Дж. Коммонсом.

Тот, ныне называемый «старым», институционализм в целом так и остался на периферии основной экономической мысли, сойдя ко времени начала Второй мировой войны практически на нет, чтобы в 1960–1970-е гг. возродиться вновь – теперь уже в качестве «нового» институционализма. Со временем, однако, пришло понимание того, что не все в этом «новом» – новое. Одни ученые, как, например, Дж. Ходжсон или последователи австрийской школы, стали продолжать линию «старых» институционалистов, хотя и в новых условиях. Другие пошли на сближение с неоклассикой, ставшей к этому времени в высшей степени формализованной наукой, занявшей благодаря возможности использования строгого математического аппарата доминирующее положение – во многом объясняемое, помимо чисто внутри-научных, политическими и идеологическими соображениями – в современной экономической науке. Это привело к возникновению неoinституционализма, в котором основное внимание сконцентрировалось на взаимодействии формальных и неформальных норм, видах экономических организаций, типах поведения экономических агентов, роли государства и рынка, правах собственности, трансакционных издержках. Наиболее яркими представителями данного направления являются Р. Коуз, Д. Норт, О. Уильямсон.

Такое деление несколько условно в том смысле, что не всегда можно однозначно разделить экономистов по их принадлежности к тому или иному институциональному направлению. Так, ряд экономистов неортодоксального направления, убежденные в том, что господство неолиберализма в современной экономике отбросило назад развитие целых регионов мира и что пора вспомнить, как устроен шумпетеровский капитализм повышающей отдачей в материальном иннова-

ционном секторе, объединились под знамена течения, известного под названием *другого кано́на* (см., напр.: (Райнерт, 2011)). Их идейным вдохновителем является не шотландец Адам Смит, а итальянец Антонио Серра, чья теория хозяйственного развития (1613) на основе синергетического отраслевого разделения труда и увеличивающейся отдачи продолжала считаться классической вплоть до конца XIX в.. Последователями А. Серра были американец Александр Гамильтон, немец Фридрих Лист, российский министр финансов С.Ю. Витте, австрийцы Йозеф Шумпетер и Карл Поланьи, швед Гуннар Мюрдаль, японец Канаме Акамацу, поляк Михал Калецкий и др.

Следует предостеречь от примитивного представления о развитии институциональной экономики как динамического колебательного процесса, где борьба мыслей разворачивается в спектре исключительно с двумя полюсами (Ерзнкян, Акинфеева, 2011, с. 98). Так, возможно и «божественное» – не суть важно, как именуется полюс: божеством, природой, высшим разумом или ноосферой, хотя возможно и то и другое – представление о месте и роли институтов в современном мире. Такого понимания институционального устройства мира экономики, где на вершине иерархии стоит ноосфера, практически не отличимая от божественного начала, а у подножия – предприятия, с присущими им органически морально-этическими и разумно-высшими установками, определяющими их целевые функции, придерживается А.А. Зарнадзе в своей теории целостности (Зарнадзе, 2011).

Говоря о «божественном», отметим, что религиозное мышление среди экономистов – даже если они не отдают себе в этом отчета – является довольно распространенным явлением. «Экономисты, – пишет Роберт Нельсон в предисловии к своей красноречиво названной книге *«Экономика как религия»*, – думают о себе как об ученых, но ... они скорее теологи. Самые близкие [их] предшественники ... не ученые, такие, как Альберт Эйнштейн или Исаак Ньютон, правильнее было бы сказать, что [экономисты являются] в действительно-

сти наследниками Фомы Аквинского и Мартина Лютера» (Nelson, 2001, p. XV).

Интересно, что выводы А.А. Зарнадзе и Р. Нельсона об ортодоксии и новой институциональной экономике, идущей по пути сближения с неоклассикой, похожи, во всяком случае, как нам представляется, в том, что касается дальнейшего развития экономической теории. «Экономисты не много бы потеряли, вернувшись в своих методах исследования к подходам старых исторической и институциональной школ. Они могут подумать, что в этом случае они потеряли бы свои научные достоинства, но было бы правильнее сказать, что они отказались бы от своего научного лицемерия» (Nelson, 2001, p. 229).

В определенном смысле срединное положение между различными полюсами занимают сторонники системного подхода к экономике и ее институциональной структуре. Именно стремление системного охвата явлений удерживает их вольного или невольного соблазна впасть в одну из крайностей, коими полна современная экономическая наука. Отечественные последователи системных институционально-экономических исследований группируются, в частности, в де-факто научной школе, возглавляемой/вдохновляемой чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнером, будь то в Центрально-экономическом институте Российской академии наук, Государственном университете управления или, скажем, Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации (см., например (Клейнер, 2004)).

Такова вкратце история возникновения и развития институциональной экономики. Ее подробное изложение применительно к современному этапу развития, дополненное текущими событиями в области эволюционной экономики, является предметом настоящей статьи. Точнее, целью работы является выявление новых явлений и обнаружение сложившихся или формирующихся тенденций в развитии современной институциональной экономической науки. При этом следует учесть, что грань между новыми явлениями,

наблюдаемыми в институциональной (эволюционной) экономике, и возможными тенденциями ее развития зыбкая, поскольку не все явления могут приобрести характер тенденций. Более того, не исключена возможность появления тенденции, которая – по субъективным либо объективным причинам – не была выявлена и (или) ее невозможно было предвидеть прежде (Ерзнкян, 2011а).

## 2. ИЗМЕНЕНИЯ-ЯВЛЕНИЯ

1. Появление неоднозначно интерпретируемых взглядов на природу различий между институциональной экономикой (и шире – ее различными ответвлениями, а также остальной гетеродоксией) и современным экономическим мейнстримом (ортодоксией, неоклассикой в своей традиционной основе или инерцией).

Так, к примеру, ознакомление с методологическими обоснованиями экономической науки Тони Лоусона, показывает, что проводимое им различие в гетеродоксальных подходах экономистов происходит не на глубинном, онтологическом уровне, а на сравнительно поверхностном уровне – уровне предположений – их простой заинтересованности в освещении тех или иных проблем (Lawson, 2005). Противоположной точки зрения придерживается Дж. Ходжсон, согласно которому, такое объяснение, во-первых, не является убедительными, а во-вторых, игнорирует специфическую онтологическую перспективу «вебленовского» направления институциональной и эволюционной экономики с акцентом на алгоритмах и системах правил (Hodgson, 2006).

Само представление об интерпретируемом объекте, представленное, как правило, в рамках различных научно-теоретических подходов, оказывается в сильной семантической зависимости от теоретико-методологической платформы научной области исследователя. Так, например, близкие, казалось, другу

к другу социэкономисты и представители экономической социологии используют при анализе экономических явлений, в том числе связанных с институциональной тематикой, различные подходы: первые разрабатывают подход, базирующийся на синтезе элементов экономической теории и социологии, в то время как вторые применяют исключительно социологические подходы. Другим примером могут служить политэкономические подходы к институтам: язык и, соответственно, видение мира представителей новой политэкономии существенно отличается от языка и видения представителей традиционной политэкономии. В этой связи небезынтересно отметить, что многие кафедры политэкономии в отечественных вузах перекавалифицировались в результате рыночно ориентированных реформ в кафедры экономической теории – и эта печать прошлого присутствует, где в большей, а где и в меньшей степени, до сих пор. Выражается это нередко в крене в сторону одного из направлений экономической мысли, невзирая на то, что современная экономическая наука вбирает в себя многие, иногда комплементарные, порой альтернативные, зачастую, конкурирующие, а то и противоречащие друг другу направления и ответвления. Та же современная институциональная экономика в ее неинституциональной версии гораздо ближе к неоклассике, чем к старому институционализму Веблена, Коммонса, Митчелла и др. (Ерзнкян, Акинфеева, 2011, с. 104–105).

2. Усиление размежевания экономистов, включая приверженцев институциональной теории, обусловленное не столько наличием внутренних (парадигмы, школы, течения) причин, сколько преобладанием в целом внешних по отношению к науке причин (идеология, политика). Следствием подмены логики собственно научного развития псевдонаучной заинтересованностью представителей цеха ученых в отстаивании/проталкивании тех или иных идей является усиление степени их собственной – вольной или невольной – ангажированности. Анализу причин и механизмов политизации экономической науки – «пятой



власти», по словам В.В. Клочкова и Б.А. Панина, – описанию ее предпосылок и возможных последствий, равно как моделированию системы финансирования экономической науки и выработке рекомендаций по ее совершенствованию, посвящена в числе прочих статья (Клочков, Панин, 2011).

2.1. *Вольная ангажированность*. Пример такой ангажированности, в особенности в российской действительности, являют собой многие из официально признанных [и наделенных] властью приверженцев доминирующей в экономическом магистральном течении неоклассической парадигмы, ставшей волею вольно ангажированного круга людей для российской экономики руководством к действию. Свою правоту они отстаивают не в открытых научных дискуссиях, а в основном путем замалчивания или высмеивания позиций своих оппонентов, базирующихся на иных, чем неоклассика аксиомах и предпосылках. И это происходит в то время, как «многочисленные аномальные факты опровергают ее фундаментальные аксиомы, включая предпосылки оптимального экономического поведения, ведущего к установлению рыночного равновесия». Но проблема (для науки, а для страны – беда) как раз и состоит в том, что «последнее в реальных экономических системах, находящихся в состоянии постоянных изменений, никогда не достигается», и это «ставит под сомнение адекватность классических положений экономической теории» современным социально-экономическим реалиям (Ерзнкян, 2009, с. 201).

Конкретизацией примера служит бурная и насквозь мифологизированная приватизационная деятельность Анатолия Чубайса, прикрытая вначале ссылками на экономическую теорию, якобы предвещающую появление множества эффективных собственников, а по прошествии времени признанная им же самим идеологическим маневром. На то были веские, как он представлял в интервью газете «Financial Times» (13 ноября 2004 г.), причины: «у “красных директоров” была огромная власть – политическая, административная,

финансовая... Нам нужно было от них избавляться, а у нас не было на это времени. Счет шел не на месяцы, а на дни». К тому же, «не было выбора между “честной” и “нечестной” приватизацией... Единственный выбор, который у нас был – либо бандитский капитализм, либо бандитский коммунизм». По такой логике получается, что из двух зол, коль скоро третьего (зла?) не дано, выбор был сделан в пользу наименьшего.

В качестве теоретического прикрытия для своих политических, идеологических действий реформаторы нередко приводили теорему Коуза, хотя она «не могла и не использовалась авторами программ приватизации в качестве единственного обоснования своих действий без дополнительного анализа и значительного числа уточнений» (Андрефф, 2003, с. 124). Оставляя в стороне настолько спорную состоятельность теоремы Коуза, включающей такие изъяны, что при попытке доказательства она с неизбежностью превращается «либо в тавтологию, либо в ложное высказывание» (Кутер, 2004, с. 61), укажем на методологический изъян, присущий многим сторонникам как ортодоксальной, так и институциональной экономики. Заключается он «в ошибочном толковании *возможности* эффективного перераспределения прав собственности как его *необходимости*, как феномена, который *непрерывно должен осуществляться*». Подмена понятий, отражающих *модальную сущность* теоремы, выражается в следующем: возможность частных агентов «*достичь эффективных результатов*» в своей деятельности при условии четкого определения законодателями прав собственности и контрактных обязательств и наблюдения органов юстиции за их соблюдением трактуется в духе «*достигнут результатов*», а затем и вовсе – «*достигли результатов*» (Ерзнкян, 2005, с. 2–3). Это видно из иной формулировки теоремы Коуза: «Правительства, нацеленные на создание рыночной экономики, должны, прежде всего, сформировать эффективную юридическую систему, с помощью которой четко определяются права собствен-

ности, легко защищаемые и обмениваемые. Даже если правительство ошибется в первоначальном распределении прав собственности, согласно теореме Коуза, частные агенты исправят эту ошибку в процессе свободных обменов, заключая соответствующие частные контракты» (Rapaczynski, 1996, p. 89).

Подобного рода случаи подмены экономических предпосылок ради достижения политических целей нобелевский лауреат 1974 г. Гуннар Мюрдаль назвал *оппортунистическим невежеством*. Отдельный вопрос, добавим, характер – намеренный или непредумышленный – проявления такого невежества. Пример двойственного, обусловленного ситуацией, подхода: предпосылка возрастающей отдачи как способа увеличения богатства усиленно использовалась политиками для склонения избирателей в сторону ЕЭС (доклад Чеккини, 1986 г.), в то время как для налаживания торговли с Африкой более подходящей для них оказалась теория Риккардо, отрицающая существование возрастающей отдачи (Райнерт, 2011, с. 70).

### 2.2. *Невольная ангажированность.*

Пример: Егор Гайдар, судя по всему, искренне верил (или, точнее, с какого-то момента поверил) в непогрешимость неоклассических постулатов и существование незыблемых экономических законов, опираясь на которые предпринял попытку построения (азбучной) рыночной экономики (для живущей не по азбуке страны). Завороженный, по всей вероятности, безупречной внутренней логикой стандартной экономической науки, он не учел, что «парадигме, – как писал Томас Кун, – не хватает понятийных инструментов для объяснения социально значимых проблем», не говоря уж об их решении.

2.3. *Вынужденная (volens nolens) ангажированность.* В примерах такой, своего рода добровольно-принудительной, ангажированности есть как субъективная, так и объективная составляющая. Так, необходимость иметь публикации в журналах из перечня ВАК заставляет заинтересованных в этом лиц соответствовать их требованиям; но это пал-

ка о двух концах, и это характерно не только для нашей страны; собственно говоря, такая практика является не более чем заимствованием. Bruno Frey (2009) так описывает ее: с одной стороны, ученые вовлечены в обязательную деятельность, связанную с преподаванием, руководством диссертантами, информированием и консультированием публики, участием в деятельности университетской администрации, с другой им непременно следует публиковать свои труды в соответствии со стандартным принципом «публикуйся или погибни». Оба вида деятельности затратные, отнимающие много времени и сопряженные со значительными психологическими нагрузками и переживаниями. Многие западные университеты предъявляют строгие требования к претендентам на должность профессора, связывая возможность ее получения с наличием публикаций в журналах высшей категории (А-журналах). Доступ в эти журналы (всего-то их, по не писаным правилам, пять) в высшей степени затруднен: среди счастливицков преобладают представители научного сообщества США и в первую очередь ученые из наиболее престижных университетов. И дело здесь не только в качестве публикаций. В результате возникает дилемма: заниматься сопутствующими ученому видами деятельности (чтением лекций и пр.) и печататься в менее престижных (но объективно не худших) журналах либо бросить все свои силы на преодоление барьера престижного журнала. Иными словами, ученые оказываются перед необходимостью выбора одного из двух мотивационных механизмов: отдать ли предпочтение механизму «внутренних» стимулов (следовать своему призванию) или руководствоваться при принятии решений механизмом «внешней» мотивации (добиться успеха, преуспеть). В результате возникают традиционные для экономики эффекты нежелательного, неблагоприятного отбора, полного или частичного вытеснения, когда внешне мотивированные индивиды обходят или вообще оставляют за бортом внутренне мотивированных индивидов (Ерзнкян, 2010).

3. Простота (усложняющаяся в абстрактном пространстве математических упражнений) против *релевантности* (реального мира протекания экономических процессов).

Этот пункт является одним из центральных в методологическом противостоянии неоклассики и традиционного институционализма. Как пишет Т.В. Гайдай со ссылкой на Б. Селигмена, «отвлеченно-формализованный и предельно математизированный подход экономической ортодоксии» к отражению реалий экономической жизни имеет помимо «несомненных преимуществ и аналитических возможностей также и оборотную сторону – ограниченность познания общественных связей, отношений, социального фона реализации экономических процессов» (Гайдай, 2011, с. 62). В самом деле, экономика по своей природе наука общественная, призванная изучать «то, как действует человек в сложном окружении. С помощью моделей можно, вероятно, раскрыть некоторые черты этой сложной действительности, но содержательными модели будут лишь в том случае, когда они содействуют решению назревших социально-экономических вопросов» (Селигмен, 1968, с. 19).

Иногда о неумении решать или даже ставить в научном ключе такие вопросы говорят как о кризисе экономической науки (Полтерович, 1998). Нам, однако, представляется, что было бы корректнее вести речь о несоответствии дедуктивных (взятых из головы) построений сторонников – вольных или невольных – неоклассики реальным проблемам экономики, многие из которых находят свое выражение (но не решение) в индуктивных (основанных на опыте) описаниях приверженцев институциональной (в ее различных проявлениях) экономики.

Это несоответствие вызвано продолжающимся (усиливающимся) разрывом между реально наблюдаемыми (*частными*) институциональными фактами и объяснительной базой стандартных (*общих*) представлений об экономическом мироустройстве.

4. Пересмотр или корректировка собственных воззрений представителей совре-

менной институциональной экономики различной направленности.

Институциональная экономика как наука не стоит на месте, следствием чего является наблюдаемое время от времени изменение взглядов самих ученых на лежащие в ее основе постулаты и принципы и, как побочный эффект, впечатление о «легкомысленном» характере самой науки. В принципе, однако, переоценка своих взглядов – это нормальное явление, и на то могут быть различные причины – объективные (логика развития науки, появление новых обстоятельств, углубленное понимание сути явлений и др.), субъективные (личность ученого, его эволюция и пр.), возможно, иные, хотя грань между ними может быть не совсем четкой.

Приведем несколько примеров.

- Дуглас Норт (North, 1990) (рус. пер.: Норт, 1997) отмечает, что в работе 1973 года он вместе с Робертом Томасом (North, Thomas, 1973) предложил «рассматривать институты как детерминирующие факторы экономического процесса, а изменения в соотношении цен – как источник институциональных изменений». Обоснованием служило то, «что изменения ценовых пропорций дают толчок к созданию более эффективных институтов». С таких позиций «упорное существование неэффективных институтов, как, например, в Испании» объяснялось тем, «что правительство, преследуя фискальные цели, сужает временные рамки экономической деятельности и тем самым создает разрыв между побудительными мотивами частной деятельности и общественным благосостоянием. Подобная аномалия не вписывалась в теоретические рамки» (Норт, 1997, с. 22). Спустя восемь лет (North, 1981) он отошел «от идеи рассмотрения институтов с точки зрения их эффективности», предположив, что «руководители государств создавали систему прав собственности в своих интересах, а трансакционные издержки вели к доминированию обычно неэффективных прав собственности». Такая смена взгляда позволила ему дать иное объяснение существованию «на протяжении всей истории, включая наше

время, таких прав собственности, которые не продуцируют экономический рост» (Норт, 1997, с. 22).

• В начале 2011 г. Джеффри Ходжсон ознакомил коллег с намерением заменить понятие «нисходящей причинной обусловленности» (*reconstitutive downward causation*) на более адекватное понятие – «нисходящие эффекты» (*reconstitutive downward effects*). *Первое понятие* служило для передачи факта взаимозависимости институтов и присущей их связям каузальности (см., напр. Hodgson, 2003, 2004; Ерзнкян, 2011; Шаванс, 2011). Каузальные процессы сами по себе разнонаправлены, что же касается причин, то они, будучи связанные с социальными структурами, «не ограничиваются установлением пределов и ограничений для поведения, а затрагивают и видоизменяют также фундаментальные качества индивидуумов, их возможности и склонности». При воздействии более высокого иерархического уровня «на компоненты более низкого уровня, имеет место особый и явный случай «нисходящей причинности», которую можно назвать *нисходящей причинной обусловленностью*». Институты при этом являются собой «особые социальные структуры, наделенные такой принципиально важной, продолжительной и широко действующей нисходящей причинной обусловленностью по отношению к индивидуумам» (Hodgson, 2004. р. 188). Необходимость введения *второго понятия* Ходжсон объяснил тем, что причинно-следственное объяснение природы связей является натяжкой, поскольку каузальности как таковой нет, а потому лучше заменить «каузальность» более нейтральным понятием «эффекты».

• Сложные отношения по вопросу о характере институциональных изменений, их динамики и эволюции. Дарвин или Ламарк? Кому отдать предпочтение, чья теория лучше подходит для объяснения экономического развития? В последнее время эту тему заострил и привлек к ней внимание Дж. Ходжсон, сетуя на то, что его недавно опубликованные совместно с Т. Кнудсеном работы по эволюционной

экономике зачастую неверно истолковываются (Hodgson, Knudsen, 2006, 2010). С одной стороны, утверждается, что «вслед за Нельсоном и Уинтером – за исключением Ходжсона и Кнудсена... – большинство экономистов эволюционного толка солидаризируются с тем, что социально-экономическая эволюция является в определенной степени частично ламаркистской» (Pelikan, 2010), с другой – что «культурная эволюция, подобно биологической, вовсе и не является ламаркистской» (Mesoudi, 2011. р. 44). Причина такого разночтения заключается в том, что Ходжсон и Кнудсен «допускают возможность наличия процессов, в которых приобретенные свойства интерактора (социальный фенотип) могут оказывать воздействие на его репликаторов (социальные генотипы)». Из этого, однако, не следует, что эти процессы могут быть описаны как ламаркистские. Основания таковы: а) ламаркизм и дарвинизм не являются конкурирующими теориями, и б) будь социальная эволюция ламаркистской, она была бы также дарвинистской (Hodgson, Knudsen, 2006, 2010).

5. Усиление внимания к финансовой сфере в связи с глобальным финансово-экономическим кризисом.

Оно проявляется в возобновлении интереса к длинноволновой динамике экономического и институционального развития. Неконтролируемый рост финансового сектора действительно явился катализатором кризиса. Но явился ли он его причиной, и в какой степени кризис был неожиданным? Для Карлоты Перес сложные, противоречивые взаимоотношения производственного и финансового секторов не несут в себе ничего загадочного, как собственно и наблюдаемые более или менее регулярно на протяжении примерно семи десятка лет кризисы. Все это вполне укладывается в ее технико-экономическую парадигму с четырьмя фазами развития переживаниями капитала из финансовой сферы в производственную и наоборот – в зависимости от фазы развития. А они таковы: на *первой фазе* имеет место технико-экономический раскол: осуществление технологической ре-



волюции сопровождается уходом старых отраслей и безработицей; *вторая фаза* – это времена финансового пузыря, характерной особенностью которых является интенсивное финансирование революции, «размолвка» в системе, поляризация, «позолоченный век». Далее, *третью фазу* Перес называет «золотым веком», и характеризуется она интенсивным ростом, положительными внешними эффектами, высокой занятостью и производительностью; *четвертая, фаза* знаменует социально-политический раскол (последние товары и отрасли, насыщение рынков и технологическое старение, разочарование vs. постоянства) (Перес, 2011, с. 77).

Здесь хотелось бы заострить внимание на одном обстоятельстве. Говоря о финансовых пузырях и подчеркивая ее волновую (имеются в виду К-волны) природу, экономисты неортодоксального толка (ортодоксы волнами не оперируют) нередко упускают из виду, что рост финансового сектора обусловлен не только волновой природой экономического развития. В современном мире финансовая сфера является основой транзакционного сектора, динамика которого, во-первых, является индикатором происходящих в экономике и обществе институциональных изменений, а во-вторых – детерминантом динамики развития национальных государств и мировой социально-экономической системы в целом (Ерзнкян, Ерзнкян, 2009). При этом важно отметить, что лет 150 назад доля транзакционного сектора в экономике США составляла примерно четверть ВВП, лет 50 назад она перевалила через половину, а затем – к моменту кризиса – составила почти три четверти. Похожая картина с различными вариациями, объяснимыми спецификой национальных экономик, наблюдалась и в других странах. Поэтому объяснить почти 150-летний рост финансовой составляющей транзакционного сектора только кондратьевской динамикой было бы неверно, и это обстоятельство не следует игнорировать.

6. Усиление внимания к проблематике власти (см., напр.: (Дементьев, 2004; Ерзнкян, 2006, Олейник, 2011)).

Анализируя проблему власти в институциональной экономической теории, В.Е. Дементьев сопоставляет различные подходы к исследованию феномена власти, встречающиеся в различных экономических концепциях. Подчеркивая слабую разработанность проблемы власти в современной экономической теории, в том числе неортодоксальных ее ответвлениях, он показывает *inter alia* методологическую ограниченность транзакционного подхода для анализа проблем власти и аргументирует необходимость включения в предпосылки поведенческой модели неравенство экономических агентов и ограниченную добровольность транзакций. Особое значение имеет то, что им обосновывается необходимость включения проблемы власти в предмет экономического анализа (Дементьев, 2004).

Б.А. Ерзнкян изучает феномен власти на основе институционального (транзакционного) анализа отношений между государством и бизнесом, раскрывает специфику «контрактных» отношений между ними на конкретном примере российского топливно-энергетического комплекса, где в качестве игроков представлены, с одной стороны, государство, с другой – соответственно нефтяные, газовые и энергетические компании. В силу асимметрии распределения властных отношений государство может навязывать Н-, Г- и Э-игрокам свою волю, причем – и это существенно – избирательно, во многом в зависимости от степени лояльности игроков и их готовности делиться с властью природной рентой (Ерзнкян, 2006).

А.Н. Олейник развивает идею представления власти по схеме, как он это называет, «от диады к триаде». В неоклассической экономике вопросы власти рассматриваются разве что в контексте рыночной власти как способности продавца или покупателя влиять на цены, складывающиеся на рынке. В то же время, «политологи и социологи, для которых проблемы изучения власти отнюдь не находятся на периферии исследовательской программы, понимают власть иначе: помещают



ее в контекст взаимодействия между людьми» (Олейник, 2011, с. 19). Власть в их представлении сводится к способности одного субъекта навязывать «свою волю другому вопреки его возможному сопротивлению, в результате чего изменяется порядок предпочтений последнего» (Weber, 1968, р. 53).

Для понимания специфики триады власти само по себе появление третьей стороны в транзакции между двумя субъектами рынка не так уж важно; более того, это тривиально, во всяком случае, если вспомнить различные трактовки транзакции Дж. Коммонсом. Уместно также вспомнить работы, в которых рассматривается в качестве единицы социально-экономического анализа триада «экономика – общество – государство». Такой, системный по своей сути, подход изначально предполагает наличие третьей стороны в большинстве транзакций. Так, например, Г.Б. Клейнер, рассматривая подобную триаду, вменяет государству в обязанность выполнение функций, неподвластных ни экономическим, ни социальным субъектам. В их числе: *функция интеграции* (включая производство некоторых общественных благ в условиях незаинтересованности в этом субъектов рынка ввиду проблемы «безбилетника»), *функция институционального менеджмента* («выращивание» и заимствование институтов как особого вида общественных благ), *функция бенчмаркинга* (влияние на порядок предпочтений экономических и социальных субъектов) и др. (Клейнер, 2008).

И все-таки специфика модели триады власти в понимании А.Н. Олейника несколько иная, и в ней различия между диадой и триадой «носят не столько количественный, сколько качественный характер: если диада власти является базовым элементом политической или экономической власти, то триада власти создает *предпосылки для их сочетания*». Важно при этом то, что «именно триада власти воплощает в себе ключевую конфигурацию отношений между представителями государства и бизнесом в постсоветском контексте» (Олейник, 2011, с. 24).

7. Привлечение внимания к осуществлению *институционального синтеза*.

С институциональной точки зрения задача экономической науки не только в том, чтобы составить прогноз, понять систему взаимосвязей, но и дать рекомендации, обосновать рецепты соответствующих изменений в политике, человеческом поведении, общественном сознании. Экономические проблемы важны не сами по себе, а в их взаимосвязи с социальными, политическими, этическими и правовыми проблемами. Поэтому смысл институционального подхода состоит в том, чтобы не ограничиваться анализом экономических категорий и процессов в чистом виде, а включить в анализ институты, учитывать внеэкономические факторы (Ерзнкян, Акинфеева, 2009). Более того, не следует ограничиваться только *анализом*, следует также обратить более пристальное внимание на то, что может быть названо *институциональным синтезом*.

В этой связи уместно напомнить, что в одной из последних работ академика Д.С. Львова с его коллегами были рассмотрены особенности институциональной теории и требования, предъявляемые к одноименному учебнику. Базируясь на том, что свойства социального мира представляются в теории в виде совокупности необходимых и достаточных условий существования и развития рода человеческого в его разнообразии, было показано, что такой подход шире и глубже подхода, развиваемого в традиционных учебниках по институциональной экономике (Львов и др., 2007). По мнению этих авторов, в учебной дисциплине и ее преподавании следует акцентировать внимание на таких сюжетах, которые обычно игнорируются или недостаточно освещаются в стандартных учебниках. В их числе:

- институциональная практика;
- историческая логика;
- новейшие достижения институциональной теории;
- нормативный (помимо позитивного) характер теории;

- комплементарный характер старой и новой институциональной экономики;
- построение справедливого общества;
- построение гомогенного в смысле достижения справедливости общества;
- эффективные институты, конституирующие справедливое общество;
- принцип методологического плюрализма;
- различные модели поведения и институциональные структуры;
- альтернативные механизмы и структуры управления межфирменными взаимодействиями;
- институциональный образ предприятия;
- обоснование возможности и необходимости модернизации комплементарных институтов (Львов и др., 2007, с. 12–17).

К этому перечню добавим, что ключевыми моментами в теории институтов, исходя из разделяемой нами логики упомянутых авторов, являются, во-первых, рассмотрение экономики в качестве подсистемы более широкой, социальной, системы, во-вторых – нормативный характер институциональной экономики.

8. Привлечение внимания к осуществлению *институциональной политики и управлению институтами*.

В связи с требованием нормативности сделаем одну существенную оговорку. Людвиг фон Мизес, как известно, категоричен в утверждении, что «нормативной науки, науки о том, что должно быть, не существует» (Мизес, 2001, с. 48). В определенном смысле это так, но в условиях необходимости проведения глобальных общественных перемен, в том числе инновационной направленности, полагаться на эволюционный характер осуществления институциональных изменений не представляется разумным. Отсюда необходимость в осуществлении революционных изменений, что можно сделать только на основе реализации *телеологического подхода*, включающего осуществление *государственной институциональной политики*. В самом широком смысле

ле такую политику можно определить через меры, проводимые государством, его действия по формированию новых, устранению старых или трансформации имеющихся собственных, трудовых, финансовых, социальных и других экономических институтов. Ее целью должно стать формирование и функционирование адекватной и эффективной институциональной инфраструктуры, способной восстановить и развить государственную систему России. При этом управление институтами должно быть нацелено на совершенствование отношений собственности, стимулирование перехода предприятий к современным формам организации бизнеса, развитие конкуренции между субъектами рынка и т.п.

Институциональная политика подразумевает формирование соответствующей рыночным принципам и задачам промышленной политики правовой и организационной среды, утверждение общего для всех хозяйствующих субъектов порядка, правил поведения. Эта политика должна охватить реформирование предприятий в соответствии с современной структурой экономики, развитие и всестороннюю поддержку малого предпринимательства, формирование крупных конкурентоспособных корпоративных и холдинговых образований (в частности финансово-промышленных групп), проведение мероприятий по переходу госсобственности в частное владение (приватизация) или наоборот (национализация), законодательное формирование и поддержку новых рыночных институтов. Инструментарий институциональной политики может включать: различные лицензии, нормативы, нормотворчество, формирование эффективных организационно-хозяйственных структур, преобразование отношений собственности, обеспечение рыночных процессов соответствующей правовой базой, разработка правовых основ создания, функционирования и ликвидации предприятий, в том числе через процедуру банкротства. Важно также отметить, что государственная политика в сфере институтов должна быть направлена не только на поддержание нормального функци-

онирования институтов, но и на их обновление и модернизацию в ситуации, если в этом имеется объективная потребность со стороны общества.

### 3. ИЗМЕНЕНИЯ-ТЕНДЕНЦИИ

Тенденции говорят о том, в каком направлении развивается теория, и поскольку институциональная экономика все еще (?) пребывает на периферии (!) господствующей в мире экономической мысли, то нелишне предварить рассмотрение (кажущихся или действительных) тенденций движением последней (ортодоксии) – если таковое имеется – в сторону институционализма (гетеродоксии).

1. Тенденции по схеме «*мейнстрим* → *институционализм*», которые включают теоретические разработки в мейнстриме, подталкивающие его в сторону институциональной (и эволюционной) экономики (см., напр.: (Hodgson, 2007, p. 8–11)).

По мнению О.И. Ананьина, в современном «мейнстриме», представлены два течения – «классическая», которая отчасти сохранилась в вальрасианской версии «менейстрима», и «теоретическая», возродившаяся в частном теоретизировании в духе чикагской школы, или «эмпирической науки экономики». Представители последней применяют «неоклассический инструментарий для анализа различных институциональных структур или объяснения отдельных экономических институтов», развивают теории – прав собственности, агентских отношений, транзакционных издержек. Эти и другие движения от мейнстрима к институционализму, будучи «частными и условными, привязанными к заложенным в них поведенческим, институциональным и иным предпосылкам», не способны дать целостное представление о какой-либо экономике (Ананьин, 2005, с. 195, 197).

2. Тенденции по схеме «*институционализм* → *мейнстрим* (неоклассика)», вклю-

чающие теоретические конструкции институциональной экономики, инкорпорируемые (исподволь?) в рамки мейнстрима, а по сути неоклассики (см., напр.: (Hodgson, 2007, p. 12–14)).

3. Тенденции по схеме «*институционализм* → *новый* (отличный от неоклассики) *мейнстрим*» (см., напр. Hodgson, 2007).

4. Тенденции в соответствии с *внутренней логикой* развития институциональной экономики.

4.1. Алгоритмизация/автоматизация институтов (*правила* → *предписания* → *алгоритмы* → *автоматы*).

Одним из существенных системных изъянов является гиперболизация самого понятия рыночной экономики и собственно рынка. О. Уильямсон, будучи сам представителем, а во многом и создателем, новой институциональной экономики выдвинул в своей знаменитой работе 1975 г. «Рынки и иерархии» (к сожалению, так и оставшейся без русского перевода) тезис о том, что «сначала были рынки» (Williamson, 1975, p. 21). Впоследствии рыночное строительство продолжается благодаря стараниям отдельных индивидов; вместе с этим формируются также иерархии (фирмы). Критерий успешности этих форм организации экономической деятельности – минимизация транзакционных издержек взаимодействия.

Дж. Ходжсон приводит контрдоводы, основанные на том, что в реальности рынки включают социальные нормы и обычаи, институционализированные обменные отношения и информационные сети, нуждающиеся в объяснении (Ходжсон, 2003). Он приходит к выводу, прямо противоположному утверждению Уильямсона, а именно: «рынки – это не начало, свободное от институтов» (*markets are not an institution-free beginning*) (Hodgson, 2007, p. 12). Такое понимание свойственно не только ему; достаточно сослаться, солидаризуясь с ним, на мнение В.Г. Гребенникова о том, что «нельзя теоретически реконструировать социальную систему из взаимодействия индивидов, если в модель поведения каждого

из них уже не заложены с самого начала особые основания действия, определяемые рефлексивными нормами» (Гребенников, 2001, с. 41). Обратим внимание на одно существенное обстоятельство: несмотря на указанные противоположные точки зрения Уильямсона и Ходжсона, оба они говорят о рынке во множественном числе, в то время как в неоклассических моделях либо фигурирует единственный рынок, либо, будь даже их много, де-факто все они сводятся по существу к одному большому рынку. Такая трактовка, облегчающая построение равновесных моделей, является в то же время грубым искажением действительности, вызванным внутренне присущим фундаменту неоклассической методологии пороком.

Признание факта зависимости рынков от институтов и активной деятельности индивидов равнозначно в известной степени признанию наличия и возможности конструирования того, что мы называем *институциональной реальностью* – социальной реальностью с врожденной институциональной тканью. Как показывают достижения экспериментальной экономики «*рынки должны трактоваться не как абстрактный и универсальный “эфир” человеческих взаимодействий, но как сознательно сконструированные системы правил* [выделенно нами – Б.Е.]» (см. рус. пер. (Hodgson, 2007), а именно: (Ходжсон, 2008, с. 10)).

Обратим внимание на два ключевых момента: *первый* – невозможность «*сконструировать лабораторный эксперимент по размещению ресурсов, не проектируя институт во всех его деталях*» (Smith, 1982, p.923); *второй* – сомнительный характер утверждения об абстрактном рынке как универсальном форуме человеческих взаимодействий, свободным от каких-либо специфических правил (McMillan, 2002).

Учет этих моментов подводит к мысли о рынках как не просто о правилах, а об алгоритмах, в более сильной и систематизированной форме представленной понятием рыночных автоматов (Mirowski, 2010).

4.2. Акцент на институты инновационного развития и инновационные институциональные изменения.

Институты инновационного развития экономики нуждаются в современных условиях ее модернизации не столько в эволюционном, сколько в революционном способе институционального развития на основе взращивания, проектирования и/или заимствования социально-экономических институтов. При этом решающим условием осуществления революционного сценария институционального развития является государственное вмешательство, наличие политической воли, понимание того, *что и как* следует делать, чтобы обновить институциональную систему, оздоровить ее и привести в соответствие с поставленными задачами модернизации и инновационного развития. При этом особенно важно осознавать ограниченность такого пути развития в том смысле, что не всякие институты могут оказаться конгруэнтными с существующей институциональной системой, особенно, в ее неформальной части. Отсюда требования к институциональным инновациям: они должны быть внедрены таким образом, чтобы было обеспечено их «естественное» укоренение в ткань зарекомендовавших себя формальных правил и существующих на протяжении веков неформальных норм.

Создание институциональных предпосылок для стимулирования инновационного развития происходит замедленными темпами и создает опасность невозможности достижения целей модернизационных и инновационных программ. Вызывает озабоченность несовершенство действующей институциональной системы (правовой и неформальной) и незаинтересованность лиц, ответственных за реализацию инновационных программ развития экономики, в успешном выполнении поставленных задач, а также практическое отсутствие механизмов преодоления негативно-го поведения административного аппарата.

В работе (Draskovic, Draskovic, 2009) *raison d’etre* привлечения внимания к этой



тематике объясняется убеждением автором в том, что именно с опорой на такой *innovative-institutional* характер изменений только и возможно выработать – в условиях глобального и локального финансово-экономического кризиса – эффективную антикризисную политику.

Разделяя это убеждение, предложим в качестве теоретико-методологической базы инновационного развития инициированную и сформулированную академиком Д.С. Львовым социально-экономическую доктрину развития России (см., напр. (Львов, 2002)). Основание: каждая страна имеет свою специфику, обусловленную помимо прочего доставшейся в наследство институциональной, инерционной по своей сути, системой, и, продолжая данную традицию, при разработке институционального обеспечения инновационного развития отечественной экономики необходимо исходить из невозможности следования стандартным стратегическим установкам на реформирование социально-экономической системы страны с позиций рыночного догматизма.

Принципиальное значение для построения стратегий инновационного развития имеет *учет гетерогенного характера экономики*, присущих ей *институциональных*, в частности в смысле рыночного устройства, *различий* – будь-то на нано-, микро-, мезо- или макроуровне. Синонимом для передачи идеи различия является понятие *множественности*, причем как для объяснения целесообразности наличия в обществе множественных групп, общественных страт, или *социальных* – в терминологии академика В.Л. Макарова – *кластеров* (Макаров, 2010), так и для объяснения необходимости нестандартного подхода к институциональному обеспечению роста инновационного потенциала экономики любой, включая Россию, страны. Следует, однако, иметь в виду, что множественность (гетерогенность), которая «миром правит», не является панацеей, коль скоро может не только стимулировать «культурный и технологический прогресс», но и вести к разобщенности людей, дестабилизации политической

обстановки и даже «к национальным и религиозным войнам» (Вебер и др., 2009, с. 28).

#### 5. Противоречивые тенденции.

5.1. Последовательное развитие темы усиления интереса к наличию/распределению властных отношений между взаимодействующими экономическими агентами должно бы по идее возродить интерес к понятию управленческой трансакции Дж. Коммонса. И, действительно, такой интерес наблюдается, в особенности, в последних трудах А.Н.Олейника. Более того, такого рода высказывания встречались и ранее. В их числе: критика Джеком Найтом сторонников нового институционализма за их пренебрежение важностью распределительных и властных аспектов при анализе возникновения и развития институтов (Knight, 1992); призыв Трюгве Хаавельмо к изучению индивидов не как погруженных в вакуум роботов, а как реагирующих на правила и регулирующие акты субъектов (Haavelmo, 1987); новый подход Масахико Аоки к институциональному анализу, где заданными считаются не только индивиды, но и набор доставшиеся им в наследство историей институты (Aoki, 2003); концепции (неидентичные) «человека институционального» Г.Б. Клейнера (2004) и Б.А. Ерзкяна (2000), действия которого обусловлены не аксиоматикой неоклассики, а структурирующими индивидуальное поведение институтами.

Вместе наблюдается и иная, довольно устойчивая, вследствие инерционности мышления воспитанных в духе или продолжающихся оставаться в рамках неоклассики экономистов, тенденция, для которых управленческие трансакции остаются где-то на задворках сознания. Такое отношение к трансакции, сводимой исключительно к рыночной, оставляет в лучшем случае место для трактовки власти не более чем как рыночной власти. Иначе говоря, движение в сторону усиления институциональной экономики «*институционализм* → *институционализм*» тормозится – сознательно (возможно, из добрых побуждений) или несознательно (что скорее всего) – включением противоположной уста-



новки «институционализм → мейнстрим (неоклассика)».

5.2. Ранее говорилось об алгоритмизации/автоматизации институтов. Такая линия на усиление их формализованного описания/представления/предписания идет в разрез с иной линией, как-то: на отход от увлечения формальной стороной институционального анализа, пусть и преподнесенной в элегантной модельной упаковке, с целью более углубленного понимания существа ментальных конструкций, лежащих в фундаменте институционального здания. Более того, дело даже не в самих моделях, точнее, не столько в них, сколько в инертности самих институтов как формальных правил (и/или неформальных норм) и, тем более, алгоритмов/автоматов, по сравнению с возникающими словно ниоткуда, но определенно как некая реакция, идеями и мыслями, опережающими установления, релевантность которых становится сомнительной. Уместно процитировать Ницше: «За переворотом мнений не тотчас следует переворот учреждений, напротив, новые мнения еще долго живут в опустевшем и неуютном доме своих предшественников и даже сохраняют его из нужды в жилище» (Ницше, 1990).

Сосредоточенность на глубинных основах институциональной и эволюционной экономики не может не вызвать интереса к моральным, этическим аспектам, без учета которых вряд ли можно адекватно понять суть институтов (Hodgson, 2011). Проблема не только в дополнении правил и норм поведения «моральным измерением»; она в необходимости изменения установки на понимание места и роли человека в обществе: от механической совокупности «машин для удовольствия» (читай: людей экономических) к моральным сообществам (органическому сплаву из людей институциональных/эволюционных, для которых этика имеет значение).

5.3. Тенденция к выработке непротиворечивого языка институциональной экономики уживается с противоположной тенденцией к углублению языкового и, стало быть, когнитивного размежевания, как, например, в упо-

минавшемся пассаже о различии языка старых и новых политэкономистов, продолжающих параллельное и, по сути, непересекающееся сосуществование в современном мире институциональной экономической мысли.

6. Разнообразие форм *институционального строительства* и способов достижения желаемых целей.

Обращение к институтам в терминах строительства обусловлено желанием проведения аналогий с самим строительством. При этом следует отличать объект – подлежащее строительству здание – от способов возведения самого [институционального] здания.

6.1. В теоретическом плане имеется целый спектр возможных решений.

Во-первых, это разрушение – частичное или полное – институциональной системы и построение ее с нуля. В строительстве такое не раз наблюдалось: разрушение по идеологическим мотивам Храма Христа-Спасителя и его повторное строительство с изменением господствующей в стране идеологии спустя полвека; разрушение – вместо реконструкции – гостиницы «Москва» по экономическим (так вроде бы дешевле), а возможно, и иным, мотивам и ее повторное строительство. Аналогично этому, разрушение всей институциональной рыночно ориентированной системы царской России в 1917 г. и попытка ее воссоздания на обломках плановой советской системы в 1987 и последующих годах. Это в целом. Либо разрушение общинной формы хозяйствования тогда же и неуклюжая и кровавая, но все-таки попытка ее воссоздания, хотя многими это, возможно, и не осознается, в 1930-х гг. в форме колхозов. В это ряду следует упомянуть и оставшуюся без внимания и так и до сих пор нереализованную мечту А.И. Солженицына об институциональном строительстве снизу – в виде возрождении земств как хорошо зарекомендовавшей себя в России XIX в. и, очевидно, наиболее приемлемой для реализации в XXI в. формы местного самоуправления.

Во-вторых, речь может идти об институциональном, в терминах Г.Б. Клейнера, про-

ектировании, протезировании, заимствовании (Клейнер, 2004) либо о системе промежуточных институтов В.М. Полтеровича, призванных сыграть роль наподобие строительных лесов, необходимых в процессе строительства и затем подлежащих ликвидации.

6.2. В плане практическом также возможны различные решения (от «слабого» до «сильного»).

Во-первых, это [слабая] попытка дополнения (именно как дополнение, а не как пересмотр) положений Вашингтонского консенсуса со стороны признающих его несостоятельность ученых и поэтому стремящихся как-то его спасти с помощью внесения в его набор дополнительных положений.

В состав изначального набора предписаний консенсуса вошли:

- 1) фискальная дисциплина;
- 2) переориентация общественных (государственных) расходов;
- 3) налоговая реформа;
- 4) либерализация процентной ставки;
- 5) единые и конкурентные обменные курсы;
- 6) либерализация торговли;
- 7) открытость к прямым иностранным инвестициям;
- 8) приватизация;
- 9) дерегулирование;
- 10) защита прав собственности.

В качестве одного из возможностей по спасению или корректировке Вашингтонского консенсуса было предложено (разумеется, не на уровне самого консенсуса) дополнить его еще 10-ю пунктами (Rodric, 2003):

- 11) корпоративное управление;
- 12) анти-коррупционные мероприятия;
- 13) гибкие рынки труда;
- 14) принятие обязательств по соблюдению требований ВТО;
- 15) принятие международных финансовых кодексов и стандартов;
- 16) «разумное» открытие счетов капитала;
- 17) режим установления обменного курса без посредников;

18) независимые центральные банки / контролирование инфляции;

19) сети социальной защиты;

20) целевое снижение бедности.

Во-вторых, это [сильное] стремление к построению желательной для национальной экономики институциональной системы без оглядки на требования/рекомендации Вашингтонского консенсуса. Ярчайший пример – при всех плюсах и минусах – такого, нестандартного институционального строительства продемонстрировал и продолжает демонстрировать Китай, реализующий собственную практику реформирования. Вместе с тем хотелось бы вспомнить нереализованные возможности, которые оказались, что касается России, упущенными не из-за теоретической несостоятельности предлагаемых к реализации мероприятий, а вследствие упорного нежелания следовать иному курсу, кроме как предписанному Вашингтоном, курсу под флагом – неважно, что теоретически сомнительным и практически разрушительным – неоклассического либерализма.

Практика следования единственно правильному пути имеет под собой такую же солидную – в смысле живучести, непотопляемости, повторяемости (настоящая птица Феникс!) – теоретическую основу, разделяемую многими социальными науками; в нашей стране, к примеру, на смену политэкономии марксизма-ленинизма пришла такая же (точнее, более) всесильная, потому что верная, неоклассическая экономика либерального толка. Такую приверженность к единственно верному учению Энтони Гидденс выражает понятием *эволюционного детерминизма*, под которым понимает «такие представления о социальных изменениях, согласно которым в обществе определенного типа существует только “один путь вперед”, при этом каждое общество, относящееся к этому типу, должно в какой-то момент вступить на него». Если же в каких-то обществах не обнаруживаются родовые модели развития, которые должны быть им свойственны, то это «означает, что они (общества) отстают в своем развитии» (Гидденс, 2005, с. 435, 436).

Такая приверженность единственно верному пути лежит в основе господствующей в современном мире, включая при всем своеобразии Россию, в неолиберальной экономической политики, теоретическим и идеологическим фундаментом которой является *институциональный монизм*. Противоядием для пагубного действия последнего может стать *институциональный плюрализм*, базирующийся не на абстрактных догмах, а на учете институциональных особенностей национальных экономик и возможности выбора нетривиальных путей развития (Draskovic, Draskovic, 2009). Такой плюрализм предполагает признание приоритета институциональных инноваций (Ibid), без которых невозможно представить себе институциональную модернизацию экономики и социума (Ерзнкян, 2009). С ним связываются надежды на преодоление пропасти между «формально установленными экономическими институтами [заимствованными из] зарубежных экономических политик и экономическим поведением на практике, которая далеко отстоит от стандартных норм» (Draskovic, Draskovic, 2009, p. 48).

Завершим тему словами Д.С. Львова о либерально настроенных правительственных экономистах, игнорирующих в своем стремлении быть по возможности научными «коренной принцип сложности бытия. Они априори склонны думать, что их взгляды на преобразование экономики России не только отвечают истинному здравому смыслу, но и соответствуют стандартным представлениям западных экономистов о либеральной экономике». И далее: «превратив экономическую теорию в науку в себе, радикал реформаторы забыли (думается вполне намеренно), что экономист должен к тому же быть философом, психологом, историком, правоведом, географом, также как и математиком». Традиционно в экономических исследованиях внимание сосредотачивается на сферах производства и обращения, но для истинного понимания происходящих событий не менее важными являются вытекающие из них формы «человеческого поведения и взаимодействия различных

слоев населения», ведь «товары и услуги существенным образом связаны и с людьми, которые их создают или управляют ими». Лишь при учете экономических отношений, взаимосвязей, складывающихся между людьми, «экономисты могут избежать товарного фетишизма (термин старательно забытый нашими либеральными рыночниками) и прийти к пониманию хозяйственной жизни как социальному служению» (Львов, 2008, с. 111, 112).

#### 4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ: ИМПЛИКАЦИИ ДЛЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ПРАКТИКИ

Изложенные выше сдвиги в развитии институциональной экономики в виде предложенного к рассмотрению перечня новых явлений и тенденций являются попыткой ухватить наиболее значимые (наблюдаемые, анализируемые, домысливаемые) в теоретико-прикладном плане перемены без претензий на полноту их охвата. Целью статьи был скорее мониторинг и некоторый анализ явлений, включая носящих характер тенденций, чем их классификация. В центре внимания оказались также не только институциональные, но и эволюционные аспекты, которые при всей их близости (хотя бы в смысле изучающего их научного сообщества), строго говоря, различны.

Представляющие интерес в чисто научном плане сдвиги в институциональной экономике важны не только сами по себе, но и (а возможно и в первую очередь) для институциональной практики, для осуществления институциональных преобразований, направленных на формирование в стране социально ориентированной, эффективно использующей рыночные возможности и опирающейся на нравственные ценности экономики. Выявленные сдвиги – явления и тенденции – являются в таком понимании «информацией для размышления». Основанные на них размышления позволяют прийти к умозаключениям,

среди которых важное место занимают таковые, ориентированные на инновационное переустройство отечественной экономики. Приведем несколько примеров таких импликаций с акцентом на институциональное обеспечение/сопровождение предполагаемых или предлагаемых к осуществлению процессов модернизации и инновационного развития социально-экономической системы страны.

*Во-первых*, институциональное обеспечение инновационного развития российской экономики предполагает создание – в частности, путем «выращивания», проектирования или заимствования – релевантной системы институтов, по преимуществу, формального характера, совместимого вместе с тем с системой неформальных институтов, способной обеспечить эффективный рост ее инновационного потенциала. В целом социально-экономические институты много- и разнообразны; соответственно, они могут быть классифицированы различными способами, учитывающими их пространственное, временное, а также иерархическое распределение.

*Во-вторых*, представляется целесообразным в теоретико-методологическом плане соединить идею технологической неоднородности экономики, выраженную в понятии технологических укладов, с идеей институциональных укладов, развивающихся с первыми и являющихся по отношению к ним комплементарными. При этом важно учесть, что между динамикой институциональных и технологических укладов имеется некоторое *временное несоответствие*, вызванное инерционностью институциональной системы. К этому следует добавить и *логическое противоречие* между необходимостью создания институциональных условий для «выращивания» нового технологического уклада, что предполагает *опережение* во времени институционального обеспечения, и свойственное институциональному укладу *запаздывание* по сравнению с динамикой уклада технологического.

*В-третьих*, на эффективность институциональной системы негативное воздействие оказывает то, что институты, опреде-

ляющие общие правила игры, подменяются на деле институциональными, по своей сути, но частными правилами, соглашениями – вроде «контрактации» государства и бизнеса. В условиях перманентной институциональной ловушки, в которой пребывает экономика России, и закрепления за страной статуса, пусть и неофициального, сырьевой державы имеются серьезные опасения полагать, что разговоры о необходимости инновационного развития превращаются не более чем в риторику.

*В-четвертых*, институциональное обеспечение инновационного развития невозможно без целенаправленной, ориентированной на инновации, *институциональной политики*. Определить ее можно через меры, проводимые государством, его действия по формированию новых, устранению старых и/или трансформации имеющихся собственных, трудовых, финансовых, социальных и других экономических институтов. Целью государственной институциональной политики должно стать формирование и функционирование адекватной и эффективной институциональной инфраструктуры, способной создать рамочные условия для развертывания инновационных процессов на всех уровнях институциональной структуры российской социально-экономической системы.

## Литература

- Ананьин О.И. Структура экономико-теоретического знания: Методологический анализ. М.: Наука, 2005.
- Андреев В. Постсоветская приватизация в свете теоремы Коуза (транзакционные издержки и управленческие затраты) // Вопросы экономики. 2003. № 12.
- Вебер Ш., Габжевич Дж., Гинзбург В., Саватеев А.А., Филатов А.Ю. Языковое разнообразие и его влияние на экономические и политические решения // Журнал Новой экономической ассоциации. 2009. № 3–4. С. 28–53.

- Гайдай Т.В.* Методологические основы исследовательской программы традиционного институционализма // Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения: материалы международной конференции. Вып. 1. М.: ГУУ, 2011. С. 59–66.
- Гидденс Э.* Устройство общества: Очерк теории структуры. 2-е изд. М.: Академический Проект, 2005.
- Гребенников В.Г.* Институционализм как методология экономической науки // Институциональная экономика: Учеб. пособие / Под ред. акад. Д.С. Львова. М.: ИНФРА-М, 2011. С. 34–49.
- Дементьев В.* Экономическая власть и институциональная теория // Вопросы экономики. 2004. №3. С. 50–64.
- Ерзнкян Б.А.* Человек институциональный, или эволюция концепции homo economicus // Вестник университета (ГУУ). Серия «Институциональная экономика». 2000. № 1. С. 28–44.
- Ерзнкян Б.* Постсоциалистическая приватизация и корпоративное управление в свете теоремы Коуза // Вопросы экономики. 2005. № 7. С. 121–135.
- Ерзнкян Б.А.* Специфика «контрактных» отношений государства и бизнеса в российском топливно-энергетическом комплексе // Montenegrin Journal of Economics. 2006. № 3. Р. 139–150.
- Ерзнкян Б.А.* Львовские чтения (2008–2009): развивая идеи Д.С. Львова // Наследие академика Д.С. Львова: Экономика развития и развитие экономики / Научные труды ЦЭМИ РАН под ред. Г.Б. Клейнера, В.Г. Гребенникова, Б.А. Ерзнкяна. М.: ЦЭМИ РАН, 2009. С. 199–205.
- Ерзнкян Б.А.* Включение социальных факторов в индивидуальные предпочтения: возможности и перспективы // Экономическая наука современной России. 2010. № 1 (48). С. 21–40.
- Ерзнкян Б.А.* Новые явления и тенденции в институциональной экономике / Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения: материалы международной конференции. Вып. 2. М.: ГУУ, 2011а. С.21–29.
- Ерзнкян Б.А.* Теоретико-методологические аспекты управляемости и целостности экономических систем: комментарии ad hoc // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 19. М.: ЦЭМИ РАН, 2011б. С. 53–63.
- Ерзнкян Б.А., Акинфеева Е.В.* Институциональная экономика: учебн.-метод. материалы (план и программа курса). М.: ЦЭМИ РАН, 2009.
- Ерзнкян Б.А., Акинфеева Е.В.* Проблемы преподавания как отражение проблем современной институциональной экономики / Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения: материалы международной конференции. Вып. 1. М.: ГУУ, 2011. С. 97–105.
- Ерзнкян Б.А., Ерзнкян М.Б.* Уроки кризиса: не пора ли задуматься о развитии? // Вестник университета (ГУУ). 2009. № 2. С. 41–53.
- Зарнадзе А.А.* Целостность управления современной экономикой. М.: Транспорт, 2011.
- Клейнер Г.Б.* Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.
- Клейнер Г.Б.* Стратегия предприятия. М.: Дело, 2008.
- Клочков В.В., Панин Б.А.* Анализ предпосылок и последствий политизации экономической науки // Экономическая наука современной России. 2011. № 3. С. 56–68.
- Кутер Р.Д.* Теорема Коуза // Экономическая теория. М.: ИНФРА-М, 2004.
- Львов Д.С.* Экономика развития. М.: Экзамен, 2002.
- Львов Д.С.* Миссия России / Сборник науч. трудов под науч. ред. С.Ю. Глазьева и Б.А. Ерзнкяна. М.: ГУУ, 2008.
- Львов Д.С., Зотов В.В., Ерзнкян Б.А.* К теории институтов и институциональных преобразований // Теория и практика институциональных преобразований в России. / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 8. М.: ЦЭМИ РАН, 2007. С. 5–17.
- Макаров В.Л.* Социальный кластеризм. Российский вызов. М.: Бизнес Атлас, 2010.
- Мизес Л. фон.* Теория и история: Интерпретация социально-экономической эволюции. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
- Ницше Ф.* Человеческое, слишком человеческое. Сочинения: в 2-х т. М.: Мысль, 1990. Т. 1.
- Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
- Олейник А.* Политэкономия власти: подходы к анализу отношений между государством и бизнесом



- в России // Вопросы экономики. 2011. № 5. С. 19–33.
- Перес К.* Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания. М.: Дело, 2011.
- Полтерович В.М.* Кризис экономической теории // Экономическая наука современной России. 1998. № 1. С. 46–66.
- Райнерт Э.С.* Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. М.: Изд. дом. ГУ ВШЭ, 2011.
- Селигмен Б.* Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968.
- Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело, 2003.
- Ходжсон Дж.* Эволюционная и институциональная экономика как новый мейнстрим? // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т. 6. № 2. С. 8–21.
- Шаванс Б.* Институциональная экономика. М.: Институт экономики РАН, 2011.
- Aoki M.* Toward a Comparative Institutional Analysis. Cambridge: MIT Press, 2003.
- Draskovic V., Draskovic M.* Priority of the Anti-crisis Economic Policy Based on Innovative-Institutional Changes // Montenegrin Journal of Economics. 2009. Vol. 5. No. 10. P. 47–53.
- Frey B.S.* Economists in the PITS? / CESinfo Working Papers, 2009. March. № 2594.
- Haavelmo T.* Econometrics and the Welfare State (1989 Nobel Lecture) // American Economic Review. 1987. № 87 (supplement). P. 13–17.
- Hodgson G.* What I am Working on Now. 1 March 2011 // [www.geoffry-hodgson.info](http://www.geoffry-hodgson.info).
- Hodgson G.* The Hidden Persuaders: Institutions and Individuals in Economic Theory // Cambridge Journal of Economics. 2003. Vol. 27. № 2. March.
- Hodgson G.* The Evolution of Institutional Economics. Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism. L.: Routledge, 2004.
- Hodgson G.M.* Characterizing Institutional and Heterodox Economics – A Reply to Tony Lawson // *Evol. Inst. Econ. Rev.* 2006. Vol. 2. № 2. P. 213–223.
- Hodgson G.M.* Evolutionary and Institutional Economics as the New Mainstream? // *Evol. Inst. Econ. Rev.*, 2007. Vol. 4. № 1. P. 7–25.
- Hodgson G.M., Knudsen T.* Dismantling Lamarckism: Why Descriptions of Socio-Economic Evolution as Lamarckian are Misleading // *Journal of Evolutionary Economics*. 2006. Vol. 16. № 4. P. 343–366.
- Hodgson G.M., Knudsen T.* Darwin's Conjecture: The Search for General Principles of Social and Economic Evolution. Chicago: University of Chicago Press, 2010.
- Lawson T.* The Nature of Institutional Economics // *Evolutionary and Institutional Economics Review*. 2005. Vol. 2. № 1. P. 7–20.
- Knight J.* Institutions and Social Conflict. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.
- McMillan J.* Reinventing the Bazaar: A Natural History of Markets. N.Y.: L.: Norton, 2002.
- Mesoudi A.* Cultural Evolution: How Darwinian Evolutionary Theory Can Explain Human Culture and Synthesize the Social Sciences. Chicago: University of Chicago Press, 2011.
- Mirowski P.* Inherent Vice: Minsky, Markomata, and the Tendency of Markets to Undermine themselves // *Journal of Institutional Economics*. 2010. Vol. 6. Issue 4. P. 415–443.
- Nelson R.H.* Economics as Religion. From Samuelson to Chicago and Beyond. University Park: The Pennsylvania State University Press, 2001.
- North D.C.* Structure and Change in Economic History. N.Y.: Norton, 1981.
- North D.C.* Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- North D.C., Thomas R.P.* The Rise of the Western World. A New Economic History. Cambridge: Cambridge University Press, 1973.
- Pelikan P.* Evolutionary Developmental Economics: How to Generalize Darwinism Fruitfully to help Comprehend Economic Change // *Journal of Evolutionary Economics*. 2010. online: DOI 10.1007/s00191-010-0178-0.
- Rapaczynski A.* The Roles of the State and the Market in Establishing Property Rights // *Journal of Economic Perspectives*. 1996. Vol. 10. № 1.
- Rodric D.* Growth Strategies. Working Paper 10050. Cambridge: NBER, 2003.

---

*Smith V.L.* Microeconomic Systems as an Experimental Science // American Economic Review. 1982. Vol. 72. № 5.

*Weber M.* Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology. N.Y.: Bedminster Press, 1968.

*Williamson O.E.* Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-Trust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization. N.Y.: Free Press, 1975.

*Рукопись поступила в редакцию 25.11.2011 г.*

---

## ВЫБОР ТЕХНОЛОГИЙ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В РЕСУРСОЗАВИСИМОЙ ЭКОНОМИКЕ<sup>1</sup>

*В.Д. Матвеевко*

В модели экономического роста с трехфакторной производственной функцией показано, что темп экономического роста в ресурсозависимой экономике зависит от распределения дохода между «владельцами» факторов производства – труда, капитала и используемых природных ресурсов. Учитываются ограничения, которые накладывает на распределение дохода возможное несогласие между указанными социальными группами по поводу выбора технологий и распределения дохода.

*Ключевые слова:* экономический рост, производственная функция, технический прогресс, природные ресурсы, ресурсное проклятие, распределение дохода, доли факторов.

### 1. ВВЕДЕНИЕ

Как известно, экспорт природных ресурсов из России превышает 10% ВВП, что обеспечивает значительное положительное сальдо счета текущих операций. Отношение к этому факту в российском обществе двойственное. С одной стороны, налицо чувство вины перед будущими поколениями за рас-

© Матвеевко В.Д., 2012 г.

<sup>1</sup> Статья написана на основе доклада автора «Экономический рост и ресурсозависимость», прочитанного на заседании Секции экономики Отделения общественных наук РАН 4 февраля 2010 г. Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 11-01-00878а).

---

*Smith V.L.* Microeconomic Systems as an Experimental Science // American Economic Review. 1982. Vol. 72. № 5.

*Weber M.* Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology. N.Y.: Bedminster Press, 1968.

*Williamson O.E.* Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-Trust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization. N.Y.: Free Press, 1975.

*Рукопись поступила в редакцию 25.11.2011 г.*

---

## ВЫБОР ТЕХНОЛОГИЙ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В РЕСУРСОЗАВИСИМОЙ ЭКОНОМИКЕ<sup>1</sup>

*В.Д. Матвеевко*

В модели экономического роста с трехфакторной производственной функцией показано, что темп экономического роста в ресурсозависимой экономике зависит от распределения дохода между «владельцами» факторов производства – труда, капитала и используемых природных ресурсов. Учитываются ограничения, которые накладывает на распределение дохода возможное несогласие между указанными социальными группами по поводу выбора технологий и распределения дохода.

*Ключевые слова:* экономический рост, производственная функция, технический прогресс, природные ресурсы, ресурсное проклятие, распределение дохода, доли факторов.

### 1. ВВЕДЕНИЕ

Как известно, экспорт природных ресурсов из России превышает 10% ВВП, что обеспечивает значительное положительное сальдо счета текущих операций. Отношение к этому факту в российском обществе двойственное. С одной стороны, налицо чувство вины перед будущими поколениями за рас-

---

© Матвеевко В.Д., 2012 г.

<sup>1</sup> Статья написана на основе доклада автора «Экономический рост и ресурсозависимость», прочитанного на заседании Секции экономики Отделения общественных наук РАН 4 февраля 2010 г. Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 11-01-00878а).

трачиваемые невозпроизводимые ресурсы, с другой стороны, для ныне действующего поколения богатство природных ресурсов представляется существенным конкурентным преимуществом, отказываться от которого кажется нерациональным. Но даже в профессиональной среде российских экономистов редко обсуждается вопрос о том, что богатство природных ресурсов может оказаться отнюдь не преимуществом, а, напротив, – фактором, замедляющим экономическое развитие.

В последние десятилетия в мире проводилось немало модельных исследований, посвященных проблеме взаимного замещения факторов производства и эффективного использования невозпроизводимых природных ресурсов. Одной стороной этой проблемы является необходимость обеспечения устойчивого экономического роста для современных поколений, другой стороной, – необходимость устойчивого развития, под которым, следуя известному «отчету Брундтланд», понимается «развитие, которое удовлетворяет нужды настоящих поколений, не снижая возможностей будущих поколений удовлетворять свои нужды»<sup>2</sup> (МКОСР, 1989).

Задачи поддержания устойчивого роста и устойчивого развития в значительной степени противоречат друг другу. Традиционно, применительно к экономикам промышленно развитых стран богатых природными ресурсами в качестве основной задачи управления ресурсами рассматривается задача устойчивого развития и межпоколенческой справедливости (Solow, 1974, 1986).

Применительно к развивающимся странам в последние десятилетия центральное место заняла гипотеза «ресурсного прокля-

<sup>2</sup> Такого рода представление об устойчивом развитии восходит к введенному Дж. Хиксом понятию устойчивого дохода, под которым понимается «максимальное количество, которое какое-либо лицо или страна могли бы потреблять в течение некоторого периода времени и оставаться такими же состоятельными в конце этого периода, какими они были в начале» (Hicks, 1946, ch. 14).

тия» (resource curse) – возможного неблагоприятного воздействия богатства природных ресурсов на экономический рост. Эта гипотеза появилась еще в 1950-е гг., в период становления экономики развития как научной дисциплины, но стала предметом особого внимания экономистов после публикаций Сакса и Уорнера (Sachs, Warner, 1995, 2001), в которых эконометрически при наличии значительного числа контролируемых переменных установлена отрицательная статистическая зависимость между богатством природных ресурсов<sup>3</sup> и темпом экономического роста. Дальнейшие эмпирические исследования (Leite, Weidmann, 1999; Isham et al., 2003; Sala-i-Martin, Subramanian, 2003; Mehlum et al., 2006; Полтерович и др., 2007), показали наличие связи между экономическим ростом, богатством природных ресурсов и качеством институтов.

Помимо эконометрического анализа, который проводится по сравнительно большим выборкам стран, в литературе можно найти много конкретных примеров замедленного развития ресурсозависимых стран. Например, в странах ОПЕК в среднем ВВП на душу населения в период 1965–1988 гг. убывал на 1,3% в год, тогда как в среднем по всем странам с низким и средним доходам – возрастал на 2,2% (Gylfason, 2001). Среди стран ОПЕК впечатляющим примером является Нигерия, где в период 1965–2000 гг. нефтяные доходы на душу населения увеличились с 33 до 245 долл. (в сопоставимых ценах), тогда как ВВП на душу населения остался на прежнем уровне 325 долл. (в тех же ценах). При этом в 1970–2000 гг. доля бедных в населении Нигерии (по критерию душевого дохода меньше 1 долл. в день) возросла с 36 до 70% (Sala-i-Martin, Subramanian, 2003). В то же время имеется немало примеров стран, наделенных природными ресурсами, но сравнительно

<sup>3</sup> В качестве меры богатства природных ресурсов Дж. Сакс и Уорнер рассматривают долю экспорта природных ресурсов в ВВП или во всем экспорте. Другие авторы рассматривают и иные меры.

успешно развивающихся (среди них столь разные страны, как США и Ботсвана).

Теоретическое объяснение «ресурсного проклятия» связано с анализом различных экономических и институциональных аспектов «голландской болезни» – реструктуризации экономики, происходящей в результате получения страной непредвиденных дополнительных средств (windfall). «Голландская болезнь» – более широкое понятие, чем «ресурсное проклятие», поскольку источником дополнительных средств может быть не только увеличение добычи или изменение конъюнктуры рынка природных ресурсов, но и иностранные кредиты или иностранная помощь<sup>4</sup>. «Голландской болезни» посвящены многочисленные исследования (например, Corden, Neary, 1982; Bruno, Sachs, 1982; Enders, Herberg; 1983, Krugman, 1987; Matsuyama, 1992; Torvik, 2001; Полтерович и др., 2007; Эйсмонт, 2009). Большинство авторов видит суть «голландской болезни» в сокращении сектора торгуемых обработанных промышленных товаров, создающего положительные экстерналии для всей экономики, тогда как другие подчеркивают роль поиска ренты (Tornell, Lane, 1999; Baland, Francois, 2000, Torvik, 2002), механизма выработки экономической политики (Ross, 1999; Robinson et al., 2002) или изменчивости обменного курса (Gylfason et al., 1999).

Проблема «ресурсного проклятия» весьма актуальна не только для развивающихся стран, которым посвящен основной поток литературы, но и для стран с переходной экономикой, богатых природными ресурсами, в частности, для России. Сложность анализа процессов в переходных экономиках связана с тем, что «нормальные» явления, свойственные рыночным экономикам, складываются здесь со специфическими фундаментальными изменениями, обусловленными переходом от плановой

экономики (Матвеевко и др., 1998). Некоторые типичные проявления «голландской болезни» перечислены в Приложении. Хотя ее данные основаны на публикациях, посвященных развивающимся странам (не России), таблица дает основание полагать, что по мере развития рыночных отношений в России становятся очевидными симптомы «голландской болезни».

Статья посвящена анализу проблем экономического роста в развивающихся и переходных экономиках, активно экспортирующих природные ресурсы. В рамках общих теоретических моделей экономического роста с минимальным числом специальных предположений показывается, что темп экономического роста в ресурсозависимой экономике зависит от распределения дохода между «владельцами» факторов производства – труда, капитала и используемых природных ресурсов. Учитываются также ограничения, которые накладывают на распределение дохода возможное несогласие между указанными социальными группами по поводу выбора технологий и распределения дохода.

Раздел 1 – вводный. В разделе 2 рассматриваются трехфакторные производственные функции. В разделе 3 исследуется связь между направленностью технического прогресса и распределением дохода. В разделе 4 на основе модели с трехфакторной производственной функцией Кобба–Дугласа показано, что увеличение степени ресурсной зависимости может привести к снижению темпов экономического роста. Обсуждается влияние ресурсной зависимости на экономическое развитие России, а также возможная макроэкономическая политика государства, направленная на ускорение экономического роста. В разделе 5 для случаев трехфакторных производственных функций Кобба–Дугласа и CES рассматриваются области совпадения и несовпадения интересов социальных групп (работников и владельцев капитала) при выборе технологии и, соответственно, при распределении национального продукта. Выясняется роль величины эластичности замещения и характеристик ресурсозависимости в формировании «обла-

<sup>4</sup> Палдам (Paldam, 1997) разбирает интересный пример «голландской болезни» в Гренландии, причиной которой является ежегодная крупная субсидия со стороны страны-метрополии – Дании.



стей согласия» социальных групп. Найдены условия, при которых мера общественного «несогласия» растет. Раздел 6 – заключение.

## 2. УЧЕТ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ

Естественным шагом в изучении роли богатства природных ресурсов в экономическом развитии является исследование моделей экономического роста с производственными функциями, включающими природные ресурсы как фактор производства. Вербальное рассмотрение моделей, включающих три фактора производства – труд, землю (вместе с ее недрами) и капитал – и изучение распределения национального дохода между владельцами этих факторов было одним из центральных направлений классической политэкономии (А. Смит) и неоклассической экономики (Дж.Б. Кларк). Модельные исследования с использованием производственных функций, включающих природные ресурсы были начаты работами (Dasgupta, Heal, 1974, Solow, 1974, Stiglitz, 1974), опубликованными в специальном выпуске журнала *Review of Economic Studies*. Бруно (Bruno, 1984) в рамках трехфакторной модели с производственной функцией общего вида с постоянной отдачей от масштаба изучал краткосрочные и долгосрочные последствия для промышленно развитых стран повышения цен на сырье и энергоносители. В работе (Куралбаева, Эйсмонт, 1999) на основе трехсекторной и двухсекторной моделей исследована зависимость темпа роста ВВП ресурсоэкпортирующей страны от доли ресурсного сектора в экономике. Гилфасон и Зоega (Gylfason, Zoega, 2006) и Ситер (Seater, 2005) в моделях с трехфакторными функциями Кобба–Дугласа изучали влияние изменения долей факторов на стационарное состояние<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> В модели Ситера в качестве третьего фактора производства выступают не природные ресурсы, а человеческий капитал.

С проблемами экономического роста в ресурсозависимой экономике тесно связан вопрос о возможности замещения природных ресурсов другими факторами производства, интересный и в более широком контексте. Как экономисты, так и «энвайронменталисты» считают, что такое замещение, в принципе, возможно, в частности, физическим капиталом, однако, нет консенсуса по поводу того, какова эластичность замещения (см. (Markandya, Pedroso-Galinato, 2007)). Разумеется, играют роль и временные предпочтения участников. Интересная дискуссия о возможности такого замещения и об относительной роли природных ресурсов и технического прогресса в экономическом развитии<sup>6</sup> прошла в специальном выпуске журнала *Ecological Economics* (v. 22, 1997), посвященном памяти Н. Георгеску-Регена – экономиста, уделявшего особое значение физическим ограничениям экономического развития.

В данной работе будут рассматриваться два типа производственных функций, включающих в качестве одного из факторов производства используемые природные ресурсы (точнее, поток их услуг)  $N$ , труд  $L$  и капитал  $K$  в качестве фактора производства:

*функция Кобба–Дугласа:*

$$F(K, L, N) = AL^a N^b K^{1-a-b}, \quad (1)$$

*CES-функция:*

$$F(K, L, N) = [a(A_L L)^p + b(A_N N)^p + (1-a-b)(A_K)^p]^{1/p}. \quad (2)$$

<sup>6</sup> Участниками этой дискуссии были Нобелевские лауреаты Р. Солоу и Дж. Стиглиц. Солоу, в частности, подчеркивает, что при замещении невозпроизводимых природных ресурсов капиталом важную роль играет использование капитала для развития воспроизводимых природных ресурсов, использования солнечной энергии и т.п. Стиглиц обращает внимание на такую форму капитала, как инвестиции в НИОКР, которые ведут к повышению эффективности использования природных ресурсов.

Здесь  $A$  – коэффициент общей производительности факторов (TFP),  $A_K, A_L, A_N$  – коэффициенты эффективности факторов,  $a, b, p$  – параметры,  $0 < a, b < 1, a + b < 1, p \in (-\infty, 0) \cup (0, 1)$ . Будет использоваться также обозначение  $\alpha = 1 - a - b$ .

Пусть страна получает доступ к новой технологии (производственной функции), которая характеризуется параметрами  $a, b, 1 - a - b$ , или может выбирать технологию из некоторого множества (технологического меню). В разделе 4 предполагается, что эти параметры могут изменяться в определенных пределах достаточно свободно. В разделе 5 делается иное предположение: имеются институциональные ограничения на изменения этих параметров. Экономические агенты, имеющие несовпадающие интересы – владельцы труда (работники), владельцы капитала («капиталисты») и «владельцы» природных ресурсов – могут соглашаться или нет на изменение этих параметров в определенном направлении.

Два типа производственных функций (1) и (2) тесно связаны между собой, а также с производственной функцией Леонтьева. В пределе при  $p \rightarrow 0$  CES-функция превращается в функцию Кобба–Дугласа, а при  $p \rightarrow -\infty$  в функцию Леонтьева. При обсуждении производственных функций чаще говорят не о параметре  $p$ , а об *эластичности замещения*  $\sigma$ . Эти две величины связаны между собой равенствами:

$$p = 1 - \frac{1}{\sigma}, \quad \sigma = \frac{1}{1 - p}$$

и изменяются в одном направлении. Для функции Леонтьева:  $\sigma = 0$ , для функции Кобба–Дугласа:  $\sigma = 1$ , для CES-функции:  $\sigma \in (0, 1) \cup (1, +\infty)$ .

Будем говорить, что *эластичность замещения высокая*, если  $\sigma \in (1, +\infty)$  и, соответственно,  $p \in (0, 1)$ ; *эластичность замещения низкая*, если  $\sigma \in (0, 1)$  и, соответственно,  $p \in (-\infty, 0)$ .

В случае совершенной конкуренции, распределение ВВП между владельцами фак-

торов (капиталистами, работниками, «владельцами» природных ресурсов<sup>7</sup>) совпадает с разложением производственной функции по теореме Эйлера:

$$F(K, L, N) = \frac{\partial F}{\partial K} K + \frac{\partial F}{\partial L} L + \frac{\partial F}{\partial N} N.$$

Соответствующие доли факторов,

$$\theta_K = \frac{\partial F}{\partial K} \frac{K}{F}, \quad \theta_L = \frac{\partial F}{\partial L} \frac{L}{F} \quad \text{и} \quad \theta_N = \frac{\partial F}{\partial N} \frac{N}{F},$$

равны эластичностям выпуска по факторам. Для функции Кобба–Дугласа (1) эти доли составляют, соответственно,  $\alpha = 1 - a - b, a$  и  $b$ . Для CES-функции (2), как можно убедиться:

$$\theta_K = \frac{\alpha}{\alpha + a \left( \frac{A_L L}{A_K K} \right)^p + b \left( \frac{A_N N}{A_K K} \right)^p},$$

$$\theta_L = \frac{a}{a + \alpha \left( \frac{A_K K}{A_L L} \right)^p + b \left( \frac{A_N N}{A_L L} \right)^p},$$

$$\theta_N = \frac{b}{b + \alpha \left( \frac{A_K K}{A_N N} \right)^p + a \left( \frac{A_L L}{A_N N} \right)^p}.$$

Отсюда следует, что при росте эффективного значения любого из факторов (например,  $A_K K$  при высокой эластичности замещения доля этого фактора (например,  $\theta_K$ ) растет, а при низкой эластичности замещения – наоборот, доля фактора падает. Заметим, что, хотя для CES-функции доля капитала  $\theta_K$ , вообще говоря, не совпадает с параметром  $\alpha$ , эти две величины меняются в одном направлении, если одна из величин  $a, b$  постоянна.

<sup>7</sup> Под «владельцами» природных ресурсов естественно понимать разработчиков недр, которым обычно принадлежит значительная часть ресурсной ренты, а также правительство, если оно использует значительную часть природной ренты на собственные нужды, выводя ее из экономики, что типично для многих ресурсозависимых экономик.

Возникают естественные вопросы о постоянстве долей факторов во времени (для одной страны) и о совпадении или различии долей факторов в различных странах. Долгое время в моделях предполагали, что разнотипные страны имеют одинаковое распределение дохода между владельцами факторов производства – труда и капитала, и что при этом доля труда примерно равна 0,7, а доля капитала 0,3 (например, (Jones, 1999)). Некоторые исследования показывают неадекватность такого предположения. Так, согласно (Rodriguez, Ortega, 2006), доля капитала в промышленности в период 1990–2003 гг. существенно различалась между странами (например, она составляла 0,33 в Исландии и 0,82 в Чили), при этом в развивающихся странах она была в среднем выше, чем в развитых. В (Harrison, 2002) делается вывод о том, что средняя доля труда составляет 50% ВВП для стран ОЭСР и Азии, 40% – для стран Латинской Америки, Ближнего Востока и Северной Африки, 30% – для стран Африки южнее Сахары.

Логически близкое к предположению о совпадающих в различных странах долях факторов предположение о свободном обмене технологиями между странами и, соответственно, о совпадении производственных функций также является чрезмерным упрощением. Даже если бы все страны имели свободный доступ к наиболее современным технологиям, что далеко не так, существующие институты в ряде стран сделали бы невозможным использование этих технологий в первоначальном виде.

Вопрос о неизменности долей факторов во времени широко обсуждается в последние годы в связи с предположительным негативным влиянием глобализации на долю труда, в частности, в промышленно развитых странах. В (Harrison, 2002) по выборке 100 стран делается вывод о том, что в бедных странах (а именно, в тех, где душевой доход в 1985 г. был ниже медианного) до 1993 г. доля труда падала в среднем на 1 процентный пункт за 10 лет, а после 1993 г. падает на 3 процентных пункта за 10 лет. В богатых странах до 1993 г. доля

труда росла на 2 процентных пункта за 10 лет, а после 1993 г. падает на 4 процентных пункта за 10 лет. Более сильное заключение сделано в (Diwan, 2001), где утверждается, что, начиная с 1970-х гг. доля труда падает во всех группах стран.

Обозначим через  $M$  и  $m$ , соответственно, наибольшее и наименьшее из эффективных значений факторов:  $A_K K$ ,  $A_L L$ ,  $A_N N$ . Из приведенных формул видно, что если  $A_K K = A_L L = A_N N$  (т.е.  $M = m$ ), то, как и для функции Кобба–Дугласа, для CES-функции производственные факторы получают доли  $\alpha$ ,  $a$ ,  $b$ . Назовем такое распределение дохода *нормальным дележом*.

Пусть  $M > m$ . Назовем фактор, который имеет наибольшее эффективное значение  $M$ , *избыточным*, а фактор, имеющий наименьшее эффективное значение  $m$ , *недостаточным*. (Возможные числа избыточных и недостаточных факторов, соответственно, 2 и 1, 1 и 2, 1 и 1). При высокой эластичности замещения каждый избыточный фактор получает повышенную долю ВВП по сравнению с нормальным дележом, а каждый недостаточный фактор – пониженную долю. При низкой эластичности замещения, наоборот, каждый избыточный фактор получает пониженную долю ВВП, а каждый недостаточный фактор – повышенную долю<sup>8</sup>.

### 3. НАПРАВЛЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС

Одно из направлений современной теории экономического роста составляет исследование направленного технического прогресса. Технический прогресс относительно увеличивает важность одних факторов и снижает – других. Для того чтобы судить о направлен-

<sup>8</sup> Если фактор не является ни избыточным, ни недостаточным, сказать что-либо определенное о получаемом им доходе a priori нельзя.

ности технического прогресса, должна быть выбрана соответствующая мера, и сделать это можно несколькими способами. Проще всего – судить о том, какой фактор «добавляется» техническим прогрессом. Технический прогресс называется *капиталодобавляющим* (*трудодобавляющим*, *ресурсодобавляющим*), если он приводит к увеличению коэффициента эффективности  $A_K$  (соответственно,  $A_L$ ,  $A_N$ ). Для нас представляет интерес такой результат Ацемоглу (Acemoglu, 2002, 2003)<sup>9</sup>: при высокой эластичности замещения  $\sigma$ , технический прогресс направлен на увеличение эффективности избыточного фактора, тогда как при низкой эластичности замещения технический прогресс направлен на повышение эффективности недостаточного фактора. Сравнивая с результатами предыдущего абзаца, можно переформулировать результат Ацемоглу так: технический прогресс направлен на увеличение эффективности фактора производства, получающего повышенную долю ВВП.

В (Acemoglu, 2002, 2003) выделяется два эффекта: *эффект цены*, который создает стимул развивать технологии, используемые при производстве более дорогих товаров, использующих дефицитные факторы, и *эффект размера рынка*, благодаря которому выгодно развивать технологии, которые используют имеющиеся в избытке факторы. Эластичность замещения факторов производства определяет, какой из этих эффектов сильнее и, тем самым, как технологическое изменение отвечает на экономическую ситуацию. Если эластичность замещения низкая, то относительно сильнее будет эффект цены. Если эластичность замещения велика, то будет преобладать эффект размера рынка.

Итак, технический прогресс направлен на увеличение фактора, получающего повышенную долю выпуска. В одном случае (при малой эластичности замещения) эта повышенная доля обеспечивается недостаточному

фактору за счет эффекта цены, а в другом случае – избыточному фактору за счет эффекта размера рынка. При увеличении эффективного значения любого фактора при высокой эластичности замещения доля фактора в доходе растет, а при низкой эластичности замещения – наоборот, падает. Следовательно, при высокой эластичности замещения направленность технического прогресса усиливается ростом доли добавляемого фактора. При низкой эластичности замещения доля добавляемого фактора падает, и направление технического прогресса даже при неизменных количествах факторов может измениться.

Между тем, рост коэффициента эффективности фактора может способствовать повышению эффективности использования других факторов (например, рост коэффициента эффективности капитала  $A_K$  может фактически способствовать повышению эффективности использования труда), и потому изменение коэффициента эффективности само по себе не отражает в полной мере истинного изменения относительной эффективности факторов и направленности технического прогресса.

В качестве меры относительной эффективности двух факторов производства мы предлагаем рассматривать отношение их предельных продуктов, т.е. предельную норму технического замещения (MRTS). Например, относительная эффективность капитала по отношению к труду:

$$\frac{\partial F/\partial K}{\partial F/\partial L} \quad (3)$$

Пусть технический прогресс в модели состоит в изменении некоторого параметра со значения  $v$  до значения  $\bar{v}$ . Будем говорить, что технический прогресс *истинно усиливает капитал по отношению к труду*, если он увеличивает MRTS (3), т.е. если

$$\left. \frac{\partial F/\partial K}{\partial F/\partial L} \right|_{\bar{v}} > \left. \frac{\partial F/\partial K}{\partial F/\partial L} \right|_v \quad (4)$$

при любых значениях факторов производства  $K, L, N$ . Аналогично, можно говорить о техни-

<sup>9</sup> Там рассматривались модель с двухфакторной CES-функцией и модель эндогенного роста с двумя типами промежуточных товаров.



ческом прогрессе, истинно усиливающим капитал по отношению к природным ресурсам и т.д.

По-другому неравенство (4) может быть записано так:

$$\frac{\partial F/\partial K|_{\bar{v}}}{\partial F/\partial K|_{v}} > \frac{\partial F/\partial L|_{\bar{v}}}{\partial F/\partial L|_{v}}.$$

Смысл последнего равенства в том, что технический прогресс, истинно усиливающий капитал по отношению к труду, увеличивает предельный продукт капитала в большей степени, чем предельный продукт труда.

*Теорема 1.* Пусть для CES-функции (2) технический прогресс является капиталодо-бавляющим:  $A_K > A_K$ . Тогда при высокой эластичности замещения технический прогресс истинно усиливает капитал по отношению к труду (и по отношению к природным ресурсам), а при низкой эластичности замещения технический прогресс истинно усиливает труд (и природные ресурсы) по отношению к капиталу.

*Доказательство.* Неравенство (4) в случае, когда параметром технического прогресса является эффективность капитала, сводится к следующему:

$$(\bar{A}_K)^p > (A_K)^p.$$

Это неравенство выполняется в том и только в том случае, если  $p > 0$ . При  $p < 0$  выполняется обратное по отношению к (4) неравенство:

$$\frac{\partial F/\partial L|_{\bar{A}_K}}{\partial F/\partial K|_{\bar{A}_K}} > \frac{\partial F/\partial L|_{A_K}}{\partial F/\partial K|_{A_K}},$$

т.е. технический прогресс истинно усиливает труд по отношению к капиталу. Случай природных ресурсов симметричен.

Теорема доказана.

Из сказанного выше следует, что технический прогресс, состоящий в увеличении коэффициента эффективности того или иного фактора, всегда истинно усиливает избыточный фактор.

Будем теперь предполагать, что в результате технологических изменений меняются параметры  $a, b, \alpha = 1 - a - b$  функции Кобба–Дугласа или CES-функции. В свете отмеченных выше межстрановых различий и межвременных изменений в долях факторов, возможность изменения параметров  $a, b, \alpha$  в результате направленного технического прогресса представляется столь же интересной, как и возможность изменения коэффициентов эффективности производственных факторов. Возможность изменения долей факторов принимается как основное предположение в работах (Kamien, Schwarz, 1968, Gylfason, Zoega, 2006, Seater, 2005, Zuleta, 2008a, 2008b; Peretto, Seater, 2007).

*Теорема 2.* Для функции Кобба–Дугласа (1) или для CES-функции (2) пусть технический прогресс состоит в увеличении (уменьшении) коэффициента  $\alpha$  в сочетании со снижением (увеличением) коэффициента  $a$ . Именно, пусть  $\bar{a} < a$  (соответственно,  $\bar{a} > a$ ),  $b$  не меняется. Тогда, независимо от величины эластичности замещения, технический прогресс истинно усиливает капитал по отношению к труду и к природным ресурсам (соответственно, истинно усиливает труд по отношению к капиталу).

*Доказательство.* Проведем доказательство для CES-функции (2). Для функции Кобба–Дугласа (1) доказательство аналогично.

Неравенство (4) принимает вид  $\bar{\alpha}/\bar{a} > \alpha/a$ , таким образом, (4) справедливо, если  $\bar{a} < a$ . Если  $\bar{a} > a$ , то справедливо неравенство, обратное для (4).

По определению, технический прогресс истинно усиливает капитал по отношению к природным ресурсам, если

$$\frac{\partial F/\partial K|_{\bar{a}}}{\partial F/\partial N|_{\bar{a}}} > \frac{\partial F/\partial K|_a}{\partial F/\partial N|_a}. \quad (5)$$

Неравенство (5) сводится к  $\bar{\alpha}/b > \alpha/b$ , – следовательно, при  $\bar{a} < a$  технический прогресс истинно усиливает капитал по отношению к природным ресурсам, а при  $\bar{a} > a$  – технический прогресс истинно усиливает природные ресурсы по отношению к капиталу.

Теорема доказана.



#### 4. ВЛИЯНИЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ВВП В РЕСУРСОЗАВИСИМОЙ ЭКОНОМИКЕ НА ТЕМПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Пусть выпуск описывается трехфакторной производственной функцией Кобба–Дугласа (1). Предполагается, что ТФР, труд и объем используемых природных ресурсов меняются с постоянными темпами прироста, равными  $\mu$ ,  $\gamma$  и  $\eta$ , соответственно:

$$\frac{\dot{A}}{A} = \mu, \quad \frac{\dot{L}}{L} = \gamma, \quad \frac{\dot{N}}{N} = \eta.$$

Динамика капитала описывается уравнением

$$\dot{K} = Y - C - \delta K, \quad (6)$$

где  $C$  – потребление,  $\delta \in (0, 1)$  – постоянный коэффициент износа. Функции  $K(t)$ ,  $Y(t)$ ,  $C(t)$  предполагаются непрерывными и дифференцируемыми.

В (Gylfason, Zoega, 2006) для аналогичной модели исследовалась зависимость уровней (а не темпов роста) от долей факторов. Далее в этом разделе будет показано, что в модели с производственной функцией (1) темпы роста зависят, в частности, от параметров, которые отражают степень ресурсозависимости страны: от темпа прироста объема используемых природных ресурсов и от доли природных ресурсов в доходе. Будут найдены условия, при которых увеличение ресурсозависимости приводит к снижению темпов экономического роста.

##### 4.1. Сбалансированные траектории

Начнем с уточнения понятия сбалансированной траектории. Пусть модель задана уравнениями (1), (6),  $Y, C, K > 0$ , и траектория такова, что

$$\frac{C}{Y} = \text{const}, \quad (7)$$

$$\frac{Y}{K} = \text{const}. \quad (8)$$

Равенство (7) представляет собой основную гипотезу модели Солоу, а (8) – один из стилизованных фактов роста Калдора (Kaldor, 1961).

*Теорема 3.* При предположениях (1), (7), (8) темпы прироста выпуска, капитала и потребления совпадают, постоянны и равны

$$\phi = \frac{\mu + a\gamma + b\eta}{a + b}. \quad (9)$$

*Доказательство.* Из (7)–(8) вытекает равенство

$$\frac{\dot{C}}{C}(t) = \frac{\dot{Y}}{Y}(t) = \frac{\dot{K}}{K}(t).$$

Обозначим этот единый темп прироста через  $\phi(t)$ . Перепишем уравнение (1) в темпах прироста:

$$\phi(t) = \mu + a\gamma + b\eta + (1 - a - b)\phi(t).$$

Отсюда находим:

$$\phi(t) = \text{const} = \phi.$$

Теорема доказана.

##### 4.2. Ресурсозависимость и снижение темпа роста

Как известно, основной вывод из анализа неоклассических моделей с двухфакторными производственными функциями (таких, как модель Солоу и модель Рамсея–Касса–Купманса) состоит в том, что долгосрочный темп прироста экономики при отсутствии технического прогресса совпадает с темпом прироста населения, а при наличии трудосберегающего технического прогресса – с темпом прироста эффективного труда.

Модель с трехфакторной производственной функцией, как видно из теоремы 3, дает принципиально иной результат: темп роста зависит не только от темпов роста первичных факторов производства (труда и ис-

пользуемых природных ресурсов), но и от долей факторов в доходе (показателей функции Кобба–Дугласа).

Это наблюдение позволяет выдвинуть гипотезу относительно того, какую экономику следует считать ресурсозависимой: это экономика, для адекватного описания которой используемые природные ресурсы должны быть учтены в производственной функции.

То, что ресурсы могут включаться, а могут и не включаться в производственную функцию, подчеркивал Бруно (Bruno, 1984): «Это естественно, что в мире относительно стабильных цен экономический анализ должен проводиться в терминах чистого продукта, выводимого из двух главных первичных факторов производства – труда и капитала. Как только относительные цены на сырье меняются, эта процедура больше не имеет силы и может дать вводящие в заблуждение эмпирические результаты. С другой стороны, введение в анализ третьего фактора усложняет дело». Заметим, что в нашем контексте «относительная стабильность цен» означает близость к сбалансированной траектории; последняя может одинаково хорошо описываться как трехфакторными, так и двухфакторными производственными функциями.

Формула (9) позволяет заключить, что изменение уровня или типа ресурсозависимости оказывает влияние на темпы экономического роста.

Предположим, что в стране изменились параметры  $\eta$  и (или)  $b$ , характеризующие степень ресурсозависимости, а другие параметры модели остались без изменений. Если  $\eta, b$  – старые значения, а  $\bar{\eta}, \bar{b}$  – новые значения параметров, получим условие уменьшения темпа прироста в результате увеличения ресурсозависимости:

$$\frac{\mu + a\gamma + b\eta}{a + b} > \frac{\mu + a\gamma + \bar{b}\bar{\eta}}{a + \bar{b}},$$

что эквивалентно

$$(\chi + a\gamma)(\bar{b} - b) > a(\bar{b}\bar{\eta} - b\eta) + b\bar{b}(\bar{\eta} - \eta). \quad (10)$$

Возможны разные типы изменения ресурсозависимости. Если темп прироста объема используемых природных ресурсов увеличивается ( $\bar{\eta} > \eta$ ), но доля природных ресурсов в доходе сохраняется ( $\bar{b} = b$ ), то темп прироста не уменьшается.

Если, наоборот, растет доля природных ресурсов:  $\bar{\eta} = \eta$ ,  $\bar{b} > b$ , то условие уменьшения темпа прироста (10) превращается в

$$\mu + a(\gamma - \eta) > 0.$$

Отсюда следует, что у страны с относительно высоким темпом прироста населения  $\gamma$  (превосходящим темп прироста используемых природных ресурсов  $\eta$ ) и положительным темпом технического прогресса  $\mu$  повышение степени ресурсозависимости ( $\bar{b} > b$ ) приводит к снижению долгосрочных темпов экономического роста. Такая ситуация типична для многих развивающихся стран – производителей природных ресурсов.

Если же, что присуще России, темп прироста населения относительно мал ( $\gamma < \eta$ ), то темп прироста экономики  $\phi$  падает при  $\mu > a(\eta - \gamma)$ , т.е. при относительно низкой доле труда.

Как видно из неравенства (10), аналогичные выводы можно сделать и для случая, когда одновременно  $\bar{b} > b$  и  $\bar{\eta} > \eta$ . Если темп прироста населения относительно мал, то темп прироста экономики  $\phi$  падает при относительно низкой доле труда.

Можно получить также условие падения душевого дохода и душевого потребления на сбалансированной траектории. Темп прироста душевого дохода (и душевого потребления) на сбалансированной траектории составляет  $\phi - \gamma = (\mu + b(\eta - \gamma))/(a + b)$ . Следовательно, необходимым и достаточным условием падения душевого дохода и душевого потребления является неравенство

$$b(\gamma - \eta) > \mu.$$

Если первоначально душевой доход на сбалансированной траектории растет:  $b(\gamma - \eta) < \mu$ , то увеличение доли владельцев

природных ресурсов  $b$  может привести к долгосрочному падению душевого дохода. Повидимому, так же можно объяснить снижение душевого дохода в странах ОПЕК.

#### 4.3. Как поддержать устойчивый экономический рост в России при ее высокой ресурсозависимости?

Хотя формально российские темпы роста в конце 1998–2008 гг. намного превосходили темпы экономического роста промышленно развитых и многих развивающихся стран, основа экономического роста в России, в отличие от «инвестиционного» или «инновационного» роста в рыночных экономиках, была связана с выходом из глубочайшего трансформационного спада (см. Матвеевко и др., 1998). На промежутке 20–25 лет среднегодовой темп прироста ВВП все еще отрицательный. На наш взгляд именно возросшая ресурсозависимость является основной причиной снижения темпов роста по сравнению с потенциально возможными более высокими темпами роста российской экономики<sup>10</sup>. Поэтому описанная модель снижения темпов роста вполне можно применить и в отношении российской экономики.

Модель указывает два принципиально разных пути повышения темпов экономического роста. Первый путь – повышение коэффициента  $\mu$ , т.е. темпа технического прогресса. Это путь развития инновационной экономики, экономики знаний. Второй путь – изменение долей факторов  $a$ ,  $b$ ,  $\alpha$  – институциональный путь манипулирования механизмами перераспределения.

<sup>10</sup> Сходную точку зрения об ограничениях экономического роста в России высказывали Д. Львов: «возможны не только темпы роста 5,6%, которых, по словам Г. Грефа, мы достигли за первое полугодие, но даже 20%» (Литературная газета, 2005. 3–9 августа) и А. Илларионов: «экономика растет на 5,7%, а могла бы на 15,3%» (Известия, 2005. 13 октября).

Хотя, с нашей точки зрения, первый путь является наиболее надежным и перспективным, правительство явно следует по второму пути. Хотя формально владельцем основной части природных ресурсов является государство, система контроля над этой собственностью такова, что природную ренту первоначально получают компании-недропользователи, их высшие менеджеры, а уже затем государство, используя налоги (среди них – налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ)<sup>11</sup>, экспортные пошлины), а также обязательную продажу части валютной выручки компаниями (что уменьшает их долю и после трансфертов увеличивает долю владельцев капитала или долю труда). Д. Львов предлагал заменить налоги другими формами рентных платежей, что, с точки зрения нашей модели, существенно уменьшило бы долю владельцев ресурсов.

С точки зрения модели понятен смысл ряда политических действий и изменений фискальной политики, которые предпринимало правительство в последние 10–15 лет. Между группами интересов шла интенсивная борьба за финансирование за счет Стабилизационного фонда, т.е., по существу, – за изменение структуры распределения ВВП. При этом сталкивались проекты увеличения заработной платы (т.е. увеличения доли труда), проекты распределения инвестиций (т.е. увеличения доли владельцев физического капитала) и проекты поддержки ресурсодобывающих отраслей (т.е. увеличение доли «владельцев» природных ресурсов). Подобные сообщения были постоянным рефреном в СМИ и в перио-

<sup>11</sup> НДПИ введен в 2001 г., до того времени использовалось роялти – вознаграждение за право разрабатывать месторождение. Размер НДПИ был установлен единым для всех компаний вне зависимости от качества и условий разработки месторождений. В результате одни компании (пролоббировавшие равенство налога для всех) получают дополнительную часть ренты, а другие, разрабатывающие старые и истощенные месторождения с более низким качеством нефти, относительно проигрывают.

ды высоких, и в периоды низких цен на нефть: «Правительство полно решимости освободить нефтяников от гнета «несправедливо высоких» налогов. В ближайшем будущем компании, которые разрабатывают новые месторождения, получают льготную ставку налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ)» (Известия, 12 сентября 2005). Если правительство увеличит доли труда и владельцев природных ресурсов, то, разумеется, владельцы капитала будут предпринимать ответные действия, направленные на сохранение своей доли. Если же доля капитала все же снизится, то, как показывает модель, можно ожидать дальнейшего снижения темпа роста ВВП.

Модель могла бы быть использована для того, чтобы получить ответы на весьма тонкие вопросы, связанные с выбором оптимальной политики государства по контролю доходов от продажи природных ресурсов и по долгосрочной стратегии разработки природных недр. Однако решение подобных задач требует подробного информационного обеспечения.

## 5. СОЦИАЛЬНОЕ СОГЛАСИЕ И СОЦИАЛЬНЫЙ КОНФЛИКТ ПРИ РАСПРЕДЕЛЕНИИ ВВП: РОЛЬ РЕСУРСОЗАВИСИМОСТИ

В этом разделе рассмотрены возможности изменения долей факторов при институциональном ограничении: решение об изменении технологии и, соответственно, об изменении долей факторов при распределении ВВП принимается социальными группами с несовпадающими интересами – работниками, капиталистами и «владельцами» природных ресурсов. Выявляются области совпадения и несовпадения интересов (согласия и конфликта) социальных групп. Исследуется влияние показателя эластичности замещения и характеристик ресурсозависимости на размер областей социального согласия и конфликта.

### 5.1. Технический прогресс, институты и изменение производственной функции

Изменения в характере социально-экономической динамики связаны, прежде всего, с изменениями технологии. В моделях наиболее распространенным способом описания технологических изменений долгое время было изменение коэффициента общей производительности факторов (TFP). Именно такой способ использовался в работах Ф. Кидленда и Э. Прескотта, отмеченных в 2004 г. Нобелевской премией по экономике. Однако такой подход не учитывает направленности технического прогресса. Страна может иметь в избытке тот или иной фактор производства, например, неквалифицированный труд, квалифицированный труд (или человеческий капитал), физический капитал, природные ресурсы. То, насколько производительно может быть использован избыточный фактор, зависит от эластичности замещения соответствующих факторов.

Если эластичность замещения высокая, то технологические изменения будут направлены на использование избыточного фактора. Так, например, человеческий капитал в конце XX в. – начале XXI в. стекался в США, и одновременно технологии в США менялись в результате инноваций таким образом, что более интенсивно использовался человеческий капитал, а требующее неквалифицированного труда производство частично переносили в другие страны. В случае же, если эластичность замещения факторов низкая, технологии модифицируются таким образом, чтобы усиливался дефицитный фактор.

Вопрос о направлении технического прогресса важен, во-первых, потому, что именно технологические изменения определяют путь экономического развития страны. Например, в России стала расхожей фраза о перепроизводстве специалистов с высшим образованием. Но такой «излишек» превратился бы в дефицит, если бы технологические изменения были направлены на усиление роли человеческого капитала. Точно так же, то, на-

сколько важны для экономики демографическая или энергетическая проблемы, зависит от того, каким будет направление технического прогресса<sup>12</sup>.

Во-вторых, характер экономической динамики, например, возможность устойчивого эндогенного роста или сложной динамики, например, хаотических траекторий, определяется типом производственной функции (см., например, (Duffy, Parageorgiou, 2000)), а он может изменяться в результате технологических изменений.

Здесь возникает следующая проблема: страны – технологические лидеры внедряют технологические изменения с учетом того, какого рода ресурсы имеются у них в недостатке или избытке, но затем технологии переносятся в другие страны, где наделенность факторами производства совершенно иная, поэтому новые технологии там могут оказаться неэффективными. В этой связи остро стоит вопрос о важности сохранения фундаментальной науки и НИОКР в России и о развитии производства на основе собственных технологий.

Более того, при переносе технологий совсем не обязательно в стране-получателе технология будет использоваться в первоначальном виде. Большую роль здесь играют институты. В частности, в фактически используемых технологиях могут воплощаться интересы социальных групп, поскольку весь производственный процесс связан с экономическими, социальными и политическими институтами. «Социальные технологии» (термин Р. Нельсона (Nelson, 2007)) используются в производственном процессе наравне с «физическими технологиями». Среди «социальных технологий» – методы менеджмента, роль профсоюзов и иных форм социального капитала, размер

доли, принадлежащей работникам в активах предприятия, разного рода неформальные институты и т.д.

Выбор параметров производственной функции может происходить как на стадии НИОКР, так и на стадиях распространения инноваций, производства и даже на стадии распределения – производственная функция может быть изменена *de facto*, если это выгодно достаточно сильной группе интересов<sup>13</sup>.

Считаем далее, что в коротком периоде величины факторов  $K$ ,  $L$ ,  $N$  и их эффективности  $A_K$ ,  $A_L$ ,  $A_N$  фиксированы.

Социальные группы – работники, капиталисты, «владельцы» природных ресурсов – соглашаются на изменение долей факторов и, в частности, на увеличение / уменьшение технологического параметра  $\alpha$ , если при этом увеличивается их доход. В случае функции Кобба–Дугласа (1) доходы социальных групп составляют:

$$\frac{\partial F}{\partial K} K = \alpha F(K, L, N), \quad \frac{\partial F}{\partial L} L = a F(K, L, N),$$

$$\frac{\partial F}{\partial N} N = b F(K, L, N).$$

В случае CES-функции (2) доходы социальных групп равны:

$$\frac{\partial F}{\partial K} K = \alpha F(K, L, N)^{1-p} (A_K K)^p,$$

$$\frac{\partial F}{\partial L} L = a F(K, L, N)^{1-p} (A_L L)^p,$$

$$\frac{\partial F}{\partial N} N = b F(K, L, N)^{1-p} (A_N N)^p.$$

## 5.2. Случай функции Кобба–Дугласа

Пусть доля  $b$  владельцев природных ресурсов в доходе в коротком периоде не ме-

<sup>12</sup> Одум (Odum, 1994) при обсуждении технического прогресса, направленного на повышение использования энергии, опирается на два принципа Лотки: (i) в ходе эволюции наблюдается тенденция к максимизации использования энергии и (ii) недостаток энергии ведет к повышению эффективности ее использования.

<sup>13</sup> В (Матвеевко, 2008) рассматривается модель экономического роста с двумя группами интересов – менеджерами-производственниками и менеджерами-бюрократами.



няется (является параметром), т.е. в коротком периоде  $N^b = \text{const}$ ,  $L^{-b} = \text{const}$ . Условием возрастания дохода капиталистов с ростом  $\alpha$  является неравенство  $(\alpha k^\alpha)' > 0$  (где  $k = K/L$ ), эквивалентное следующему:  $1 + \alpha \ln k > 0$ .

Условием возрастания с ростом  $\alpha$  дохода работников является неравенство  $[(1-b-\alpha)k^\alpha]' > 0$ , эквивалентное  $(1-b-\alpha)\ln k - 1 > 0$ .

Имеется две области на плоскости  $(k, \alpha)$ , где интересы групп совпадают, т.е. капиталисты и работники заинтересованы в изменении параметра  $\alpha$  в одном и том же направлении:

а) в области

$$\Omega_0^\downarrow = \{(k, \alpha) : 0 < k < e^{-1/(1-b)}, -\frac{1}{\ln k} < \alpha < 1-b\}$$

обе социальные группы соглашаются на уменьшение параметра  $\alpha$ ;

б) в области

$$\Omega_0^\uparrow = \{(k, \alpha) : k > e^{1/(1-b)}, \alpha < 1-b - \frac{1}{\ln k}\}$$

обе группы соглашаются на увеличение параметра  $\alpha$ .

Указанные области социального согласия в ресурсозависимой стране (где  $b > 0$ ) обозначены на рис. 1 сонаправленными стрелками. В заштрихованной части полосы  $0 < \alpha < 1-b$  интересы социальных групп расходятся: это

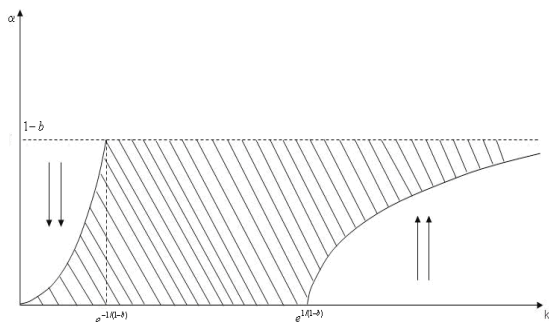


Рис. 1. Области социального согласия и социального конфликта в случае функции Кобба–Дугласа

поле для социальных конфликтов вплоть до предела собственности, восстаний и гражданских войн – форма конфликта зависит от институтов, существующих в конкретное историческое время в конкретной стране.

Важно заметить, что на кривой  $\alpha = -1/\ln k$ , которая служит границей области согласия  $\Omega_0^\downarrow$ , выпуск в коротком периоде постоянный:  $F(K, L, N) = n^b(A/e)$ , где  $n = N/L$ . На этой линии происходит лишь перераспределение дохода между трудом и капиталом, причем с возрастанием капиталовооруженности доход труда снижается. Такая ситуация действительно имеет место в слаборазвитых странах.

С помощью модели можно проследить траекторию гипотетической развивающейся страны. При низкой капиталовооруженности страна находится на границе области  $\Omega_0^\downarrow$ , причем доход труда имеет тенденцию к снижению с ростом капиталовооруженности. Затем, по мере дальнейшего роста капиталовооруженности, индустриализованная страна вступает в зону социального конфликта, где распределение дохода между социальными группами зависит от их переговорной силы и других институтов. Во многих случаях можно ожидать, что доля труда возрастет. При дальнейшем повышении капиталовооруженности страна вступает в область  $\Omega_0^\uparrow$ , где социальные группы соглашаются на повышение доли капитала – в частности, работники сами становятся держателями ценных бумаг.

Эта модель соответствует в целом наблюдаемой социально-экономической динамике. Например, постоянное увеличение доли капитала в Западной Европе в 1990–2000-х гг. модель объясняет тем что, европейские страны находятся в области  $\Omega_0^\uparrow$  (см. рис. 1), где обе социальные группы заинтересованы в повышении доли капитала<sup>14</sup>.

Анализ влияния параметра ресурсозависимости  $b$  (доли «владельцев» природных ре-

<sup>14</sup> Другие модели, объясняющие увеличение доли капитала, предлагаются в работах (Boldrin, Levine, 2002; Peretto, Seater, 2007; Zuleta, 2008b).

сурсов) показывает, что, по мере увеличения  $b$ , границы областей «социального согласия»  $e^{-1/(1-b)}$  и  $e^{1/(1-b)}$  движутся, соответственно, влево и вправо, т.е. области «социального согласия» сжимаются. Таким образом, в ресурсозависимых экономиках можно ожидать более высокого уровня «социальной конфликтности», по сравнению с нересурсозависимыми странами.

### 5.3. Случай CES-функции

Случай CES-функции представляет интерес, поскольку позволяет исследовать изменение границ областей социального согласия и социального конфликта в зависимости от эластичности замещения факторов и характеристик ресурсозависимости.

Для CES-функции на плоскости  $(k, \alpha)$  имеется две области социального согласия:

а) в области

$$\Omega_p^\downarrow = \{(k, \alpha) : 0 < k < k_1(p),$$

$$\alpha > \frac{p}{1 - \left(\frac{A_K}{A_L} k\right)^p} \left(1 - b + b \left(\frac{A_N}{A_L} n\right)^p\right)\},$$

где

$$k_1(p) = \frac{A_L}{A_K} \left[1 - p \left(1 + \frac{b}{1-b} \left(\frac{A_N}{A_L} n\right)^p\right)\right]^{1/p}$$

обе социальные группы соглашаются на уменьшение параметра  $\alpha$ ;

б) в области

$$\Omega_p^\uparrow = \{(k, \alpha) : k > k_2(p),$$

$$\alpha < 1 - b - \frac{p}{\left(\frac{A_K}{A_L} k\right)^p - 1} \times \left[ (1-b) \left(\frac{A_K}{A_L} k\right)^p + b \left(\frac{A_N}{A_L} n\right)^p \right]\},$$

где

$$k_2(p) = \frac{A_L}{A_K} \left( \frac{1 - b + b \left(\frac{A_N}{A_L} n\right)^p}{(1-b)(1-p)} \right)^{1/p},$$

обе социальные группы соглашаются на увеличение параметра  $\alpha$ .

Заметим, что в случае CES-функции, как и в случае функции Кобба–Дугласа, на границе области  $\Omega_p^\downarrow$  выпуск постоянен, там происходит лишь перераспределение дохода, причем при увеличении капиталовооруженности  $k$  падает не только доля, но и доход труда.

На рис. 2, относящемся к случаю  $0 < p < 1$ , области социального согласия обозначены сонаправленными стрелками, заштрихована область социального конфликта.

### 5.4. Последствия повышения эластичности замещения

Посмотрим, как изменяются границы областей социального согласия и социального конфликта при увеличении параметра  $p$  (и, соответственно, эластичности замещения факторов  $\sigma$ ).

Пусть сначала эластичность замещения факторов низка (это значит, что CES-функция напоминает по своим свойствам функцию Леонтьева). В таком случае оба граничных

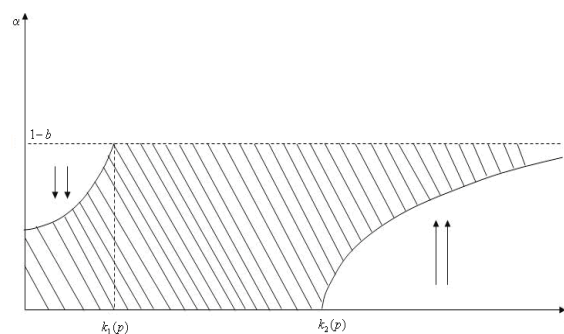


Рис. 2. Области социального согласия и социального конфликта в случае CES-функции при  $0 < p < 1$

значения  $k_1(p)$  и  $k_2(p)$  близки к  $A_L/A_K$ . При возрастании параметра  $p$  и его приближении к 1, граница  $k_1(p)$ , монотонно убывая, стремится к 0, а граница  $k_2(p)$ , монотонно возрастающая, расходится к  $+\infty$ . При этом обе области совпадения интересов  $\Omega_p^\downarrow$  и  $\Omega_p^\uparrow$  сжимаются.

С точки зрения направленности технического прогресса, полученные результаты можно интерпретировать следующим образом. В области  $\Omega_p^\downarrow$  страна относительно богата трудом, и технический прогресс в этой стране (изменение параметра  $\alpha$ ) при относительно низкой эластичности замещения направлен на использование этого избыточного и относительно дешевого фактора. Однако возросшая эластичность замещения дает более широкие возможности, вносит различие в интересы социальных групп, и установившееся технологическое изменение прекращается. Аналогично в области  $\Omega_p^\uparrow$  страна относительно богата капиталом, и технический прогресс направлен на использование этого избыточного и относительно дешевого фактора до тех пор, пока не появляется различие в интересах социальных групп.

Эти результаты в определенном смысле дополняют выводы (Acemoglu, 2002, 2003). В нашем случае технологические изменения состоят в изменении значения  $\alpha$ . Когда интересы социальных групп совпадают, обе они поддерживают эффект размера рынка, но с ростом эластичности замещения области совпадения интересов сжимаются, т.е. поддержка эффекта размера рынка ослабевает.

### 5.5. Последствия повышения доли «владельцев» природных ресурсов

Теперь посмотрим, какое влияние на области социального согласия оказывает изменение доли природных ресурсов  $b$ . Результат зависит от того, насколько велики эластичность замещения ресурсов  $\sigma$  (или, соответственно, параметр  $p$ ) и относительная эффективность использования природных ресурсов  $(A_N/A_L)n$ .

Пусть относительная эффективность использования природных ресурсов  $(A_N/A_L)n$  велика. Тогда при низкой эластичности замещения факторов величина  $((A_N/A_L)n)^p$  мала, и границы  $k_1(p)$ ,  $k_2(p)$  лишь незначительно отличаются от их значений в нересурсозависимой экономике (где  $b = 0$ ). Если же относительная эффективность  $(A_N/A_L)n$  мала, то величина  $((A_N/A_L)n)^p$  велика, и граница  $k_1(p)$  сдвигается вправо с увеличением доли «владельцев» природных ресурсов, а граница  $k_2(p)$  при этом сдвигается влево. Таким образом, при низкой эластичности замещения факторов и невысокой относительной эффективности использования природных ресурсов, увеличение доли «владельцев» природных ресурсов в ВВП приводит к сужению области социального согласия.

При высокой эластичности замещения факторов результат будет противоположным. Если относительная эффективность  $(A_N/A_L)n$  велика, то величина  $((A_N/A_L)n)^p$  также велика, и граница  $k_1(p)$  сдвигается влево с увеличением  $b$ . Граница  $k_2(p)$  при этом сдвигается вправо. Таким образом, при высокой эластичности замещения факторов и высокой относительной эффективности использования ресурсов увеличение доли «владельцев» природных ресурсов в ВВП приводит к расширению области социального согласия. Этот факт может служить объяснением относительно низкой степени социальной конфликтности в промышленно развитых странах, богатых природными ресурсами.

## 6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ресурсозависимой экономике темпы экономического роста, как и мера «социальной конфликтности», зависят от доли владельцев природных ресурсов в ВВП. Хотя правительства ресурсозависимых стран пытаются влиять на перераспределение ВВП, это влияние во многих случаях является стихийным, под-

верженным усилиям тех или иных лоббирующих групп. Результаты данного исследования могут дать определенные ориентиры для направления государственной политики по перераспределению ВВП, в частности, по управлению использованием природной ренты.

Также показана ограниченность возможностей непосредственного вмешательства правительства ресурсозависимой страны в перераспределение ВВП. Перераспределение ВВП между владельцами факторов производства, вообще говоря, не может быть произвольным, оно зависит от уровня социального согласия. Характеристики ресурсозависимости влияют на социальное согласие, расширяя при определенных обстоятельствах область социального конфликта.

В свою очередь распределение ВВП непосредственно влияет на производственную функцию, в частности, на выбор применяемых технологий. То, какие именно технологии будут использоваться, зависит от достигнутого уровня капиталовооруженности, эластичности замещения факторов производства и характеристик ресурсозависимости.

Возможно, социальное согласие способствует стабильности демократии. В таком случае модель можно использовать для объяснения нестабильности демократии в некоторых ресурсозависимых странах (например, в Венесуэле, Нигерии) и стабильности – в других (в Норвегии).

## Литература

- Куралбаева К., Эйсмонт О. Истощение природных ресурсов и долгосрочные перспективы российской экономики // Научные доклады EERC, 1999. № 99/07.
- Матвеевко В.Д. Ресурсы, институты, инновации и экономический рост: двойственный подход // Финансы и бизнес, 2008. № 1. С. 28–40.
- Матвеевко В., Вострокнутова Е., Бувев М. Трансформационный спад и перспективы роста в России // Научные доклады EERC. 1998. № 98/03.
- МКОСР. Наше будущее: доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию. М.: Прогресс, 1989.
- Полтерович В.М., Попов В.В., Тонис А.С. Экономическая политика, качество институтов и механизмы «ресурсного проклятия». М.: Издательский дом ГУ–ВШЭ, 2007.
- Эйсмонт О.А. Обеспеченность природными ресурсами и долгосрочный экономический рост. Доклад на Российском экономическом конгрессе. Москва, 2009 // [www.econogus.org/consp/files/238m.doc](http://www.econogus.org/consp/files/238m.doc)
- Acemoglu D. Directed technical change // Review of Economic Studies. 2002. Vol. 69. P. 781–809.
- Acemoglu D. Labor- and capital augmenting technical change // Journal of the European Economic Association. 2003. Vol. 1. P. 1–37.
- Baland J.-M., Francois P. Rent-seeking and resource booms // Journal of Development Economics. 2000. Vol. 61. P. 527–542.
- Boldrin M., Levine D. Factor saving innovation // Journal of Economic Theory. 2002. Vol. 105. P. 18–41.
- Bruno M. Raw materials, profits, and the productivity slowdown // Quarterly Journal of Economics. 1984. Vol. 99. P. 1–30.
- Bruno M., Sachs J. Energy and resource allocation: A dynamic model of the «Dutch disease» // Review of Economic Studies. 1982. Vol. 49. P. 845–859.
- Corden W., Neary P. Booming sector and de-industrialization in a small open economy // Economic Journal. 1982. Vol. 92. P. 825–848.
- Dasgupta P., Heal G. The optimal depletion of exhaustible resources // Review of Economic Studies. Vol. 41. Symposium on the Economics of Exhaustible Resources. P. 3–28.
- Diwan I. Debt as Sweat: Labor, financial crises, and the globalization of capital. Washington, World Bank, 2001 // <http://info.worldbank.org/etools/docs/voddocs/150/332/diwan.pdf>
- Duffy J., Papageorgiou C. A cross-country empirical investigation of the aggregate production function specification // Journal of Economic Growth. 2000. Vol. 5. P. 87–120.
- Enders K., Herberg H. The Dutch disease: causes, consequences, cure, and Calmatives // Weltwirtschaftliches Archiv, 1983. Vol. 119. S. 473–497.

- Gylfason T.* Natural resources, education and economic development // *European Economic Review*. 2001. Vol. 45. P. 847–859.
- Gylfason T., Herbertsson T.T., Zoega G.* A mixed blessing. Natural resources and economic growth // *Macroeconomic Dynamics*, 1999. Vol. 3. P. 204–225.
- Gylfason T., Zoega G.* Natural resources and economic growth: the role of investment // *The World Economy*. 2006. Vol. 29. P. 1091–1115.
- Hall R.E., Jones C.J.* Why do some countries produce so much more output per worker than others? // *Quarterly Journal of Economics*. 1999. Vol. 114. P. 83–116.
- Harrison A.E.* Has Globalization Eroded Labor's Share? Some Cross-Country Evidence. Berkeley, CA: University of California at Berkeley and NBER, mimeo. 2002.
- Hicks J.R.* Value and capital. 2<sup>nd</sup> ed. Oxford: Clarendon Press. 1946.
- Hirschman A.O.* The strategy of economic development. New Haven: Yale University Press, 1958.
- Isham J., Woodcock M., Pritchett L., Busby G.* The varieties of resource experience: How natural resource export structures affect the political economy of economic growth. Middlebury College Discussion Paper 03-08. 2003.
- Kaldor N.* Capital accumulation and economic growth. In: *The theory of capital*. Lutz F.A., Hager D.C. (eds.). New York: St. Martin's Press. 1961. P. 172–222.
- Kamien M.I., Schwartz N.L.* Optimal "induced" technical change // *Econometrica*. 1968. Vol. 36. P. 1–17.
- Krugman P.* The narrow moving band, the Dutch disease, and the competitive consequences of Mrs. Thatcher: Notes on trade in the presence of dynamic scale economies // *Journal of Development Economics*. 1987. Vol. 27. P. 41–55.
- Leite C., Weidmann J.* Does mother nature corrupt? Natural resources, corruption and economic growth. IMF Working Paper WP/99/85. 1999.
- Markandya A., Pedrosa-Galinato S.* How substitutable is natural capital? // *Environmental & Resource Economics* 2007. Vol. 37. P. 297–312.
- Matsuyama K.* Agricultural productivity, comparative advantage and economic growth // *Journal of Economic Theory* 1992. Vol. 58. P. 317–334.
- Mehlum H., Moene K.O., Torvik R.* Institutions and the resource curse // *Economic Journal* 2006. Vol. 116. P. 1–20.
- Nelson R.R.* What makes an economy productive and progressive? What are the needed institutions? Staff Papers, 13728, University of Minnesota, Department of Applied Economics. 2007.
- Odum H.T.* Ecological and global systems: An introduction to systems ecology. Colorado: Colorado University Press, 1994.
- Paldam M.* Dutch disease and rent seeking: The Greenland model // *European Journal of Political Economy* 1997. Vol. 13. P. 591–614.
- Peretto P., Seater J.* Factor-eliminating technical change. Working Paper No. 17. Economic Research Initiatives (ERID). Duke University, 2007.
- Prebisch R.* The economic development of Latin America and its principal problems. Lane Success. N.Y.: United Nations. 1950.
- Robinson J.A., Torvik R., Verdier T.* Political foundations of the resource curse. Discussion Paper 3422. CEPR, 2002.
- Rodriguez F., Ortega D.* Are capital shares higher in poor countries? Evidence from industrial surveys. Wesleyan Economics Working Papers, № 2006-023. Middletown: Wesleyan University, 2006.
- Ross M.L.* The political economy of the resource curse // *World Politics*. 1999. Vol. 51. P. 297–322.
- Sachs J.D., Warner A.M.* Natural resource abundance and economic growth. Working Paper 5398. NBER, 1995.
- Sachs J.D., Warner A.M.* The curse of natural resources // *European Economic Review*. 2001. Vol. 45. P. 827–838.
- Sala-i-Martin X., Subramanian A.* Addressing the natural resource curse: An illustration from Nigeria. Working paper 9804. NBER, 2003.
- Seater J.J.* Share-altering technical progress // *Economic growth and productivity* / Finley L.A. Ed. Hauptpage. Nova Science Publishers, 2005. P. 59–84.
- Solow R.* Intergenerational equity and exhaustible resources // *Review of Economic Studies*. 1974. Vol. 41. Symposium on the Economics of Exhaustible Resources. P. 29–45.
- Solow R.M.* On the intergenerational equity of natural resources // *Scandinavian Journal of Economics*. 1986. Vol. 88. P. 151–152.



- Stiglitz J.E.* Growth with exhaustible natural resources: Efficient and optimal growth paths // *Review of Economic Studies*. 1974. Vol. 41. Symposium on the economics of exhaustible resources. P. 123–137.
- Tornell A., Lane P.R.* The voracity effect // *American Economic Review*. 1999. Vol. 89. P. 22–46.
- Torvik R.* Learning by doing and Dutch disease // *European Economic Review*. 2001. Vol. 45. P. 285–306.
- Torvik R.* Natural resources, rent seeking and welfare // *Journal of Development Economics*. 2002. Vol. 67. P. 455–470.

- Zuleta H.* An empirical note on factor shares // *Journal of International Trade & Economic Development*. 2008a. Vol. 17. P. 379–390.
- Zuleta H.* Factor Saving innovations and factor income shares // *Review of Economic Dynamics*. 2008b. Vol. 11. P. 836–851.

*Рукопись поступила в редакцию 10.10.2011 г.*

## ПРИЛОЖЕНИЕ. НЕКОТОРЫЕ ТИПИЧНЫЕ ЧЕРТЫ «ГОЛЛАНДСКОЙ БОЛЕЗНИ»

Реструктуризация	Деиндустриализация. Труд перемещается из обрабатывающей промышленности в секторы услуг и строительства, а также в ресурсный сектор. Общее число рабочих мест в промышленном секторе сокращается. Инвестиции в промышленность как доля ВВП уменьшаются, как и расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки
Изменение реального обменного курса	Реальное укрепление национальной валюты. Уменьшение чистого экспорта как доли ВВП. Протекционизм как результат высокого реального обменного курса
Вытеснение инвестиций	Если ресурсный сектор располагает достаточными средствами для инвестиций, возникают трудности в трансформации сбережений домохозяйств в инвестиции. Сбережения аккумулируются в иностранной валюте или уходят из страны
Рост реальных зарплат	Заработная плата увеличивается, чтобы обеспечить реструктуризацию
Высокая изменчивость макроэкономических показателей	Большие циклические колебания, связанные с неустойчивостью источников дохода (например, цен на ресурсы). Высокая изменчивость обменного курса и некоторых других показателей
Борьба за ренту и коррупция	Большой и плохо функционирующий общественный сектор в условиях «голландской болезни» ведет к борьбе за ренту и коррупции, к концентрации власти и богатства, росту неравенства и бедности, подрыву демократии
Снижение качества инженерного образования	Реструктуризация ведет к кризису инженерно-технического образования. Присутствие источников дополнительного дохода ведет к снижению спроса на человеческий капитал. Сократил Возможно, связь между качеством образования и размером заработной платы ослабевает, и люди перестают быть заинтересованными в высоком качестве образования
Уменьшение положительных экстерналий, создаваемых сектором обрабатывающей промышленности	В частности, сокращение сектора науки и опытно-конструкторских разработок
Рост расходов на оборону	Высокие расходы на оборону необходимы для защиты источников дохода
Ожидание длительного продолжения циклического подъема	Беспечное отношение к «легким деньгам». Часто рост финансовой зависимости

---

# РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В МОДЕРНИЗАЦИИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ ЭКОНОМИК

*И.В. Запатрина*

Исследуются методологические подходы к разработке стратегий модернизации в развивающихся экономиках; анализируются основные характеристики, присущие подобным стратегиям; препятствия для проведения модернизации в условиях России и Украины. Дана оценка роли государственно-частного партнерства в модернизации экономики; его влияния на развитие институциональной среды. Проанализированы возможности построения стратегии модернизации в Украине и сформулированы принципы, которыми следует руководствоваться при ее разработке.

*Ключевые слова:* интерактивная модернизация, институциональная модернизация, государственно-частное партнерство, экономические реформы, публичная власть, государственная поддержка.

## ВВЕДЕНИЕ

Вопросы, касающиеся модернизации экономики, сегодня активно обсуждаются в научных и политических кругах России и Украины: в России – в рамках разработки долгосрочной стратегии модернизации, в Украине – в контексте утвержденной Президентом «Программы экономических реформ на 2010–2014 годы».

Учитывая наметившееся в последнее время углубление сотрудничества между Россией и Украиной, а также стремление гармонизировать подходы к формированию право-

© Запатрина И.В., 2012 г.

вого регулирования в целом ряде секторов, попробуем проанализировать, на каких принципах и с использованием каких механизмов разрабатываются модернизационные стратегии в двух странах, уделив внимание роли в этих процессах государственно-частного партнерства.

Начнем с вопросов, вызывающих наибольшие дискуссии:

- должна ли модернизация осуществляться сверху, снизу или с использованием предложенного В. Полтеровичем подхода «интерактивной модернизации» (Полтерович, 2010)?;

- «должна ли стратегия модернизации опираться в первую очередь на методы и инструменты стимулирования экономического роста, либо следует сосредоточить усилия на совершенствовании институтов» (Полтерович, 2008)?

В российских научных кругах существуют различные мнения по этому поводу, каждое из которых достаточно хорошо аргументировано. Автор позволит себе высказать свое видение по этим вопросам, рассмотрев их применительно к социокультурной и экономической ситуации, сформировавшейся в наших странах и в особенности в Украине.

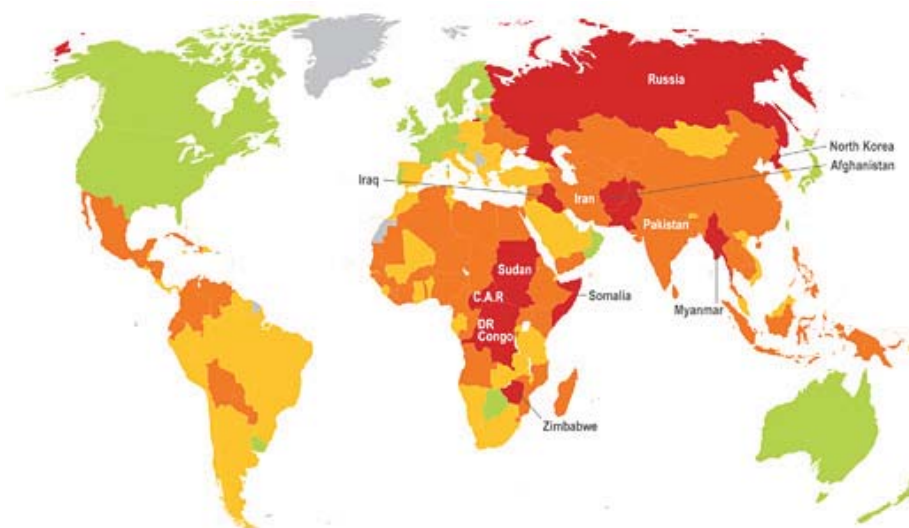
## 1. О МОДЕРНИЗАЦИИ «СВЕРХУ», «СНИЗУ» И «ИНТЕРАКТИВНОЙ» МОДЕРНИЗАЦИИ

На наш взгляд, в сегодняшней Украине «модернизация снизу» невозможна. Ее просто некому проводить. Гражданское общество (неправительственные организации, ассоциации и т.п.) развито относительно слабо, оно не обладает достаточными финансовыми ресурсами, интеллектуальным потенциалом, верой в свои силы и возможности. Политические партии пока еще не дозрели для постановки задач такого рода. Мелкому и среднему бизнесу не до стратегий. Во-первых, он относительно

малочисленный. Во-вторых, ему постоянно приходится бороться за выживание. Что касается крупного бизнеса, то, увы, пока что он нацелен на достижение краткосрочных целей, имеющих «узкопрофильный» характер. Подобное, хотя и не в такой степени, происходит и в России: «в России сегодня бизнесмены и политики ориентированы на немедленную выгоду, а не на модернизацию», поскольку «за последние годы в стране сложилась крайне неблагоприятная для восприятия идей модернизации бизнес-культура. Основной вид бизнеса – бесконечное жонглирование собственностью, максимальное наращивание капитализации, умножение дивидендов и их успешный вывод за рубеж» (Иноземцев, 2010). Об Украине можно сказать то же самое. Плюс

к этому наша страна все еще характеризуется высокой политической нестабильностью, что усиливает ориентацию бизнеса на приоритет тактических задач над стратегическими и не способствует появлению мыслей о модернизации экономики. Правда, если судить по оценкам международных экспертов, политические риски в России выше, чем в Украине, и являются экстремальными (рис. 1). На деле же, сравнивая условия ведения бизнеса в наших странах «изнутри», политические риски в Украине нам кажутся выше тех, которые существуют в России.

Возможна ли в Украине модернизация «сверху»?  
Формально – да. Как-то сформулировать и попытаться реализовывать программу мо-



Индекс политических рисков 2011 (динамический)

Обозначения	Ранг	Страна	Рейтинг	Ранг	Страна	Рейтинг
Экстремальный риск	1	Сомали	Экстремальный	6	Ирак	Экстремальный
Высокий риск	2	Конго	Экстремальный	7	Зимбабве	Экстремальный
Средний риск	3	Судан	Экстремальный	8	Северная Корея	Экстремальный
Низкий риск	4	Мьянма	Экстремальный	9	Пакистан	Экстремальный
Нет данных	5	Афганистан	Экстремальный	10	Россия	Экстремальный

Источник: Political Risk Atlas 2011 // [http://www.maplecroft.com/about/news/pr\\_2011.html](http://www.maplecroft.com/about/news/pr_2011.html)

Рис. 1. Оценка политических рисков в 2011 г.

дернизации сверху возможно. Но рассчитывать на то, что она будет качественной и адекватно восприниматься обществом, было бы слишком оптимистично. Для того чтобы это произошло, необходимо создать новые и развить существующие институты, что, в свою очередь, невозможно обеспечить исключительно сверху, т.е. без включения в эти процессы общественных групп интересов, или так называемых коалиций. Именно поэтому модернизация сверху в Украине на практике невозможна, что полностью согласуется с выводом В. Полтеровича о том, что «модернизация сверху» не удалась ни в одной стране» (Полтерович, 2008).

Исходя из этого, настоящее и ближайшее будущее в Украине и, вероятно, в России также – за опирающейся на взаимодействие всех заинтересованных сторон интерактивной модернизацией. Но реализовать подобную стратегию в наших странах будет непросто. Насколько сложным окажется этот процесс, будет зависеть от того, станут ли все потенциально заинтересованные в модернизации экономики стороны (группы интересов) такими, что смогут формулировать и представлять свои интересы; какие общественные группы интересов займут ведущую роль в этом процессе, и смогут ли эти группы перерасти в коалиции.

Особенно важно найти ответ на последний вопрос, определив при каких условиях коалиции станут ключевыми игроками интерактивной модернизации. Согласно В. Полтеровичу, «в условиях нынешней России “коалиции для будущего” должны создаваться прежде всего именно на основе экономических интересов, поскольку в таких коалициях заинтересованы и бизнес, и общество, и – до некоторой степени – власти», (Полтерович, 2008). Полностью поддерживая такую точку зрения, сделаем вывод, что для широкого запуска «интерактивной модернизации» необходимо, чтобы у существующих сегодня общественных групп появились собственные долгосрочные экономические интересы, и они начали думать о том, каким образом их продвигать, трансформируясь при этом в «коалиции действия».

Что может ускорить этот процесс?

Одним из наиболее реальных «ускорителей», на наш взгляд, является инициирование и реализация проектов государственно-частного партнерства (ГЧП) как в сфере модернизации инфраструктуры, так и применительно к публичным услугам. Напомним, что в основе такого явления, как ГЧП, лежит общественный интерес и распределение рисков между публичным и частным секторами. Объединение этих двух характеристик при реализации инфраструктурных проектов и привлечении частного сектора к традиции оказания публичной властью услуг позволит, с одной стороны, запустить институциональную основу модернизационных процессов, а, с другой, – создать базис для долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества государства с частным сектором, что, в свою очередь, предопределяет создание и укрепление существующих коалиций, обеспечит их активное участие в инициации и проведении интерактивной модернизации.

Ориентация государственной политики на государственно-частное партнерство неминуемо приведет и к развитию институтов гражданского общества, поскольку, как крупный бизнес, так и государство, начиная долгосрочные инфраструктурные проекты, должны будут опереться на общественность в работе с населением, направленным на формирование адекватного восприятия им временных неудобств и (или) увеличение финансовой нагрузки, связанной с осуществлением тех или иных проектов.

## 2. НА КАКОЙ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЙ ОСНОВЕ СЛЕДУЕТ РЕАЛИЗОВЫВАТЬ СТРАТЕГИЮ МОДЕРНИЗАЦИИ?

В России пока не выработано единой позиции по этому поводу; дискуссии о том, что более действенно, – институциональная модернизация или модернизация за счет формирования методов и инструментов стиму-

лирования экономического роста – продолжается. В Украине подобные дискуссии пока не ведутся, поэтому спорить не с кем. Вместе с тем, по мнению автора, для нашей страны больше подходит институциональная модернизация.

#### Почему?

В отличие от России, обладающей значительными финансовыми ресурсами, которые она может потратить на стимулирование отдельных отраслей экономики (Инвестиционный и Пенсионный фонды), Украина такими возможностями не обладает.

Последние годы бюджетные расходы на инвестиции в основной капитал в нашей стране составляли 4–5% их общего объема, что в процентном отношении к ВВП колебалось около 1% (табл. 1). Этого явно недостаточно для запуска процессов стимулирования государством развития отдельных отраслей экономики, какие бы механизмы для этого не предусматривались. Тем более что львиная доля такой поддержки традиционно направляется в сектора, не способные обеспечить экономический прорыв и модернизацию экономики (например, в угольную промышленность), а бюджетная поддержка в Украине в отличие от европейских стран носит селективный, а не горизонтальный характер (табл. 2). Поэтому если полагаться на финансирование капитальных расходов исключительно за счет средств

государственного бюджета, то ориентация на развитие механизмов и инструментов стимулирования отдельных отраслей (или «точек роста») не только не сможет стать стержнем модернизационных процессов, но и не окажет сколь ни будь существенного влияния на макроэкономическую ситуацию в нашей стране.

Единственный выход из такой ситуации – увеличение расходов бюджета, имеющих инвестиционный характер, и использование этих средств как «стимулятора» привлечения частных инвестиций и/или кредитов МФО в рамках реализации проектов ГЧП.

Исходя из сказанного, наша страна может рассчитывать только на институциональную интерактивную модернизацию на базе широкого развития государственно-частного партнерства. Не подвергая сомнению вывод В. Полтеровича о том, что «план “институциональной модернизации” тоже не удался ни одной отсталой стране» (Полтерович, 2008), а институты, как показывает опыт реализации успешных модернизационных стратегий, улучшаются уже в процессе экономического роста, позволим себе остаться на своей позиции по следующим соображениям. Во-первых, Украина – не отсталая страна, хотя, конечно же, по многим позициям ей еще далеко до экономически развитых стран мира. Во-вторых, в ближайшее время Украина практически не в состоянии обеспечивать стимулирование экономического роста исключительно за счет

Таблица 1

Бюджетные расходы на инвестиции в основной капитал в Украине

Инвестиции в основной капитал	Годы					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Всего, млн грн	75 714	93 096	125 254	188 486	233 081	151 777
Всего, % к ВВП	21,94	21,09	23,02	26,44	24,59	16,59
В том числе, расходы государственного бюджета, млн грн	7945	5077	6846	10458	11576	6687
Расходы государственного бюджета, % к общему объему инвестиций	10,49	5,45	5,47	5,55	4,97	4,4
Расходы государственного бюджета, % к ВВП	2,3	1,15	1,26	1,47	1,22	0,73

Источники: Рассчитано автором по данным Министерства финансов и Государственного казначейства Украины.



Таблицы 2  
Структура государственной поддержки предприятий Украины по видам, %

Показатели	Годы					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009 г
Горизонтальная поддержка, в том числе:	10,48	2,54	1,67	5,45	2,04	0,21
Охрана окружающей среды и энергосбережение	0,39	0,36	0,51	0,42	0,19	0,03
Региональное развитие	7,95	0,97	0,00	0,00	0,00	0,00
Научные исследования и развитие	1,97	0,84	1,07	3,25	1,41	0,18
Малые и средние предприятия	0,13	0,35	0,04	0,35	0,33	0,00
Обучение персонала	0,04	0,02	0,06	0,05	0,09	0,00
Помощь на обеспечение занятости	0,00	0,00	0,00	1,38	0,02	0,00
Другие виды горизонтальной поддержки (культура, рисковый капитал и т.п.)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Селективная помощь, в том числе	89,52	97,46	98,33	94,55	97,96	99,79
Угольная промышленность	43,15	48,39	70,25	74,56	75,05	9,10
Финансовые услуги	2,31	11,03	1,45	5,57	4,32	28,86
Производственный сектор, в том числе	42,14	35,27	23,01	11,18	14,96	61,54
Горная и металлургическая промышленности	0,23	0,35	0,44	0,48	0,54	0,08
Химическая промышленность	0,12	0,00	0,05	0,00	0,00	0,00
Энергетика	16,12	20,16	18,10	4,41	6,42	61,05
Машиностроение	25,68	14,76	4,42	6,29	8,00	0,41
Другие	1,91	2,77	3,62	3,23	3,64	0,29
Всего	100	100	100	100	100	100,00
Всего, в млрд грн.	8,65	6,35	5,66	7,25	9,48	67,93

Источники: рассчитано Луниной И.А. («ГУ Институт экономики и прогнозирования НАН Украины») на базе отчетов по исполнению Государственного бюджета Украины за 2002–2009 гг., данных Государственной налоговой администрации.

привлечения публичных финансов (бюджетная поддержка, государственные гарантии, налоговые льготы и т.п.), но может сделать это при участии частного сектора в рамках государственно-частного партнерства, если создаст необходимые условия для его развития, в том числе путем заимствования и адаптации соответствующих институтов.

Отметим, что формирование *идеологии партнерства* вообще и государственно-частного партнерства в частности создаст предпосылки для ускорения создания новых и развития существующих институтов как основы модернизации экономики на базе интерактивного подхода. Широкое проникновение этой идеологии в общественное сознание позволит поднять на качественно новый уро-

вень дизайн и реализацию основных составляющих модернизации, устранить или, по крайней мере, смягчить существующие на ее пути препятствия.

### 3. СУЩНОСТЬ СТРАТЕГИЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Для Украины понятие «модернизация экономики» достаточно новое, поэтому четкую границу между стратегией модернизации и регулярно составляемыми планами и стратегиями социально-экономического развития провести не так просто. В связи с этим

хотелось бы отдельно остановиться на сущности и составляющих стратегий модернизации экономики.

Слово «модернизация» все чаще и чаще появляется в программных документах и высказываниях политических лидеров в нашей стране. В 2010 г. в Украине принята Программа экономических реформ «Обеспеченное общество, конкурентоспособная экономика, эффективное государство на 2010 – 2014 гг.». Цель подготовки программы – возобновление экономического роста и модернизация экономики страны. Исходя из этого, по формальному признаку эту программу можно считать стратегией модернизации экономики. Так ли это на самом деле? Чтобы ответить на этот вопрос, попробуем ее проанализировать, ответив на следующие вопросы:

- какие характеристики должны быть присущи программе модернизации, и присутствуют ли они в Программе экономических реформ?

- насколько существенно отличается эта программа от программ, принимавшихся ранее, и насколько эти отличия свидетельствуют о возможностях с ее помощью осуществить модернизацию экономики?

Ответ на первый вопрос имеет теоретико-методологический характер. Единое мнение по этому поводу в научном сообществе пока еще не сформировалось. В этом контексте автору близка позиция российского ученого А.А. Аузана о том, что модернизация включает три элемента:

- «учет ресурсов, в том числе социального и культурного капитала страны;
- проектирование формальных институтов с учетом структуры неформальных институтов;
- балансирование формальных и неформальных институтов через новые ценности, «которые не свойственны инерционному историческому движению страны» (Аузан, 2010).

Конечно же, эти составляющие не являются исчерпывающими, но без них, и в этом мы полностью солидарны с А.А. Аузаном, стратегия не может быть «модернизационной».

Понимая важность присутствия в стратегии двух первых составляющих, хотелось бы остановиться на последней из них – формировании новых ценностей, поскольку, на наш взгляд, именно они играют наиболее важную роль в успехе модернизации экономики.

К сожалению, в Украину пока еще не пришло понимание того, что ценности играют ключевую роль в формировании модернизационных стратегий и успехе реформ. Именно поэтому страна так сложно движемся вперед в реформировании экономики, а создает большое число программ и проектов, которым не хватает комплексности, завершенности и реалистичности. Процесс формирования новых ценностей не прост. Он должен быть осознан и инициирован сверху. Тогда есть шанс, что он будет подхвачен истосковавшимся по реальным ценностям обществом. Подобное развитие событий позволило бы возродить доверие общества к власти, мобилизовать для решения стратегических задач интеллектуальный капитал страны, ускорить создание новых формальных и неформальных институтов, сбалансировать их, базируясь на формировании общих экономических интересов различных коалиций путем их вовлечения в реализацию совместных проектов. Здесь мы приходим к партнерству в широком смысле этого слова, поскольку без него невозможна трансформация сформировавшихся и культивируемых в современном обществе ценностей.

Почему так непродуктивно сегодня идут реформы в Украине?

Они реально не нужны чиновникам, и их не слишком волнуют бизнес. Тот бизнес, который активно работает с государственным и местным бюджетом, не хочет ничего менять в сложившейся ситуации, так как давно уже отвык работать в условиях конкуренции. Весь остальной, отлученный от бюджета, бизнес давно уже привык работать «отдельно от власти», причем, чем больше дистанция между ним и властью, тем лучше и увереннее он себя чувствует. Кардинально изменить ситуацию в этой сфере сможет пересмотр подходов

к бюджетной поддержке и вовлечение крупного и среднего бизнеса в реализацию долгосрочных стратегических проектов на условиях разделения рисков и ответственности с государством. Зарубежный опыт говорит о том, что ГЧП и реформы тесно связаны между собой. С одной стороны, власть, начиная масштабные реформы, не может обойтись без поддержки частного бизнеса для преодоления сопротивления бюрократического аппарата. С другой, – частный бизнес, включаясь в долгосрочные финансово емкие инфраструктурные проекты, вынужден активно участвовать в формировании государственной социально-экономической политики и правил игры на рынках. Таким образом создается почва для развития партнерских отношений.

Важными характеристиками стратегий модернизации являются: учет имеющихся в стране ресурсов и проектирование формальных институтов.

Как это ни парадоксально, но, разрабатывая стратегические долгосрочные программы и планируя реформы, мы опираемся на обрывочные, далеко не всегда сопоставимые и очень часто недостоверные данные и информацию. Рассчитывать на то, что при этом в программах будут предусмотрены оптимальные для общества решения, нельзя. Учет имеющихся в стране ресурсов – задача дорогостоящая, ее решение потребует много времени и усилий, но решать ее необходимо. В противном случае стратегические программы и проекты будут далеки от реальности. И, соответственно, – дорого обойдутся обществу.

Задача проектирования необходимых для реализации реформ институтов – тоже не из простых, она требует высокой квалификации публичной власти. Не случайно так сложно бывает не только реализовать, но даже спланировать институциональные преобразования. Кадров, способных на это, и особенно в публичном секторе, у нас в стране явно недостаточно, что потребует привлечения для разработки и реализации программ модернизации представителей науки, частных компаний, общественных организаций. Ускорить

этот процесс сможет государственно-частное партнерство, так как в этом случае в разработку и лоббирование реформ включится не только отечественный, но и зарубежный бизнес, привлекая свой опыт, знания, технологии.

Присутствуют ли перечисленные составляющие в «Программе экономических реформ», принятой в Украине?

Скорее, нет. Безусловно, некоторые разделы этого документа содержат положения, предполагающие формирования новых ценностей. Но в целом в программе явно недостаточно внимания уделено изложению тех принципов и подходов, на которых будет строиться реформирование экономики вне зависимости от того, какая отрасль или сфера деятельности реформируется. Программа не содержит такого объединительного для предлагаемых ею преобразований элемента.

Недостаточным для реализации сложных и во многом непопулярных в обществе реформ является и инвентаризация имеющихся в стране ресурсов. Приведенные в программе данные отрывочные, не всегда сопоставимы друг с другом; отсутствует анализ их ретроспективы. А ведь наличие подобной информации важно для обоснования предусмотренных реформами мероприятий. В программе также не представлена оценка развития ситуации в случае, если все оставить без изменений. Не проведен анализ влияния реформ на различные группы интересов. Между тем, подобные проработки важны не только для оценки рисков в реализации реформ и формирования стратегии управления ими, но и для планирования мероприятий по достижению адекватного восприятия предложенной программы обществом.

Последствия, к которым может привести игнорирование подобных вопросов, могут быть разрушительными для проведения реформ. К чему это может привести, мы наблюдали на примере принятия Налогового кодекса, вызвавшего активные протесты предпринимателей в Украине. Недовольство документом было обусловлено главным образом тем, что инициаторы налоговой реформы не

просчитали последствия предлагаемых законодательных новаций, игнорировали позиции предпринимателей по многим проблемным вопросам. В документе отсутствует необходимая разъяснительная часть.

По мнению автора, «Программе экономических реформ», принятой в Украине, не хватает комплексности и системности, и она вряд ли может претендовать на статус «модернизационной». Справедливости ради отметим, что отсутствием таких характеристик страдают многие программы не только в нашей стране, но и в других странах мира. Так, по мнению российских ученых «Модернизация не осмыслена российским политическим классом как комплексный процесс. «Пять направлений модернизации», которые советники вложили в уста Президента, представляют собой программы, совершенно не связанные между собой и качественно различающиеся по схеме реализации» (Иноземцев, 2010). Подобное характерно и для Украины. Утвержденная Президентом программа содержит ряд неплохих, предполагающих проведение реформ отраслевого характера подпрограмм, многие из которых были разработаны и утверждены ранее. Но не хватает системного комплексного видения реформирования экономики в целом, отдельные программы не взаимосвязаны между собой, а иногда и противоречат друг другу. Во многом это связано с тем, что, как мы отмечали ранее, в Программе недостаточно внимания уделено формированию новых ценностей, на которых должны стоиться реформы.

Программа предусматривает осуществление широкого спектра стратегических преобразований, которые состоят из пяти направлений:

- создание условий для экономического роста посредством поддержания низкого уровня инфляции, стабилизации государственных финансов и создания устойчивой финансовой системы;
- формирование режима максимального содействия бизнесу путем уменьшения вмешательства государства в экономику, устранения административных барьеров, мо-

дернизации налоговой системы и углубления международного сотрудничества;

- модернизация инфраструктуры и базовых секторов, переход от дотаций к самокупаемости производства и социальных услуг;
- сохранение и развитие человеческого и социального капитала путем повышения эффективности и стабильности социальной защиты, улучшения качества и доступности образования и медицинского обслуживания;
- повышение эффективности государственного управления.

При этом программа содержит следующие разделы.

1. Устойчивое экономическое развитие (стабилизация государственного бюджета, реформа налоговой системы, развитие финансового сектора, реформа межбюджетных отношений).

2. Повышение стандартов жизни (реформы медицинского обслуживания, системы пенсионного страхования, системы образования, системы социальной поддержки).

3. Улучшение бизнес-климата и привлечение инвестиций, дерегулирование и развитие предпринимательства, приватизация и управление государственной собственностью, развитие научно-технической и инновационной сферы, международная интеграция и сотрудничество).

4. Модернизация инфраструктуры и базовых секторов (реформы электроэнергетики, угольной промышленности, нефтегазовой промышленности, жилищно-коммунального хозяйства, развитие транспортной инфраструктуры, сельского хозяйства и земельная реформа).

Все эти разделы создавались различными ведомствами, поэтому они слабо связаны между собой; качественно различаются по моделям и инструментам реализации; недостаточно коррелируют с задачами реформирования; в них нет единого объединяющего начала. Нельзя найти в программе и однозначного ответа на вопрос о том, каким образом планируется достичь экономического роста, на что сделать ставку: на развитие собствен-

ных инноваций или на их заимствование; на обеспечение «точечных прорывов» или сориентироваться на внедрение апробированных в мире технологий и эффект масштаба.

По этому поводу существует множество мнений исследователей, активно дискутирующих в научных кругах России и Украины. Так, например, российский ученый А.А. Аузан считает, что первая фаза модернизации в России должна опираться на креативность и обеспечиваться так называемыми «нишевыми» прорывами». И уже потом, когда «закон и стандарт станут ценностью, возможен переход к массовым технологиям и экономии на масштабе» (Аузан, 2010). В. Полтерович полагает, что для таких стран, как Россия и Украина, целесообразнее сосредоточиться на заимствовании инноваций, пользуясь так называемым «преимуществом отсталости», поскольку «инновации – дорогое удовольствие, заимствовать гораздо дешевле» (Полтерович, 2008). При этом, «конечно, не стоит отказываться и от инноваций по отдельным направлениям» (Полтерович, 2008).

Подобные позиции, по мнению автора, полностью отвечают положению в Украине. Вместе с тем, наша Программа экономических реформ ориентирована преимущественно на развитие отечественных инноваций за счет определения принципов и механизмов государственной поддержки инновационной деятельности и внедрения государственно-частного партнерства в научно-технической и инновационной сферах. Широкое заимствование зарубежных технологий, а также включение их в экономический оборот в этой программе не предусмотрено.

#### 4. ПРЕПЯТСТВИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Разрабатывая и реализовывая программы модернизации экономики, нельзя не забывать о препятствиях, которые ждут нас на этом пути.

По мнению В. Полтеровича (Полтерович, 2008) и ряда других российских ученых-экономистов (Аузан, 2010; Иноземцев, 2010; и др. исследователей), такими основными препятствиями являются:

- политическая нестабильность;
- высокая степень неопределенности будущего;
- коррупционная административная среда (неквалифицированная и коррумпирующая бюрократия);
- взаимное недоверие частных агентов и государства;
- отсутствие веры населения в реформы в случае, если они не сопровождаются немедленным повышением благосостояния.

Может ли ГЧП помочь преодолеть эти препятствия, и если «да», то – как? По мнению автора, может помочь.

Политическая нестабильность является препятствием не только для модернизации экономики, но и для широкого запуска государственно-частного партнерства. Ориентируясь на развитие ГЧП, государство вынуждено будет заботиться о политической стабильности. А для Украины альтернативы ГЧП сегодня нет. Состояние инфраструктуры не только вызывает массу неудобств, в том числе и для ведения бизнеса, но уже стало крайне опасным для общества. Плохие дороги приводят к высокому уровню травматизма, завышенным логистическим расходам бизнеса; стареющие и энергетически неэффективные системы централизованного водоснабжения, водоотведения, теплоснабжения снижают конкурентоспособность отечественной продукции, создают крайне негативные условия проживания населения и пагубно влияют на его здоровье. Для решения существующих в инфраструктурной сфере проблем нужны большие деньги, новые технологии, опыт реализации подобных проектов. Не лучшая ситуация складывается в сфере публичных услуг. Низкое качество и высокая стоимость таких услуг требуют привлечения для их предоставления частного сектора, что позволит оптимизировать государственные расходы и удовлет-



ворить ожидания населения. И в первом, и во втором случае без государственно-частного партнерства нам не обойтись. Ослабленная кризисом и политическими неурядицами Украина не в состоянии их решить, опираясь исключительно на возможности государственных финансов. Поэтому сегодня, как никогда, власть заинтересована в политической стабильности и, нужно отдать ей должное, старается работать в этом направлении. Если же проекты ГЧП начнут широко внедряться, то стремление государства обеспечить политическую стабильность будет дополнительно подкреплено и усилиями крупного отечественного и зарубежного бизнеса, участвующего в реализации масштабных долгосрочных инфраструктурных проектов.

Поможет ли развитие ГЧП преодолеть высокую неопределенность будущего? В ближайшее время – вряд ли, хотя в долгосрочной перспективе – вполне возможно.

Коррупционная административная среда является серьезным препятствием для модернизации экономики как в России, так и в Украине. Оценка ситуации с коррупцией неутешительна. «То, что мы наблюдаем сегодня в России, – не вполне коррупция. Скорее, это – превращение власти в бизнес, которое приняло узаконенный характер» (Иноземцев, 2010); «... нет здоровой предпринимательской культуры и серьезных конкурентных преимуществ, нет и достаточного числа амбициозных политиков, готовых жертвовать своими краткосрочными интересами во имя долгосрочных общественных» (Иноземцев, 2010). И опять же, все – как будто о нашей стране. Вместе с тем общепризнано, что и ускорение экономического развития на базе модернизации и развитие государственно-частного партнерства содействуют снижению коррупции и повышению квалификации публичного сектора.

Основной инструмент в борьбе с коррупцией – прозрачные, открытые процедуры. Широкое внедрение механизмов ГЧП без таких процедур невозможно. Конечно, возможность искоренить коррупцию при помощи ГЧП может быть подвергнута определенному скеп-

сису. Как известно, в международной среде реализация проектов в форме государственно-частного партнерства базируется на принципах, применяемых к государственным закупкам. В Украине и, видимо, в России, несмотря на наличие в целом отвечающего европейским стандартам законодательства в сфере государственных закупок, считать их не подверженными коррупции было бы наивно. Почти уверены, что коррупция будет сопровождать и реализацию проектов ГЧП. По крайней мере, с начала. С одной лишь разницей: в конкурсах на эти проекты будут участвовать крупные международные операторы, а к условиям и правилам их проведения будут присматриваться международные финансовые организации, которые в большинстве случаев примут участие в их финансировании. Поэтому в случае ГЧП можно проявить больше оптимизма и более обосновано ожидать, что при условии его широкого развития уже в среднесрочной перспективе Украине удастся заметно снизить уровень коррупции.

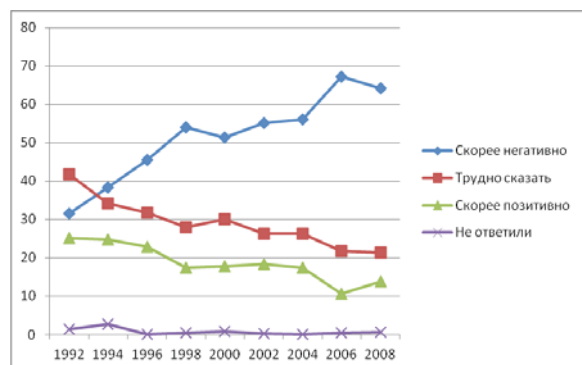
Серьезными препятствиями модернизации являются взаимное недоверие частных агентов и государства, а также отсутствие веры населения в реформы, его недоверие к власти. Эти проблемы естественно решать с помощью государственно-частного партнерства. Реализация любого крупного системного инфраструктурного проекта невозможна без завоевания доверия населения к государству и частному бизнесу, претендующему на его реализацию. Формирование такого доверия, или так называемый «консенсус билдинг», является важным элементом подготовки любого проекта в форме ГЧП. Конечно же, этот процесс будет непростым, особенно в Украине, где недоверие к власти стабильно высокое, снижаясь ненадолго после очередных президентских / парламентских выборов. Критичным является и отношение населения к частному бизнесу (рис. 2). Для того чтобы его преодолеть, нельзя ограничиться исключительно серьезной и кропотливой работой с населением, важно предъявлять высокие требования к качеству подготовки проектов ГЧП и,

соответственно, к их результатам. В существующих реалиях мы не имеем права на ошибку и на «негативные примеры», обилие которых и обусловило такое отношение к «частнику». Нужны хорошие примеры участия частного сектора в модернизации инфраструктуры и предоставления публичных услуг.

Изложенное выше позволяет надеяться на то, что государственно-частное партнерство сможет стать важным элементом создания институциональной среды для проведения модернизации экономики.

Сфера применения ГЧП в Украине обширна, а потенциал – высок. По оценкам, приведенным в «Программе экономических реформ», доля государственного сектора в Украине по сравнению с другими странами мира, высока (рис. 3), состояние инфраструктуры – критичное, функция управления государственным имуществом осуществляется крайне неэффективно. Так, например, согласно той Программе, более 500 предприятий из 4000, в которых свыше 50% акционерного капитала принадлежит государству, находятся на стадии банкротства.

Транспортная, жилищно-коммунальная, энергетическая и социальная инфраструктура в основном сосредоточена в руках государства



Источник: Экономика Украины за 1991–2009 роки / За заг. ред. В.М. Гейця (та ін.); НАН України; Ін-т екон. та прогноз. Київ: Держкомстат України, 2010.

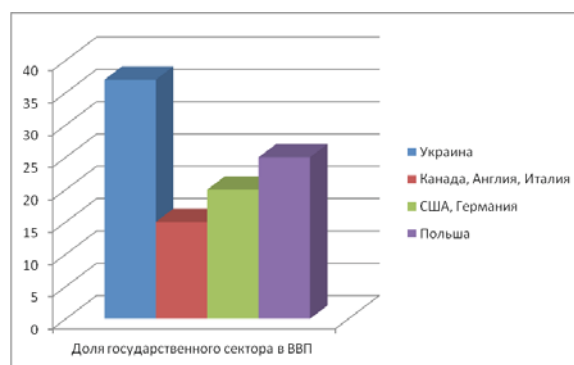
Рис. 2. Отношение населения к передаче в частную собственность крупных предприятий

(табл. 3). Все это говорит о том, что привлечение частного бизнеса для модернизации инфраструктуры имеет в Украине значительный потенциал, и это следует учесть при разработке и реализации стратегии модернизации экономики.

## 5. НОВЫЕ ИНСТИТУТЫ

Создание развитой институциональной среды не возможно в начале пути по разработке и реализации стратегии модернизации экономики по причинам, уже обсуждавшимся выше. Но одна новая институция обязательно должна быть создана в начале этого пути, поскольку программу модернизации кто-то должен разрабатывать и координировать ее реализацию.

Как и в России, где при Президенте Российской Федерации создана Комиссия по модернизации и технологическому развитию, при Президенте Украины созданы Комитет по экономическим реформам, под руководством которого была разработана «Программа экономических реформ», и Координаци-



Источник: Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава (2010) // [http://www.president.gov.ua/docs/Programa\\_reform\\_FINAL\\_2.pdf](http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_2.pdf)

Рис. 3. Доля государственного сектора в ВВП в отдельных странах мира

Таблица 3  
Удельный вес государственного сектора в экономике Украины, 2008 г.

Вид экономической деятельности	Удельный вес государственных предприятий в соответствующем секторе экономики, %
Промышленность,	80,3
в том числе:	
добывающая промышленность,	85,4
перерабатывающая промышленность	64,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	84,8
Транспорт и связь	76,9
Образование	100
Охрана здоровья и социальная помощь	85,4
Предоставление коммунальных и индивидуальных услуг; деятельность в сфере культуры и спорта	95,0
Всего в экономике	59,6

Источники: Экономика Украины за 1991–2009 роки / За заг. ред. В.М. Гейця (та ін.); НАН України; Ін-т екон. та прогноз. Київ: Держкомстат України, 2010.

онный центр по внедрению экономических реформ. Этот центр является консультативно-совещательным органом при Президенте. Его основные задачи: содействие внедрению положений «Программы экономических реформ» путем анализа и мониторинга ее реализации правительством, центральными и местными органами исполнительной власти, органами местного самоуправления; осуществление экспертных оценок проектов законодательных актов; подготовка предложений по формированию мероприятий и механизмов осуществления реформ для Президента Украины. Поскольку реализация «Программы экономических реформ» только стартовала, пока еще сложно сказать, насколько удачной окажется такая институциональная конструкция в условиях Украины.

## ВЫВОДЫ

Разработка и реализация программ модернизации экономики сегодня находится в центре внимания общества во многих стра-

нах мира, в особенности в странах с растущей экономикой. Они вызывают широкие научные дискуссии о сущности, путях и механизмах модернизации.

Анализ исследований российских ученых в этой сфере, а также социокультурной и экономической ситуации, сложившейся в Украине, позволяет сделать вывод о том, что оптимальной для нашей страны является модель институциональной интерактивной модернизации на базе широкого развития государственно-частного партнерства. Вместе с тем, внедрение этой модели невозможно в условиях высокого уровня вмешательства государства в экономику, конфликта интересов бизнеса и власти, неумения и нежелания совместно работать над решением проблем, волнующих общество.

Важным элементом, который создаст почву для внедрения модели институциональной интерактивной модернизации, является государственно-частное партнерство. Развитие ГЧП следует рассматривать не только как финансовый механизм обновления и модернизации инфраструктуры, но и как регуляторный механизм обеспечения взаимодействия между различными группами интересов, инструмент

формирования на этой основе «коалиций действия» и укрепления взаимного доверия между государством, частным бизнесом и населением, что является важнейшей предпосылкой успеха реализации стратегии модернизации экономики.

Ориентация на широкое внедрение ГЧП будет содействовать формированию необходимой институциональной среды. Весьма вероятно, что поддержка государством этого направления приведет к созданию новых институтов развития в нашей стране, таких, например, как банк развития, венчурные компании, специальные экономические зоны и технопарки, а также к совершенствованию существующих институтов, – таких, как национальные регуляторы на рынках естественных монополий, программно-целевой метод, стабилизационный фонд, национальные проекты.

Вместе с тем, следует помнить, что государственно-частное партнерство – сложное экономическое явление, требующее к себе внимательного и квалифицированного отношения. Оно должно развиваться на высокопрофессиональной основе, на базе тщательно отработанной научной методологии, в контексте начатой в Украине административной реформы.

НАН України. Економіка України за 1991–2009 роки. Київ: Держкомстат України, 2010.

Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» (2010) // [http://www.president.gov.ua/docs/Programa\\_reform\\_FINAL\\_2.pdf](http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_2.pdf)

*Рукопись поступила в редакцию 27.02.2011 г.*

## *Литература*

- Аузан А.А. Модернизация как проблема: в поисках национальной формулы // Журнал новой экономической ассоциации. 2010. № 7. С. 136–137.
- Иноземцев В.Л. Модернизация в России: каковы шансы на успех // Журнал новой экономической ассоциации. 2010. № 7. С. 146–149.
- Полтерович В.М. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. 2008. № 4. С. 2–24.
- Полтерович В.М. Стратегия модернизации российской экономики: система интерактивного управления ростом // Журнал новой экономической ассоциации. 2010. № 7. С. 158–160.

В статье рассматривается возможность разработки алгоритма определения «естественной нормы» безработицы, основанного на выявлении статистических зависимостей между фактическим уровнем безработицы и числом лиц, принятых на работу и уволенных с работы. В работе описаны экспериментальные расчеты по предлагаемому автором алгоритму такого рода, проведенные на основе информации о ситуации на рынке труда Германии в последнем десятилетии XX в. Эти расчеты дали удовлетворительные результаты, что приводит к выводу о целесообразности дальнейших исследований в предложенном направлении.

*Ключевые слова:* уровень естественной безработицы, уровень безработицы, численность уволенных с работы, численность принятых на работу, регрессия.

## ВВЕДЕНИЕ

Старомодный заголовок настоящей статьи выбран автором не из любви к стилю ретро, а потому, что способ определения уровня естественной безработицы пока можно отнести к числу нерешенных проблем.

Понятие уровня естественной безработицы, или естественной нормы безработицы (*natural rate of unemployment*), введенное М. Фридменом, быстро прижилось в экономической теории, хотя трактовка этого понятия иногда выглядит не вполне однозначной. Сам Фридмен писал: «Естественная норма безработицы – это уровень безработицы, не

---

© Винокуров В.Е., 2012 г.



учитываемый вальрасовской системой уравнений общего равновесия; она отражает реальную структуру рынков товаров и труда, их несовершенство, стохастические колебания спроса и предложения, затрат на сбор информации о вакантных рабочих местах и их доступности, по перемещению трудовых ресурсов и т.д.» (Fridman, 1968)<sup>1</sup>.

Сначала приведем несколько близких по смыслу определений этого термина, предложенных позднее другими авторами. Лаконично определение из толкового словаря «Бизнес» (Бетс, Барри и др., 1998): «Уровень безработицы, соответствующий производственному потенциалу хозяйства». В экономико-математическом словаре читаем: «Естественная норма безработицы – норма безработицы, соответствующая объективно достижимому уровню полной занятости в экономике» (Лопатников, 2003). На сайте [economics.wideworld.ru/macroeconomics/glossary/20/](http://economics.wideworld.ru/macroeconomics/glossary/20/) дано такое толкование уровня естественной безработицы: «Удельный вес безработных фрикционного и структурного типов» (при этом не указано, правда, удельный вес в какой именно группе людей).

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

Изучением вопросов, связанных с естественным уровнем безработицы, занимался ряд отечественных экономистов. Из работ, примыкающих по тематике к настоящей статье, необходимо упомянуть следующие (Брев, 2005; Брагин, Осаковский, 2004; Bragin, Osakovsky, 2005; Ахундова, Коровкин, 2006, 2007; Балацкий, 2005).

Когда речь заходит о путях определения значения уровня естественной безработицы,

мы сталкиваемся с рядом неясностей. Иной раз в литературе встречаются примерно такие формулировки: «Считается, что естественная норма безработицы составляла столько-то процентов». При этом авторы не указывают, каким образом было получено названное значение рассматриваемого показателя.

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

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

Как ясно из сказанного выше, автор не согласен и с мнением, высказанным, в частности, в уже упоминавшемся словаре (Бетс, Барри и др., 1998): «Неясно, почему естественная норма должна изменяться с ходом времени». Уровень естественной безработицы, как указывают многие экономисты, с течением времени может меняться в силу нескольких причин. Так, число лиц, формирующих структурную безработицу, определяется достижениями технического прогресса (практически

<sup>1</sup> Цит. по (Тарасевич, Гальперин и др., 1999).

непредсказуемыми, которые можно интерпретировать как имеющие случайный характер) и так же плохо прогнозируемыми изменениями спроса на отдельные виды продукции. Кроме того, результатом экономического спада может стать рост числа лиц, давно потерявших работу и потому утративших квалификацию, но претендующих на рабочие места, соответствующие их прежнему статусу. Это явление можно трактовать как прирост структурной безработицы.

Не является стабильной и численность тех, кто формирует фрикционную безработицу. Как известно, их численность зависит от ряда факторов, в частности демографических и институциональных.

В настоящей работе предпринята попытка разработать алгоритм, позволяющий определить *усредненное* значение уровня естественной безработицы за некоторый отчетный период на основе динамики ряда характеристик рынка труда.

## 1. АЛГОРИТМ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ ЕСТЕСТВЕННОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ: ГИПОТЕЗА

В основе предлагаемого метода лежит тот очевидный факт, что в период, когда масштабы производства в стране достигают уровня потенциального национального дохода, а значит, трудовые ресурсы используются полностью, возникающее экономическое равновесие обеспечивает равенство числа лиц, уволенных с работы ( $D$ ) числу принятых на работу ( $\Gamma$ ). Равенство

$$D = \Gamma \quad (1)$$

мы будем рассматривать как необходимое (но, как будет показано ниже, недостаточное) условие, при котором безработица достигает своего естественного уровня.

Для дальнейшего изложения введем ряд обозначений:

$U$  – численность безработных в конце периода;

$E$  – численность занятых в конце периода;

$R$  – численность экономически активного населения в конце периода ( $R = U + E$ );

$u$  – уровень безработицы в конце периода ( $u = U/R$ );

$\Delta$  – отношение числа уволенных с работы за рассматриваемый период к численности экономически активного населения в конце периода ( $\Delta = D/R$ );

$G$  – отношение числа принятых на работу за рассматриваемый период к численности экономически активного населения в конце периода ( $G = \Gamma/R$ );

$\delta$  – отношение числа уволенных с работы за рассматриваемый период к численности занятых в конце периода ( $\delta = D/E$ );

$g$  – отношение числа принятых на работу за рассматриваемый период к численности безработных в конце периода ( $g = \Gamma/U$ );

$u^*$  – уровень естественной безработицы.

Легко видеть, что равенство (1) равносильно условию

$$\Delta = G,$$

а также равенству

$$(1-u)\delta = ug \quad (2)$$

(ясно, что  $1-u$  – это уровень занятости).

Из (2) вытекает приводимая обычно в учебниках по макроэкономике, в частности в работе (Тарасевич, Гальперин и др., 1999), формула

$$u^* = \frac{\delta}{\delta + g}. \quad (3)$$

Само по себе выражение (3) несколько не приближает к нахождению величины  $u^*$ , поскольку в нем  $\delta$  и  $g$  определяются через неизвестное  $u^*$  ( $\delta$  здесь – отношение числа уволенных к численности занятых *в условиях полной занятости*;  $g$  – отношение числа принятых на работу к численности безработных *в условиях полной занятости*). Иными словами, равенство (3) можно рассматривать просто

как изящную с математической точки зрения формулу. Однако именно эта формула и определения входящих в нее переменных легли в основу идеи предлагаемого в настоящей работе алгоритма. Определения величин  $\delta$  и  $g$  в данном контексте наводят на мысль о том, что их значения зависят от фактического уровня безработицы.

Значит, если мы, используя статистические методы, найдем параметры функций

$$\delta = f(u) \quad (4)$$

и

$$g = \varphi(u), \quad (5)$$

то, подставив (4) и (5) в (3), получим уравнение относительно  $u$ :

$$(1 - u)f(u) = u\varphi(u). \quad (6)$$

Поскольку формула (2) описывает ситуацию полной занятости, то решение этого уравнения (или одно из решений, если их окажется несколько) окажется искомым значением уровня естественной безработицы  $u^*$ .

Возможны и несколько измененные по сравнению с изложенным выше пути расчета  $u^*$ . Так как величина  $\delta$  функционально связана с  $\Delta$  ( $\Delta = (1 - u)\delta$ ) и величина  $g$  функционально связана с  $G$  ( $G = ug$ ), можно попытаться определить параметры функций

$$\Delta = F(u) \text{ и } G = \Psi(u),$$

после чего  $u^*$  определится как решение (единственное или выбранное из нескольких) одного из следующих уравнений:

$$F(u) = \Psi(u); \quad (7)$$

$$(1 - u)f(u) = \Psi(u); \quad (8)$$

$$F(u) = u\varphi(u). \quad (9)$$

Ясно, что любое из уравнений (6)–(9) при условии, что хотя бы одна из функций  $F(u)$ ,  $\Psi(u)$ ,  $\Delta = (1 - u)f(u)$  или  $G = u\varphi(u)$  нелинейна, может иметь при положительных значениях  $u$  более одного решения. Сам по себе этот факт, как мы покажем позже (рис. 1), не является противоестественным, однако здесь возникает проблема выбора. Думается, что

в такой ситуации за величину естественного уровня безработицы  $u^*$  следует принимать то решение, которое ближе всего к минимальному наблюдаемому значению  $u$ .

Главный вопрос теперь сводится к тому, имеет ли место статистически значимая связь между уровнем безработицы и показателями  $\delta$  и  $g$  (либо, что не меняет сути дела, – показателями  $\Delta$  и  $G$ ).

Осталось проверить выдвинутую гипотезу на не слишком громоздком примере.

## 2. АПРОБАЦИЯ АЛГОРИТМА

### 2.1. Краткий анализ используемой информации

Статистические данные, подходящие, на наш взгляд, для проверки изложенной выше гипотезы, были обнаружены в электронном учебнике (Тарасевич, Гребенников, Леусский, 2011). Здесь приведена информация о ситуации на рынке труда Германии в последнем десятилетии XX в. Эти данные представлены в табл. 1.

Как видно из данных в табл. 1, численность принятых на работу и уволенных с работы значительно меняется от года к году.

Интересно проследить динамику показателей  $D$  и  $\Gamma$  на графике (рис. 1).

На рис. 1 кривая 1 соответствует числу принятых на работу, кривая 2 – числу уволенных с работы (в тыс. человек за год).

На рис. 1 видно, что графики, отражающие динамику численности принятых и уволенных за рассматриваемое десятилетие, пересекались два раза – в 1992 и в 1998 гг. Иначе говоря, дважды оказывались равными между собой численности принятых на работу и выбывших с работы, то есть в точках пересечения наблюдалось полное использование трудовых ресурсов. Однако выясняется, что этим пересечениям соответствуют периоды с существенно различающимся уровнем безработицы (табл. 2).

Следовательно, по крайней мере, одна из наблюдаемых точек пересечения не соответствует периоду достижения экономикой страны потенциального национального дохода. Впрочем, как будет показано ниже, это же относится и ко второй точки. Оказывается, численности принятых и уволенных меняют-

Таблица 1  
Характеристики рынка труда  
в Германии в период 1991–2000 гг.  
(абсолютные показатели, тыс. человек)

Год	Работаю- щие (E)	Безра- ботные (U)	Эконо- мически активное население (R)	Уволено с работы (D)	При- нято на работу (Г)
1991	38 454	2145	40 559	3660	3713
1992	37 878	2283	40 161	3961	3667
1993	37 365	2864	40 229	4549	4061
1994	37 304	3354	40 658	4514	4483
1995	37 382	3393	40 775	4655	4522
1996	37 270	3696	40 966	4967	4684
1997	37 208	4078	41 286	4926	4823
1998	37 611	3937	41 548	4943	5123
1999	38 081	3719	41 800	4835	5030
2000	38 706	3413	42 119	4650	4882

Источники: (Тарасевич, Гребенников, Леусский, 2011).

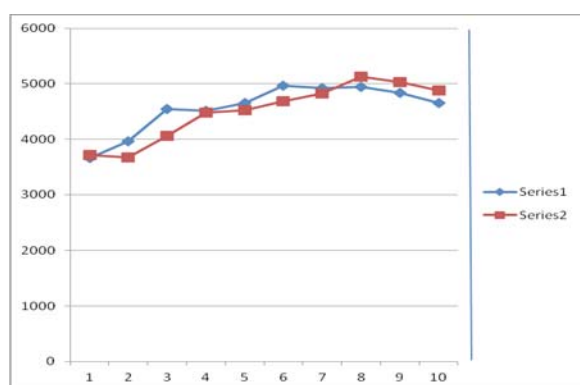


Рис. 1. Динамика численности принятых на работу  
и уволенных с работы в Германии  
за период 1991–2000 гг.

ся с различными скоростями, что и приводит к эпизодическому уравниванию этих показателей. При этом темпы роста величин  $D$  и  $\Gamma$  зависят в каждый момент от различных входящих обстоятельств, что и приводит к случайным совпадениям данных величин.

В табл. 2 приводятся относящиеся к теме настоящей статьи относительные характеристики рынка труда Германии за рассматриваемый период. Из данных табл. 2 следует, что за рассматриваемое десятилетие уровень безработицы в Германии колебался значительно – от 5,3 до 9,9%. Нас интересует, насколько корреспондировали изменения уровня безработицы с изменениями относительных показателей, характеризующих масштаб увольнений и приема на работу.

Начнем с показателей  $\Delta$  и  $\delta$ . Здесь ситуация выглядит естественной и соответствующей

Таблица 2  
Характеристики рынка труда в Германии  
в период 1991–2000 гг. (относительные показатели)

Показатели	$u$	$\Delta$	$\delta$	$G$	$g$
1991	0,053	0,090	0,095	0,092	1,73
1992	0,057	0,099	0,105	0,191	1,61
1993	0,071	0,113	0,122	0,101	1,42
1994	0,082	0,111	0,121	0,110	1,34
1995	0,083	0,114	0,125	0,111	1,33
1996	0,090	0,121	0,133	0,114	1,27
1997	0,099	0,119	0,132	0,117	1,18
1998	0,095	0,119	0,131	0,123	1,30
1999	0,089	0,116	0,127	0,120	1,35
2000	0,081	0,110	0,120	0,116	1,43

Источник: (Тарасевич, Гребенников и др., 2011)\*.

\* Значения уровня безработицы рассчитаны здесь нами. В учебнике (Тарасевич, Гребенников и др., 2011) приведены величины  $u$ , не соответствующие информации о численности занятых и безработных. Заметим, что приведенные в этом учебнике определения коэффициентов  $\delta$  и  $g$  как долей представляется некорректным. Дело в том, что в дробях числитель и знаменатель имеют разные единицы измерения: в нашем случае единица измерения числителей – тыс. чел./год, а знаменателей – тыс. человек. Это же замечание относится и к учебнику (Тарасевич, Гальперин и др., 1999).

нашим надеждам, высказанным в разделе 1, между  $u$  и  $\Delta$  наблюдается явная положительная связь. Представляется логичным, что с ростом уровня безработицы растет и отношение числа увольняемых к экономически активному населению. Таковую связь наглядно иллюстрирует график, приведенный на рис. 2. Здесь по горизонтальной оси отложены значения  $u$ , а по вертикальной –  $\Delta$  (в десятитысячных).

Естественной выглядит и положительная зависимость между уровнем безработицы и показателем  $\delta$ . С ростом уровня безработицы число увольняемых должно увеличиваться, а численность занятых – уменьшаться, в силу чего будет расти значение дроби  $D/E$ . Указанная положительная связь наглядно демонстрирует график, приведенный на рис. 3. На этом графике по горизонтальной оси отложены (в десятитысячных) значения  $u$ , а по вертикальной –  $\delta$ .

Даже беглый анализ динамики показателя  $G$  в табл. 2 приводит к неожиданному выводу: зависимость этого коэффициента от уровня безработицы оказывается прямой. Представленный на рис. 4 график, где по горизонтальной оси отложены (в десятитысячных) значения  $u$ , а по вертикальной –  $G$ , этот вывод наглядно подтверждает.

Оказывается, в конце прошлого века в Германии число принимаемых на работу с ро-

стом уровня безработицы в интервале 5–10% увеличивалось(!). Этот факт выглядит парадоксальным, а потому требует объяснения. В качестве такого объяснения предлагается следующая гипотеза. Очевидно, с ростом числа безработных в период спада производства работодатели пользуются в интересах своих фирм возросшей конкуренцией за рабочие места среди наемных работников. На этих предприятиях происходит то, что можно назвать процессом оптимизации кадрового состава: менее эффективных работников, занятых на фирме, увольняют, заменяя более эффективными из числа безработных (за прежнюю заработную плату), или (и) заменяют сотрудника определенной квалификации на столь же квалифицированного безработного, согласного трудиться за меньшую зарплату. В результате этого процесса снижаются средние издержки производства, что, кстати говоря, рассматривается некоторыми учеными как причина прекращения экономического спада, а, стало быть, объясняет одну из причин циклического развития экономики.

Логика подсказывает, что функция  $G = \Psi(u)$  не может быть монотонно возрастающей – начиная с некоторого значения уровня безработицы, отношение  $G$  должно начать уменьшаться с ростом  $u$ , однако какое это значение, сказать пока трудно.

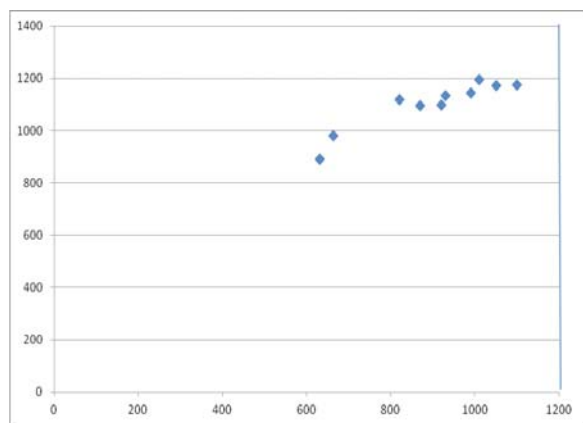


Рис. 2. Зависимость между уровнем безработицы и значениями  $\Delta$

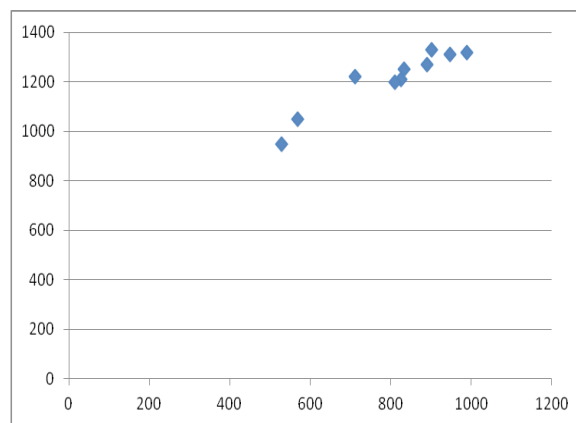


Рис. 3. Зависимость между уровнем безработицы и значениями  $\delta$



Наконец, проанализируем динамику коэффициента  $g$ . Здесь все выглядит предсказуемо. Построенный на основе данных табл. 2 график, представленный на рис. 5, показывает, что связь между  $g$  и  $u$  является обратной. На этом графике по горизонтальной оси отложены значения  $u$ , а по вертикальной –  $g$  (в десятитысячных).

Отметим весьма высокие значения коэффициента  $g$  в Германии, превышающие единицу во всех годах рассматриваемого десятилетия. Это обстоятельство особенно бросается в глаза, если сравнить показатели  $g$  в ФРГ и в России, где в первом полугодии 1996 г. данный коэффициент колебался в интервале 0,07–0,19 (Тарасевич, Гальперин и др., 1999).

## 2.2. Результаты расчетов

Короткий, всего в 10 точек, ряд наблюдений в нашем примере существенно ограничивает возможности выбора вида функций  $f(u)$ ,  $\varphi(u)$ ,  $F(u)$  и  $\Psi(u)$ . Максимум, что мы можем себе позволить, – функции с двумя параметрами. В противном случае коэффициенты уравнений регрессии не будут заслуживать никакого доверия, да и достоверность коэффициента детерминации окажется под большим вопросом. Нами были проведены расчеты коэффици-

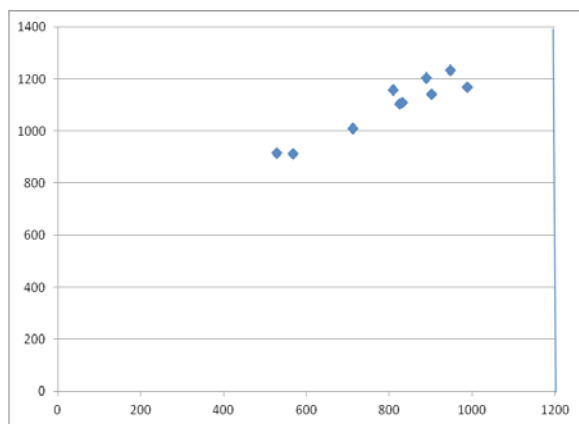


Рис. 4. Зависимость между уровнем безработицы и значениями  $G$

циентов ряда простых уравнений регрессии, выбранных с учетом этого обстоятельства.

Как можно было предположить с учетом данных на графиках, представленных на рис. 2–5, во всех случаях коэффициенты детерминации для этих уравнений оказались высокими: все они близки 0,9. Естественно, в первую очередь мы обратились к тем уравнениям, отражающим численность уволенных с работы и принятых на работу, где значения этих коэффициентов максимальны.

Из опробованных нами функций  $\delta = f(u)$  и  $\Delta = F(u)$  наилучшей по этому критерию оказалась зависимость вида

$$\delta = \frac{a}{u} + b.$$

Оценив коэффициенты этого уравнения, используя метод наименьших квадратов, мы получили:

$$\delta = -\frac{0,00389}{u} + 0,173. \quad (10)$$

Коэффициент детерминации регрессионного уравнения (10) равен 0,93.

Степень близости фактических и теоретических (обозначенных как  $\delta_1$ ), значений показателя  $\delta$ , а также фактических и рассчитанных на основе  $\delta_1$  значений показателя  $\Delta$  (обозначенных через  $\Delta_1$ ), приведены в табл. 3. Для удобства

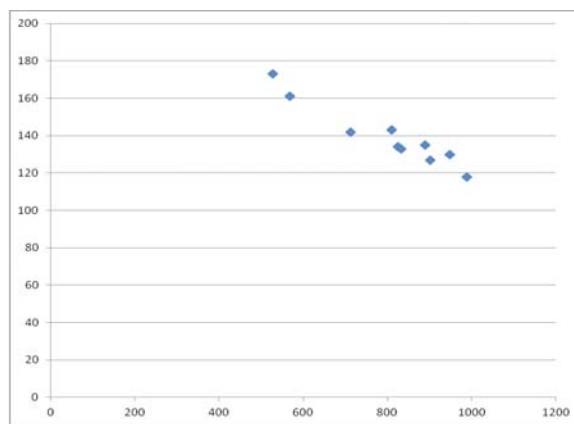


Рис. 5. Зависимость между уровнем безработицы и значениями  $g$

восприятия информация приведена в порядке возрастания уровня безработицы  $u$ .

Значимость коэффициентов уравнения регрессии (10) проверена по  $t$ -критерию Стьюдента. Оба коэффициента оказались значимыми при уровне значимости 0,01. Расчеты показали:  $t_b = 9,5$ ,  $t_a = 12,5$  при табличном значении  $t$ , равном 3,25.

Отклонения теоретических значений показателей от наблюдаемых оказались незначительными: максимальное расхождение для  $\delta$  составило 4,1%, для  $\Delta$  – 3,7%.

Заметим, что функция

$$\Delta_1 = \delta_1(1-u) = \left( -\frac{0,00398}{u} + 0,173 \right) (1-u)$$

имеет максимум при  $u = 0,151$ , но делать из этого далеко идущих выводов, скорее всего, не стоит. Особых оснований для уверенности в том, что выявленная нами зависимость  $\delta$  от  $u$  в виде (10) сохраняется за пределами наибольшей из наблюдаемых величин уровня безработицы, у нас нет.

Из опробованных нами функций  $g = \varphi(u)$  и  $G = \Psi(u)$ , отражающих ситуацию с принятыми на работу, наилучшим коэффициентом детерминации, равным 0,94, характеризуется функция вида

$$g = \frac{k}{\sqrt{u}} + l.$$

Расчет коэффициентов этой функции методом наименьших квадратов привел к формуле

$$g = \frac{0,399}{\sqrt{u}} - 0,04. \quad (11)$$

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

Значение  $t$ -критерия при уровне доверия 0,05 для коэффициента  $k$  в уравнении регрессии (11) составило 2,91, при табличном значении 2,26 он оказался значимым. Параметр  $l$  при данном уровне доверия не является значимым, что не удивительно и не слишком существенно ввиду очень малой абсолютной величины этого коэффициента.

Расхождения между фактическими и расчетными значениями коэффициентов  $g$  и  $G$  при использовании регрессионного уравнения (12) не превысили 5%.

Обратим внимание на то, что функция

$$G_1 = g_1 u = \left( \frac{0,399}{\sqrt{u}} - 0,04 \right) u$$

Таблица 3  
Фактические и расчетные значения коэффициентов  $\delta$  и  $\Delta$

$u$	$\delta$	$\delta_1 = -0,00398/u + 0,173$	$\Delta$	$\Delta_1 = \delta_1 \times (1-u)$
0,053	0,095	0,098	0,090	0,093
0,057	0,105	0,103	0,099	0,097
0,071	0,122	0,117	0,113	0,109
0,081	0,120	0,124	0,114	0,114
0,082	0,121	0,125	0,110	0,110
0,083	0,125	0,125	0,114	0,115
0,089	0,127	0,128	0,116	0,117
0,090	0,133	0,129	0,121	0,117
0,095	0,131	0,131	0,119	0,119
0,099	0,132	0,132	0,119	0,119

Таблица 4  
Фактические и расчетные значения коэффициентов  $g$  и  $G$

$u$	$g$	$g_1 = 0,399/\sqrt{u} - 0,04$	$G$	$G_1 = g_1 \times u$
0,053	1,73	1,67	0,092	0,088
0,057	1,61	1,63	0,191	0,093
0,071	1,42	1,49	0,101	0,106
0,081	1,43	1,39	0,116	0,113
0,082	1,34	1,37	0,110	0,113
0,083	1,33	1,36	0,111	0,113
0,089	1,35	1,30	0,120	0,116
0,090	1,27	1,27	0,114	0,115
0,095	1,30	1,25	0,123	0,119
0,099	1,18	1,20	0,117	0,119

возрастает при всех имеющих экономический смысл значениях  $u$ , что противоречит логике. Следовательно, при уровне безработицы, превышающем наблюдаемый, эту функцию использовать для каких-либо выводов крайне рискованно.

Если выдвинутая нами гипотеза верна, решение уравнения вида (6) даст значение естественной нормы безработицы. Итак, записываем:

$$\left(-\frac{0,00389}{u} + 0,173\right)(1-u) = \left(\frac{0,399}{\sqrt{u}} - 0,04\right)u. \quad (12)$$

Уравнение (12) имеет два корня:

$$u_1 = 0,0479 \text{ и } u_2 = 0,0918.$$

В соответствии с предложенным в подразделе 1 алгоритмом примем за уровень естественной безработицы, более близкий к минимальному фактически наблюдаемому уровню безработицы (0,053) из этих корней. Итак, мы получаем:

$$u^* = 0,0479 = 4,79\%.$$

Этой величине  $u$  соответствуют следующие значения показателей, отражающие движение трудовых ресурсов:  $\Delta = G = 0,0857$ ,  $\delta = 0,0899$ ,  $g = 1,79$ .

Полученный результат можно считать удовлетворительным – он более или менее согласуется с обычной оценкой естественной нормы безработицы в Германии в 5–6%. Резонным представляется и то, что найденная величина  $u^*$  оказалась чуть ниже фактически наблюдаемых значений уровня безработицы, что соответствует нашим представлениям о естественной норме безработицы. Таким образом, у нас есть основания для оптимизма относительно перспектив применения рассматриваемого алгоритма.

Однако особо обольщаться на этот счет пока не приходится. Дело в том, что в ходе проведения экспериментальных расчетов выявилась очень большая чувствительность

получаемого решения к выбору функций, отражающих связь уровня безработицы с численностью принятых на работу и уволенных.

Например, была рассмотрена зависимость вида  $g = m \times u + n$ . Коэффициент детерминации для полученного уравнения регрессии  $g = -10,21u + 2,21$  оказался почти таким же высоким, как в выбранной нами регрессии (12):  $R^2 = 0,92$ . Выяснилось, что, если в уравнении (12) заменить правую часть на произведение  $(-10,21u + 2,21)u$ , то мы получим решение  $u^* = 0,419^2$ .

Или, если принять в качестве основы для дальнейших расчетов уравнение регрессии  $\Delta = -0,00314/u + 0,152$ , также характеризующееся вполне убедительным коэффициентом детерминации, равным 0,92, и решать уравнение

$$-\frac{0,00314}{u} + 0,152 = (-10,21u + 2,21)u,$$

то ответом окажется величина  $u^*$ , равная 3,7%.

И последний настораживающий пример. Уравнения

$$\Delta = 0,592u + 0,0639 \quad (13)$$

и

$$G = -\frac{0,00359}{u} + 0,156 \quad (14)$$

также представляют собой регрессии с достаточно высокими коэффициентами детерминации – 0,88 и 0,90 соответственно. Если же приравнять уравнения (13) к (14), то наиболее реалистичным корнем уравнения оказывается 0,074.

Конечно, столь неустойчивое решение может пошатнуть доверие к рассматриваемому алгоритму. Однако следует помнить, что экспериментальные расчеты проводились на очень коротком динамическом ряде и, в силу

<sup>2</sup> Заметим, что функция  $G = (-10,21u + 2,21)u$ , как и функция  $\Delta_1 = (-0,00398/u + 0,173)(1-u)$ , имеет максимум, который достигается при достаточно реалистичном значении  $u$  (15,1%).

этого, с использованием ограниченного набора функций, описывающих связь между переменными. Можно надеяться на то, что в случае использования достаточно длинных рядов (например, информации по кварталам или месяцам) и более сложных регрессионных уравнений результаты применения предложенного алгоритма определения уровня естественной безработицы окажутся более определенными.

методике, проведенные на больших массивах информации, по разным странам и разным периодам, приведут к тому, что напечатанная в словаре (Бетс и др., 1998) фраза «Попытки оценить естественную норму безработицы эконометрическими методами результатов не дали...» *окажется устаревшей.*

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изложенные в настоящей статье результаты мышления и описанные расчеты позволяют сформулировать несколько выводов.

Выдвинутая гипотеза о связи между показателями, характеризующими движение трудовых ресурсов и наблюдаемым уровнем безработицы, нашла подтверждение на примере информации о рынке труда Германии в период 1991–2000 гг.

Анализ статистики по германскому рынку труда выявил неочевидную априори положительную связь между отношением числа принятых на работу в течение года к численности экономически активного населения и уровнем безработицы в конце данного года, что может быть интерпретировано как отражение процесса оптимизации кадрового состава работодателями.

Реализация предложенного (в виде гипотезы) алгоритма определения уровня естественной безработицы может привести к удовлетворительному результату, однако этот результат крайне чувствителен к выбору регрессионных уравнений, на основе которых он получен.

Выполненная работа не ответила однозначно на вопрос, каким способом можно формально рассчитать естественную норму безработицы. Однако можно надеяться, что в ней предложено направление исследований, которое приведет к решению этой проблемы. Возможно, расчеты по предложенной

## Литература

- Ахундова О.В., Коровкин А.Г. Опыт оценки естественного уровня безработицы в экономике России. / Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. М.: МАКС Пресс, 2006.
- Ахундова О.В., Коровкин А.Г. Об оценке естественного уровня безработицы для Российской Федерации / Системное моделирование социально-экономических процессов: труды 29-й международной школы-семинара, Воронеж, 9–13 октября 2006 г. В 2 ч. Ч. 1. Воронеж, 2007.
- Балацкий Е.В. Искажение равновесных цен на рынках макрофакторов // Проблемы прогнозирования. 2005. № 3.
- Бетс Г., Барри Б., Уильямс С. и др. Бизнес. Толковый словарь. М.: ИНФРА-М, Весь Мир, 1998.
- Блэк Дж. Экономика. Толковый словарь. М.: ИНФРА-М, Весь Мир, 2000.
- Брагин В.А., Осаковский В.В. Оценка естественного уровня безработицы в России в 1994–2003 гг.: эмпирический анализ // Вопросы экономики. 2004. № 3.
- Бреев Б.Д. Безработица в современной России. М.: Наука, 2005.
- Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь. 5-е изд. М.: Дело, 2003.
- Тарасевич Л.С., Гальперин В.М., Гребенников П.И., Леусский А.И. Макроэкономика. 3-е изд. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского гос. университета экономики и финансов, 1999.
- Тарасевич Л., Гребенников П., Леусский А. Макроэкономика. Российский экономический портал «Economicus.ru», 2011 // www.biznesbooks.

---

com/2010-01-07-17-48-08/1415-ls-tarasevich-pi-grebennikov-ai-leusskij-makroekonomika

*Bragin V., Osakovsky.* Estimation of the Natural Unemployment Rate in the Russian Federation, 1994–2004 // *Post-Communist Economies*. 2005. Vol. 17. № 1. March.

*Fridman M.* The role of monetary policy // *American Econ. Review*. 1968. Vol. 58. Mar. P. 8.

*Рукопись поступила в редакцию 30.01.2012 г.*

---

## РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*В.Б. Тореев*

В статье исследуются процессы, происходящие в малом предпринимательстве регионов России. Для исследования используется метод построения интегральных индикаторов, позволяющий построить обобщающую оценку на основе группы показателей. На основе рассчитанных интегральных индикаторов производится ранжирование регионов по масштабам развития малого предпринимательства в регионах и по вкладу малого бизнеса в региональное экономическое развитие. Рассматривается влияние последствий экономического кризиса на региональный малый бизнес.

*Ключевые слова:* малое предпринимательство, региональное развитие, интегральный индикатор, экономический кризис.

О неравномерности экономического положения российских регионов широко известно. Она порождает массу диспропорций в экономике, в том числе неравномерное развитие малого предпринимательства по регионам<sup>1</sup>. Необходимым условием для успешного роста малого предпринимательства является платежеспособный спрос на товары и услуги малых предприятий. Такой спрос наблюдается в регионах, где уровень жизни и доходы населения сравнительно высоки, что наблюдается в первую очередь в крупных городах. Региональные различия в уровне развития малого бизнеса отражают воздействие совокупности

---

© Тореев В.Б., 2012 г.

<sup>1</sup> Термины «малое предпринимательство» и «малый бизнес» используются как синонимы.



---

com/2010-01-07-17-48-08/1415-ls-tarasevich-pi-grebennikov-ai-leusskij-makroekonomika  
*Bragin V., Osakovsky.* Estimation of the Natural Unemployment Rate in the Russian Federation, 1994–2004 // *Post-Communist Economies*. 2005. Vol. 17. № 1. March.  
*Fridman M.* The role of monetary policy // *American Econ. Review*. 1968. Vol. 58. Mar. P. 8.

*Рукопись поступила в редакцию 30.01.2012 г.*

---

## РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*В.Б. Тореев*

В статье исследуются процессы, происходящие в малом предпринимательстве регионов России. Для исследования используется метод построения интегральных индикаторов, позволяющий построить обобщающую оценку на основе группы показателей. На основе рассчитанных интегральных индикаторов производится ранжирование регионов по масштабам развития малого предпринимательства в регионах и по вкладу малого бизнеса в региональное экономическое развитие. Рассматривается влияние последствий экономического кризиса на региональный малый бизнес.

*Ключевые слова:* малое предпринимательство, региональное развитие, интегральный индикатор, экономический кризис.

О неравномерности экономического положения российских регионов широко известно. Она порождает массу диспропорций в экономике, в том числе неравномерное развитие малого предпринимательства по регионам<sup>1</sup>. Необходимым условием для успешного роста малого предпринимательства является платежеспособный спрос на товары и услуги малых предприятий. Такой спрос наблюдается в регионах, где уровень жизни и доходы населения сравнительно высоки, что наблюдается в первую очередь в крупных городах. Региональные различия в уровне развития малого бизнеса отражают воздействие совокупности

---

© Тореев В.Б., 2012 г.

<sup>1</sup> Термины «малое предпринимательство» и «малый бизнес» используются как синонимы.

объективных и субъективных факторов, которые стимулируют или ограничивают его развитие (Тореев, 2008, 2010). Среди них есть как общие для всей страны, так и дифференцированные по регионам. Так или иначе, все эти факторы отражаются в статистических показателях, публикуемых Росстатом. Попробуем оценить, насколько сильны региональные различия в развитии малого предпринимательства на основании анализа статистической информации.

В качестве метода исследования используем построение интегрального индикатора на основе группы показателей. Это позволит получить некоторую интегральную характеристику объекта. Такой подход часто применяют исследователи, в том числе для изучения процессов регионального развития малого предпринимательства. Так в работе (Опора России, 2008) оценивается качество условий для развития малого и среднего бизнеса в российских регионах на основе результатов опроса предпринимателей<sup>2</sup>. При этом упор делается на доступность финансовых ресурсов для развития бизнеса. В работе (The Heritage Foundation, 2009) с помощью интегрального индикатора исследуется экономическая свобода как одно из основных прав человека, позволяющее самостоятельно принимать решения относительно своего труда и собственности.

Ближе всего к целям нашего исследования стоит работа (Бувев и др., 2010), в которой исследуется уровень регионального развития малого предпринимательства с использованием сводного индекса, построенного на основе статистических данных. При построении интегральных (обобщенных) характеристик очень важно точно определить цель исследования и в соответствии с поставленной целью подобрать показатели, которые войдут составными частями в интегральный индикатор. В указанном исследовании исходный набор показателей вызывает большие трудности с

интерпретацией результатов. С одной стороны, анализируя базовые показатели, можно сделать вывод, что под уровнем развития авторы понимают некую качественную характеристику. Это следует из того, что производительность труда (оборот на одного занятого на малых предприятиях, в рублях) и средний объем инвестиций в основной капитал на одно малое предприятие – качественные характеристики предприятий. С другой стороны, два других показателя: число малых предприятий на 100 тыс. населения и доля занятых на малых предприятиях в общей численности занятых отражают масштабы развития малого предпринимательства в регионе. Таким образом, происходит смешение качественных характеристик предприятий и количественных характеристик развития малого предпринимательства в регионах. В результате довольно сложно определить, что в данном случае показывает интегральный индекс уровня развития малого предпринимательства. К тому же выбор показателя «производительность труда» представляется не совсем удачным. Отраслевая структура малого предпринимательства у всех регионов примерно одинакова, порядка 50% составляют предприятия розничной торговли и общественного питания. Отсюда большие значения показателя производительности будут иметь богатые регионы, в которых малые предприятия имеют большой оборот. В результате в лидеры по развитию малого предпринимательства вышли Ханты-Мансийский АО и Магаданская область, в которых малых предприятий не много и занятость на них небольшая, но оборот во много раз превосходит оборот таких же предприятий в регионах с меньшими доходами населения.

## ИСХОДНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Для сопоставления масштабов развития малого бизнеса в российских регионах

<sup>2</sup> Опрошено более 5500 респондентов в 40 городах России.

построим интегральный индикатор на основе данных российской статистики, которая для этих целей позволяет использовать четыре показателя (Малое предпринимательство..., 2004, 2008, 2010):

1) число малых предприятий, зарегистрированных в регионе (МП). При использовании этого показателя необходимо иметь в виду, что он учитывает как активно работающие, так и неработающие МП;

2) занятость населения на малых предприятиях (ЧЗ). Статистика позволяет использовать три показателя, отражающих занятость в сфере малого бизнеса: численность работников на МП, численность работников, работающих по совместительству на МП и численность работников, работающих на МП по договорам подряда. В 2003 г. в качестве показателя ЧЗ использовалась сумма всех трех показателей. В 2009 г. был осуществлен пересчет интегрального индикатора для 2003 г. с использованием показателя «численность работников на МП». Результаты продемонстрировали, что использование для построения интегрального индикатора только одной численности работников на МП или суммарного значения по трем показателям не меняет результатов. Это связано с тем, что число работающих по совместительству и договорам подряда намного меньше, чем работающих по найму. Для России в целом число работающих по совместительству составляет примерно 7% числа работающих по найму, а численность работающих по договорам подряда – только 3%. В регионах, где малый бизнес развит слабо, практически нет совместителей и работающих по договорам подряда. Так что эти категории занятых распространены только в крупных городах, где не оказывают серьезного влияния на общий показатель занятости;

3) объем товаров и услуг, производимых МП (Пр). С 2006 г. вместо показателя «объем товаров и услуг, производимых МП», Росстат стал публиковать показатель «оборот МП». Методика расчета у этих показателей разная. Значение показателя «оборот МП»

по России в целом в 2005 г. примерно в три раза выше значение показателя «объем товаров и услуг, производимых МП», в 2004 г., хотя кардинальных изменений ни численности МП, ни в занятости не произошло. В связи с этим при расчете интегрального индикатора для 2003 г. использовался показатель «объем товаров и услуг, производимых МП», а для 2007 и 2009 гг. – 2 оборот МП;

4) объем инвестиций в основной капитал малых предприятий (Ин).

## МЕТОДОЛОГИЯ

Для приведения значений показателей к сопоставимому виду проведем нормирование, для этого разделим значения всех показателей на максимальное значение. В результате этой операции вместо значений показателей получаются доли, которые они имеют по отношению к максимальному значению. Новые значения не имеют размерности. Вместе с тем интервалы между отдельными показателями остались такими же, как и в исходной информации, только изменился их масштаб. Далее можно использовать несколько путей для построения интегрального индикатора. Будем считать, что все базовые показатели вносят одинаковый вклад в интегральный индикатор, тогда можно построить интегральный индикатор масштабов развития малого предпринимательства в регионах как среднее арифметическое нормированных значений базовых показателей. Так как уровень развития малого предпринимательства в большинстве российских регионов невысок, то при других методах расчета (например, среднего геометрического) значения индикатора для этих регионов будут крайне малы (пятый – шестой знак после запятой). Формула для расчета интегрального индикатора, отражающего уровень развития малого предпринимательства в регионе, будет выглядеть следующим образом:

$$I_j^{\text{МП}} = \frac{\frac{\text{МП}_j}{\max \text{МП}} + \frac{\text{ЧЗ}_j}{\max \text{ЧЗ}} + \frac{\text{Пр}_j}{\max \text{Пр}} + \frac{\text{Ин}_j}{\max \text{Ин}}}{4} = \frac{\overline{\text{МП}}_j + \overline{\text{ЧЗ}}_j + \overline{\text{Пр}}_j + \overline{\text{Ин}}_j}{4},$$

где  $I_j^{\text{МП}}$  – интегральный индикатор уровня развития малого предпринимательства в регионе  $j$ ,  $1 \leq j \leq 83$ ;  $\text{МП}_j$ ,  $\text{ЧЗ}_j$ ,  $\text{Пр}_j$ ,  $\text{Ин}_j$  – нормированные значения показателей.

Значения интегрального индикатора будут изменяться в диапазоне  $0 \leq I_j^{\text{МП}} \leq 1$ . Если в регионе отсутствует малое предпринимательство (все показатели равны 0), то  $I_j^{\text{МП}} = 0$ . Если же малое предпринимательство в регионе достигло максимального значения, т.е. все показатели равны 1, то интегральный показатель  $I_j^{\text{МП}} = 1$ . Таким образом, уровень развития малого предпринимательства в регионе будет измеряться по отношению к лидеру, имеющему максимальное значение индикатора. Индикаторы для регионов и для федеральных округов рассчитываются отдельно. Значения исходных показателей для федеральных округов равны сумме значений отдельных регионов, например:

$$\text{МП}_{\text{ЦФО}} = \sum_{j=1}^{18} \text{МП}_j.$$

Однако нормировать значения показателей для федеральных округов вместе со значениями показателей для регионов было бы неверно, потому что сумма всегда больше одного значения, входящего в нее, т.е.  $\text{МП}_{\text{ЦФО}} > \max \text{МП}_j$  для любого значения  $j$ . Если нормировать таким образом значения показателей, то они будут соотноситься не с региональным лидером, а с лидером федерального округа, т.е. группой регионов, что не имеет смысла.

Рассмотрим значения наших базовых показателей для Российской Федерации в целом (табл. 1). Число малых предприятий, медленно увеличивавшееся с 2003 по 2007 гг., резко выросло в последние два года. Росли занятость на российских малых предприятиях и инвестиции в основной капитал МП.

Напомним, что в 2008 г. начался мировой экономический кризис, приостановивший в 2009 г. рост российской экономики. А вот показатель «оборот МП» сравнивать по годам не представляется возможным из-за несопоставимости информации этого показателя с показателем «объем продукции (работ, услуг), производимых МП», который публиковался до 2006 г. Используемая методика расчета интегральных индикаторов позволяет использовать различные базовые показатели при условии, что они отражают одно и то же явление. Это возможно, потому что вместо абсолютных значений мы используем расстояния значений (нормированные значения) по отношению к максимальному.

Анализ уровня развития малого предпринимательства позволяет сопоставить регионы России по количественным характеристикам. Чтобы получить более полную картину, следует посмотреть, какой вклад вносят малые предприятия в экономику регионов. Ведь состояние экономики регионов значительно отличается по масштабам: в менее развитых

Таблица 1  
Значения базовых показателей для Российской Федерации

Показатели	Годы		
	2003	2007	2009
Число малых предприятий, тыс. предприятий	890,9	1137,4	1602,5
Занятость на малых предприятиях, тыс. чел.	74 33,1	9239,2	11192,9
Оборот МП, млрд р.*	1682,4	15468,9	16873,1
Инвестиции в основной капитал, млрд р.	59,7	259,1	346,1
Число МП на 1000 человек, предприятий	6,2	8,0	11,3
Доля занятых на МП в общей занятости, %	11,3	13,6	15,2
Доля оборота МП в общем обороте, %	12,7	38,1	32,3
Доля инвестиций в основной капитал МП, %	3,1	3,9	4,4

\* В 2003 г. – объем товаров и услуг производимых МП.

регионах даже сравнительно слабо развитое малое предпринимательство может вносить значительный вклад в экономику региона. И, наоборот, в регионе – экономическом лидере развитое малое предпринимательство может не оказывать значимого влияния.

Рассмотрим, какой вклад вносят малые предприятия в развитие регионов, и сопоставим регионы по размерам этого вклада. Для проведения этого исследования воспользуемся такой же методикой построения интегрального индикатора, что и при анализе уровня развития МП в регионах. Для построения интегрального индикатора  $I_j^{\text{ВМП}}$ , определяющего вклад МП в развитие регионов, используем такие показатели<sup>3</sup>:

- число малых предприятий на 1000 человек населения региона (ВМП);
- доля работников, занятых на малых предприятиях, по отношению к общему числу занятых в регионе (ВЧЗ);
- доля оборота малых предприятий в обороте всех предприятий региона (ВПр);
- доля инвестиций в основной капитал малых предприятия по отношению к общим инвестициям в регионе (ВИн).

В 2003 г. Росстат опубликовал показатель «объем товаров и услуг, производимых МП», который рассчитывался как сумма конечной продукции, произведенной малыми предприятиями, т.е. фактически – как часть валового регионального продукта, произведенного МП. Поэтому при расчете базового показателя «доля произведенных МП товаров и услуг» (см. табл. 1: показатель доля оборота МП) мы применили отношение произведенной продукции к ВРП.

Как и в предыдущем случае, формула для расчета интегрального индикатора, отражающего вклад малых предприятий в региональное развитие, будет:

$$I_j^{\text{ВМП}} = \frac{\frac{\text{ВМП}_j}{\max \text{ВМП}} + \frac{\text{ВЧЗ}_j}{\max \text{ВЧЗ}} + \frac{\text{ВПр}_j}{\max \text{ВПр}} + \frac{\text{ВИн}_j}{\max \text{ВИн}}}{4} = \frac{\overline{\text{ВМП}}_j + \overline{\text{ВЧЗ}}_j + \overline{\text{ВПр}}_j + \overline{\text{ВИн}}_j}{4},$$

где  $I_j^{\text{ВМП}}$  – интегральный индикатор вклада малых предприятий в развитие региона  $j$ ,  $1 \leq j \leq 83$ ;  $\text{ВМП}_j$ ,  $\text{ВЧЗ}_j$ ,  $\text{ВПр}_j$ ,  $\text{ВИн}_j$  – значения модифицированных (нормированных) показателей.

Значения базовых показателей для расчета вклада МП в экономику России приведены в табл. 1. Малый бизнес постепенно становится значительным фактором в экономике России: растет число малых предприятий на 1000 человек населения (при уменьшающейся численности населения), растет доля занятых на МП, и это – при 4% общих инвестиций в основной капитал. Можно сказать, что социальный эффект деятельности малого бизнеса достигается минимально возможными средствами. А вот оборот малых предприятий после кризиса не может выйти на докризисные показатели.

## ИНДЕКС УРОВНЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В таблице 2 приведены результаты расчетов значений интегральных индикаторов уровня развития малого предпринимательства в регионах России за 2003, 2007 и 2009 гг. Для удобства сопоставления регионы ранжированы по значениям интегрального индикатора. Федеральные округа ранжированы между собой. Таким образом, в 2003 г. Центральный федеральный округ занимал первое место со значением индикатора, равным 1, т.е. значения всех нормированных показателей, вошедших в этот индикатор, у ЦФО были мак-

<sup>3</sup> Информация для расчета относительных показателей взята из статистических сборников (Малое предпринимательство..., 2004, 2008, 2010; Регионы России..., 2004, 2008, 2010).



симальными. Среди регионов первое место в 2003 г. занимала Москва – тоже со значением индикатора, равным 1, т.е. у этого региона – тоже максимальные значения нормированных показателей, но уже для регионов.

Несомненным лидером по уровню развития малого предпринимательства выступает Москва. Значения интегрального индикатора у Москвы имеют максимальные значения. Если в 2003 г. столица России имела максимальные значения по всем четырем показателям  $I_{\text{Мос}}^{\text{МП}} = 1$  и отрыв от Санкт-Петербурга ( $I_{\text{С-Пет}}^{\text{МП}} = 0,398$ ), находившегося на втором месте, составлял 0,608, то в 2007 г. Москва потеряла абсолютное лидерство: по объему инвестиций ее обогнал Краснодарский край ( $I_{\text{Красн.кр.}}^{\text{МП}} = 0,368$ ), который и вышел на общее второе место, потеснив также Санкт-Петербург ( $I_{\text{С-Пет}}^{\text{МП}} = 0,363$ ). В 2009 г. на общее второе место вышла Московская обл. ( $I_{\text{МО}}^{\text{МП}} = 0,565$ ), ее отставание от Москвы ( $I_{\text{Мос}}^{\text{МП}} = 0,735$ ) составило всего 0,170. Таким образом, Москва постепенно теряет свои лидирующие позиции, и ее отрыв по значению индекса уровня развития малого предпринимательства от остальных регионов сокращается.

В первой десятке расположились регионы, в которых есть крупные города, промышленно-финансовые центры. Крупный город, обладающий большим числом разнообразных производственных предприятий, создает множество локальных спросов на товары и услуги, формируя благоприятную среду для развития малого бизнеса. К тому же в городах более эффективно работает инфраструктура поддержки малого предпринимательства.

Неизменно в лидерах по уровню развития малого предпринимательства держатся г. Санкт-Петербург, Московская, Ростовская, Свердловская, Новосибирская области. Краснодарский край после объявления о проведении олимпийских игр в Сочи стал самым инвестируемым регионом, в том числе и в малый бизнес. За счет роста инвестиций в 2007 г. он обогнал Москву более чем в два

раза ( $\text{Инв}_{\text{Мос}} = 9659,4$  млн р.,  $\text{Инв}_{\text{Красн}} = 21\,299,2$  млн р.). В 2009 г. инвестиции в Москве сократились (сказались последствия мирового экономического кризиса), а в Краснодарском крае они продолжали расти, превзойдя московские показатели в 4,7 раза ( $\text{Инв}_{\text{Мос}} = 7379,4$  млн р.,  $\text{Инв}_{\text{Красн}} = 34\,703,1$  млн р.).

В 2003 г. в десятку лидеров входила Пермская область, но после того, как она соединилась с Коми-Пермяцким автономным округом, показатели новообразованного Пермского края ухудшились. Причиной этого стала неразвитая экономика и, соответственно, малого бизнеса Коми-Пермяцкого АО, который в 2003 г. занимал одно из последних мест по этому показателю (83-е место). Соединение экономически развитых областей с отсталыми автономными округами значительно ухудшают показатели лидеров. Кроме Пермского края аналогичную картину можно наблюдать в Забайкальском крае, который получился от слияния Читинской обл. и Агинского Бурятского АО (в 2003 г. – 86-е место) и в Иркутской обл., к которой присоединили Усть-Ордынский Бурятский АО (в 2003 г. – 87-е место).

В качестве аутсайдеров по уровню развития малого предпринимательства выступают республики Калмыкия, Ингушетия, Ненецкий и Чукотский АО, которые в 2009 г. занимают последние места, – соответственно с 80 по 83-е.

Будем рассматривать картину, сложившуюся в развитии малого предпринимательства в 2009 г., сравнивая ее с ранними годами. Если далее в тексте не указан год, то речь идет о 2009 г.

Первое место по уровню развития малого предпринимательства занимает Центральный федеральный округ. Центральный ФО – самый крупный, в него входят семнадцать областей и столица России – Москва. В ЦФО в 2009 г. зарегистрировано 474,4 тыс. малых предприятий, в том числе в Москве – 207,9 тыс., на которых работает 3766,5 тыс. человек (в Москве – 1733,4 тыс.).

Таблица 2  
Регионы-лидеры по уровню развития малого предпринимательства

Ранг	2003 г.		2007 г.		2009 г.	
	Регион	$I^{МП}$	Регион	$I^{МП}$	Регион	$I^{МП}$
1	Центральный ФО	1,000	Центральный ФО	0,956	Центральный ФО	0,974
2	Приволжский ФО	0,542	Приволжский ФО	0,598	Приволжский ФО	0,680
3	Северо-Западный ФО	0,407	Сибирский ФО	0,390	Южный ФО	0,433
4	Сибирский ФО	0,328	Южный ФО	0,389	Сибирский ФО	0,428
5	Южный ФО	0,317	Северо-Западный ФО	0,371	Северо-Западный ФО	0,370
6	Уральский ФО	0,247	Уральский ФО	0,234	Уральский ФО	0,237
7	Дальневосточный ФО	0,113	Дальневосточный ФО	0,125	Дальневосточный ФО	0,102
1	г. Москва	1,000	г. Москва	0,863	г. Москва	0,735
2	г. Санкт-Петербург	0,398	Краснодарский край	0,369	Московская обл.	0,565
3	Московская обл.	0,285	г. Санкт-Петербург	0,364	г. Санкт-Петербург	0,468
4	Ростовская обл.	0,196	Московская обл.	0,338	Краснодарский край	0,414
5	Свердловская обл.	0,192	Нижегородская обл.	0,295	Нижегородская обл.	0,362
6	Краснодарский край	0,181	Ростовская обл.	0,284	Ростовская обл.	0,258
7	Пермская обл.	0,176	Новосибирская обл.	0,211	Республика Татарстан	0,255
8	Самарская обл.	0,164	Республика Татарстан	0,211	Свердловская обл.	0,248
9	Новосибирская обл.	0,161	Свердловская обл.	0,207	Новосибирская обл.	0,244
10	Челябинская обл.	0,141	Республика Башкортостан	0,185	Республика Башкортостан	0,194
11	Нижегородская обл.	0,139	Челябинская обл.	0,168	Кемеровская обл.	0,165
12	Республика Татарстан	0,122	Томская обл.	0,152	Воронежская обл.	0,161
13	Тюменская обл.	0,119	Самарская обл.	0,144	Самарская обл.	0,151
14	Воронежская обл.	0,094	Кемеровская обл.	0,129	Красноярский край	0,151
15	Кемеровская обл.	0,091	Воронежская обл.	0,120	Волгоградская обл.	0,129
16	Республика Башкортостан	0,088	Калининградская обл.	0,107	Алтайский край	0,124
17	Омская обл.	0,080	Омская обл.	0,104	Пермский край*	0,117
18	Ленинградская обл.	0,075	Красноярский край	0,104	Челябинская обл.	0,115
19	Красноярский край	0,072	Алтайский край	0,102	Омская обл.	0,105
20	Волгоградская обл.	0,067	Республика Коми	0,099	Томская обл.	0,105
21	Приморский край	0,065	Пензенская обл.	0,095	Пензенская обл.	0,101
22	Алтайский край	0,064	Приморский край	0,090	Тюменская обл.	0,094
23	Ханты-Мансийский АО	0,063	Волгоградская обл.	0,088	Ставропольский край	0,089
24	Республика Коми	0,059	Пермский край*	0,087	Калининградская обл.	0,086
25	Ставропольский край	0,058	Ленинградская обл.	0,075	Ленинградская обл.	0,085

\* В 2003 г. – Пермская область.

В 2003 г. ЦФО был абсолютным лидером по всем показателям, входящим в индекс, т.е. имел значение  $I_{ЦФО\ 2003}^{МП} = 1$ , затем по уровню инвестиций его обошел Приволжский ФО, и индекс ЦФО несколько снизился –  $I_{ЦФО\ 2009}^{МП} =$

$= 0,974$ . Первенство Центрального ФО определяет абсолютный лидер среди регионов – Москва, расположенный в этом округе. Если вычесть значения показателей Москвы, которые выше не только значений всех регионов,

но и некоторых округов, из значений соответствующих базовых показателей, то Центральный ФО уступит лидерство Приволжскому.

Если рассматривать динамику индекса развития предпринимательства, то можно заметить, что у большинства регионов, входящих в ЦФО, она положительная, т.е. регионы, хоть немного, но постепенно приближаются к лидеру. И только у Москвы, Калужской и Рязанской областей она ухудшается, за счет чего ухудшается индикатор самого ЦФО. Однако кроме Московской обл., вышедшей в 2009 г. на общее второе место среди регионов, остальные регионы имеют невысокие показатели. Медиана значений индекса в 2009 г. равна 0,066, что свидетельствует о слабом развитии малого предпринимательства в большинстве регионов ЦФО. Можно отметить Воронежскую обл. ( $I_{\text{Вор}}^{\text{МП}} = 0,161$ ), занимающую в 2009 г. общее 12-е место, а также Тамбовскую обл., поднявшуюся с 53-го (в 2003 г.) до 26-го места (в 2009 г.), и Ярославскую обл., поднявшуюся с 51-го (в 2007 г.) на 29-е место (в 2009 г.).

В 2009 г. по инвестициям в малый бизнес Москву превзошли сразу три региона ( $\text{Ин}_{\text{Мос}} = 7379,4$  млн р.): Московская ( $\text{Ин}_{\text{МО}} = 18473,2$  млн р.), Воронежская ( $\text{Ин}_{\text{Вор}} = 14154,4$  млн р.), Тамбовская области ( $\text{Ин}_{\text{Тамб}} = 7799,9$  млн р.). По уровню занятости только Московская обл. ( $\text{ЧЗ}_{\text{МО}} = 648,1$  чел.) немного сопоставима с Москвой ( $\text{ЧЗ}_{\text{Мос}} = 1733,4$  чел.). А вот по обороту малых предприятий Московская обл. занимает первое место среди всех российских регионов ( $\text{Пр}_{\text{МО}} = 208,3$  млрд р.). Из этого следует, что эффективность малого бизнеса Московской обл. выше, чем в Москве, там больше производственных предприятий с большим оборотом.

Последние места в ЦФО занимают Курская ( $I_{\text{Курск}}^{\text{МП}} = 0,039$ ), Брянская ( $I_{\text{Брян}}^{\text{МП}} = 0,036$ ), Орловская ( $I_{\text{Орел}}^{\text{МП}} = 0,032$ ) и Костромская области ( $I_{\text{Костр}}^{\text{МП}} = 0,029$ ).

Второе место со значением интегрального индикатора  $I_{\text{ПрФО}}^{\text{МП}} = 0,680$  занимает Приволжский федеральный округ, в который вхо-

дят 14 регионов: шесть республик, Пермский край и семь областей. В нем зарегистрировано 287,6 тыс. малых предприятий, на которых работают 2305,6 тыс. человек. В состав ПФО входят три региона из первой десятки: Нижегородская область, республики Татарстан и Башкортостан. Медиана значений индекса в 2009 г. равна 0,076, что несколько выше, чем у регионов ЦФО. Отсюда можно сделать вывод, что в среднем у регионов, входящих в состав ПФО, малое предпринимательство развито лучше. Большинство регионов ПФО сократили свое отставание по значению индекса от лидера, но положение некоторых регионов ухудшилось: Пермский край (переместился с 7 на 17-е место), Самарская (с 8 на 13-е) и Саратовская области (с 30 на 34-е), Удмуртская республика (с 29 на 37-е).

Больше всего малых предприятий зарегистрировано в Самарской обл. – 46,4 тыс., наибольшее число занятых на МП – в Нижегородской обл. – 338,1 тыс. В 2007 г. по уровню занятости лидировала Республика Башкортостан ( $\text{ЧЗ}_{\text{Баш}_2007} = 341,4$  тыс.), но в 2009 г. занятость в республике снизилась до 304,8 тыс., и ее обошла Республика Татарстан ( $\text{ЧЗ}_{\text{Тат}} = 317,2$  тыс.). Наибольшие инвестиции в малый бизнес делает Нижегородская область – 30 966,1 млн р.

Последние места в ПФО занимают республики Мордовия (0,036) и Марий Эл (0,036).

На третье место вышел Южный федеральный округ ( $I_{\text{ЮФО}}^{\text{МП}} = 0,433$ ), который последовательно поднимается вверх: в 2003 г. он занимал 5-е место, в 2007 г. – 4-е место, а в 2009 г. вышел на третье место, потеснив Сибирский федеральный округ. В ЮФО входят 13 регионов: восемь республик, два края и три области. Медиана значений индекса у ЮФО в 2009 г. равна 0,019, что значительно меньше, чем у ПФО и ЦФО. В первую очередь это связано с экономически неразвитыми кавказскими республиками, в которых масштабы развития малого бизнеса крайне малы. В этот округ входит Чеченская республика, в который до 2005 г. экономическая статистика

не велась. Однако необходимо отметить, что малое предпринимательство в Республике постепенно налаживается. Если в 2007 г. Чеченская республика занимала общее 81-е место, то в 2009 г. она поднялась на 72-е место.

В ЮФО зарегистрировано 170,9 тыс. малых предприятий, на них занято 1220 тыс. работников, которые производят продукции (товаров и услуг) на 159 млрд р. По всем показателям в округе лидирует Краснодарский край ( $МП_{\text{Красн}} = 53\,894$ ,  $ЧЗ_{\text{Красн}} = 345,3$  тыс. чел.,  $Пр_{\text{Красн}} = 34,7$  млрд р.,  $Инв_{\text{Красн}} = 41,2$  млрд р.).

Большая часть регионов ЮФО улучшили положение в развитии малого предпринимательства (8 регионов). Наибольший прогресс продемонстрировала Волгоградская обл., которая переместилась с 23-го места в 2007 г. на 15-е место в 2009 г. ( $I_{\text{Волг}_2007}^{\text{МП}} = 0,088$ ,  $I_{\text{Волг}_2009}^{\text{МП}} = 0,129$ ).

Аутсайдерами ЮФО являются Чеченская республика (0,009) – 77-е место, Республика Калмыкия (0,004) – 80-е место и Республика Ингушетия (0,003) – 81-е место.

Четвертое место занимает Сибирский федеральный округ ( $I_{\text{СФО}}^{\text{МП}} = 0,428$ ), который состоит из 12 регионов: четырех республик, трех краев и пяти областей. СФО понемногу улучшает положение с развитием малого предпринимательства. В СФО зарегистрировано 207 039 малых предприятий, на которых занято 1226,3 тыс. человек, и производится продукции на 61,2 млрд р., инвестиции в основные средства малых предприятий составляют 145,7 млрд р.

Только три региона СФО последовательно улучшают положение в малом бизнесе: Алтайский и Красноярский края, а также Кемеровская обл. Для остальных регионов характерны колебания значений индекса. Медиана значений индекса развития малого предпринимательства для регионов СФО равна 0,084, что свидетельствует о довольно равномерном их развитии. Если ЦФО и ЮФО имеют высокие значения индекса, то – только за счет своих регионов-лидеров, которые намного обогнали средний уровень развития.

Больше всего малых предприятий зарегистрировано в Новосибирской обл. ( $МП_{\text{Новс}} = 48\,750$ ), которые производят наибольшее количество товаров и услуг ( $Пр_{\text{Новс}} = 18,2$  млрд р.), там же предпринимаются самые большие в округе инвестиции ( $Инв_{\text{Новс}} = 26,1$  млрд р.), наибольшая занятость на МП наблюдается в Красноярском крае ( $ЧЗ_{\text{Крас-кр}} = 215,6$  тыс. человек).

На последних местах в рейтинге СФО расположились республики Алтай (0,016) – 71-е место, Хакасия (0,013) – 73-е место и Тыва (0,007) – 78-е место.

На пятое место опустился Северо-Западный федеральный округ ( $I_{\text{СЗФО}}^{\text{МП}} = 0,370$ ), который в 2003 г. занимал третье место ( $I_{\text{СЗФО}_2003}^{\text{МП}} = 0,407$ ). СЗФО состоит из 11 регионов: двух республик, семи областей, одного автономного округа и Санкт-Петербурга. В СЗФО функционируют 261 185 малых предприятий, на которых работает 1359,1 тыс. человек, которые производят товаров и услуг на 199,6 млрд р., в 2009 г. в малые предприятия было инвестировано 180,8 млрд р. Медиана значений индекса для регионов СЗФО равна 0,038, что говорит о невысоком общем уровне развития малого бизнеса и соответствует пятому месту округа.

В Северо-Западном ФО расположен занимающий третье место по России город федерального значения Санкт-Петербург ( $I_{\text{СП}}^{\text{МП}} = 0,468$ ), который лидирует по всем показателям ( $МП_{\text{СП}} = 168\,196$ ,  $ЧЗ_{\text{СП}} = 710$  тыс. чел.,  $Пр_{\text{СП}} = 108,6$  млрд р.,  $Инв_{\text{СП}} = 4,6$  млрд р.). В СЗФО нет ни одного региона, который последовательно улучшал бы свои показатели. Калининградская обл. поднялась в 2007 г. на высокое 16 место ( $I_{\text{Калин}_2007}^{\text{МП}} = 0,107$ ), но в 2009 г. – откатилась на 24 место ( $I_{\text{Калин}}^{\text{МП}} = 0,086$ ).

Аутсайдерами СЗФО являются Республика Карелия (0,024) – 65-е место, Псковская обл. (0,022), которая опустилась с 50-го (в 2003 г.) на 66-е место (в 2009 г.), и Ненецкий АО (0,001) – 82-е место.

Шестое место занимает Уральский федеральный округ ( $I_{\text{УФО}}^{\text{МП}} = 0,435$ ). Уральский ФО самый малочисленный по числу входя-



щих в него регионов: четыре области и два автономных округа. В УФО зарегистрировано 136 102 малых предприятий, на которых работает 887,2 тыс. человек, которые производят товаров и услуг на 101,7 млрд р., в 2009 г. в малые предприятия было инвестировано 21,3 млрд р. У регионов УФО отмечается высокое значение медианы индекса развития малого предпринимательства – 0,076. Однако ЮФО с таким же значение медианы занимает третье место, а УФО – шестое, что объясняется малочисленностью этого федерального округа.

Из всех регионов УФО только аутсайдер – Курганская область – последовательно улучшала значения индекса и поднялась с 66-го места в 2003 г. на 51-е – в 2009 г. Можно сказать, что в кризис малый бизнес покинул ориентированный на добычу нефти Ямало-Ненецкий АО, который спустился с 2-го места в 2007 г. ( $I_{\text{ЯНАО}}^{\text{МП}} = 0,036$ ) на 75-е место в 2009 г. ( $I_{\text{ЯНАО}}^{\text{МП}} = 0,011$ ), а Ханты-Мансийский АО – Югра и Тюменская обл. несколько улучшили свое положение.

По всем базовым показателям в округе лидирует Свердловская обл. ( $\text{МП}_{\text{Сверд}} = 63\,984$ ,  $\text{ЧЗ}_{\text{Сверд}} = 401$  тыс. чел.,  $\text{Пр}_{\text{СвердСП}} = 44,6$  млрд р.,  $\text{Инв}_{\text{Сверд}} = 8,3$  млрд р.). К лидерам УФО, кроме Свердловской обл. и (0,248 и 8-е место) можно отнести Челябинскую обл. (0,310 и 18-е место).

Наконец, последнее седьмое место занимает Дальневосточный федеральный округ ( $I_{\text{ДФО}}^{\text{МП}} = 0,102$ ). Этот самый удаленный от центральной России ФО состоит из 9 регионов: одной республики, трех краев, четырех областей, Чукотского АО и Еврейской автономной области. В ДФО зарегистрировано всего 65 296 малых предприятий, на которых работает 428,1 тыс. человек, которые производят товаров и услуг на 41,3 млрд р., в 2009 г. в малые предприятия было инвестировано 7,2 млрд р. У регионов ДФО – самая маленькая медиана значений индекса развития малого предпринимательства – всего 0,027, что свидетельствует о слабом уровне развития малого бизнеса. Это объясняется тем, что

большинство регионов ДФО расположены в зонах с суровыми климатическими условиями с небольшой плотностью населения и отсутствием больших промышленных городов.

Большинство регионов Дальневосточного ФО расположились в конце общероссийского рейтинга. Местные лидеры – Приморский (0,073 и 33-е место) и Хабаровский края (0,043 и 48-е место) – расположились в середине. Значения базовых показателей у регионов ДФО невелики. Наибольшее число малых предприятий зарегистрировано в Приморском крае ( $\text{МП}_{\text{ПрКр}} = 26\,374$ ), они же производят больше всех продукции ( $\text{Пр}_{\text{ПрКр}} = 12,3$  млрд р.), наибольшая занятость на малых предприятиях зарегистрирована в Хабаровском крае ( $\text{ЧЗ}_{\text{ХабКр}} = 111,4$  тыс. чел.), а больше всех инвестиций вкладывается в Республике Саха – Якутия ( $\text{Инв}_{\text{Саха}} = 1,7$  млрд р.).

Аутсайдерами округа выступают Еврейская автономная область (0,006 и 79-е место) и Чукотский АО (0,001 и последнее, 83-е место).

Анализ уровня развития малого предпринимательства в регионах показывает, что преимущество имеют регионы, где есть крупные города и хорошо развита инфраструктура. Экономический кризис отрицательно сказался на развитии малого бизнеса, многие регионы, особенно периферийные, ухудшили свои показатели, а вот регионы, входящие в Центральный федеральный округ, на этом фоне продемонстрировали улучшение положения малого бизнеса. Особенно ярко высвечивается роль крупных государственных инвестиций в развитие малого предпринимательства на примере Краснодарского края. Инвестиции в олимпийское строительство повлекли за собой инвестиции в развитие малого бизнеса: крупная стройка с большим числом приезжих работников создала платежеспособный спрос на товары и услуги малых предприятий, которые быстро отреагировали на спрос и постарались его удовлетворить.



Таблица 3  
Регионы-лидеры по вкладу малых предприятий в региональное развитие

Ранг	2003 г.		2007 г.		2009 г.	
	Регион	l <sub>ВМП</sub>	Регион	l <sub>ВМП</sub>	Регион	l <sub>ВМП</sub>
1	Северо-Западный ФО	0,903	Северо-Западный ФО	0,903	Приволжский ФО	0,753
2	Центральный ФО	0,828	Центральный ФО	0,755	Южный ФО	0,749
3	Южный ФО	0,673	Южный ФО	0,701	Северо-Западный ФО	0,743
4	Сибирский ФО	0,662	Сибирский ФО	0,671	Сибирский ФО	0,740
5	Приволжский ФО	0,657	Приволжский ФО	0,651	Центральный ФО	0,720
6	Дальневосточный ФО	0,500	Дальневосточный ФО	0,570	Уральский ФО	0,521
7	Уральский ФО	0,435	Уральский ФО	0,453	Дальневосточный ФО	0,492
1	г. Санкт-Петербург	0,659	Калининградская обл.	0,632	Республика Алтай	0,675
2	г. Москва	0,594	г. Санкт-Петербург	0,607	г. Санкт-Петербург	0,609
3	Калининградская обл.	0,479	г. Москва	0,579	Калининградская обл.	0,590
4	Калужская обл.	0,462	Томская обл.	0,402	Ивановская обл.	0,551
5	Новосибирская обл.	0,460	Забайкальский край	0,380	Новосибирская обл.	0,547
6	Ивановская обл.	0,459	Магаданская обл.	0,380	Костромская обл.	0,517
7	Ростовская обл.	0,419	Республика Тыва	0,365	Смоленская обл.	0,510
8	Самарская обл.	0,398	Приморский край	0,365	Нижегородская обл.	0,509
9	Республика Сев. Осетия	0,394	Ростовская обл.	0,365	Тамбовская обл.	0,496
10	Воронежская обл.	0,384	Новосибирская обл.	0,347	Воронежская обл.	0,480
11	Омская обл.	0,381	Нижегородская обл.	0,341	Воронежская обл.	0,480
12	Московская обл.	0,364	Калужская обл.	0,334	Томская обл.	0,478
13	Псковская обл.	0,364	Московская обл.	0,324	Алтайский край	0,469
14	Пензенская обл.	0,364	Краснодарский край	0,323	г. Москва	0,458
15	Нижегородская обл.	0,344	Камчатский край	0,311	Краснодарский край	0,454
16	Ленинградская обл.	0,340	Пензенская обл.	0,308	Свердловская обл.	0,449
17	Сахалинская обл.	0,335	Омская обл.	0,306	Республика Марий Эл	0,448
18	Свердловская обл.	0,331	Хабаровский край	0,303	Республика Адыгея	0,447
19	Томская обл.	0,323	Республика Марий Эл	0,303	Еврейская АОБ	0,439
20	Краснодарский край	0,318	Свердловская обл.	0,300	Омская обл.	0,438
21	Владимирская обл.	0,313	Еврейская АОБ	0,299	Ульяновская обл.	0,437
22	Челябинская обл.	0,310	Воронежская обл.	0,293	Ростовская обл.	0,436
23	Магаданская обл.	0,308	Рязанская обл.	0,291	Кировская обл.	0,432
24	Алтайский край	0,301	Костромская обл.	0,291	Московская обл.	0,430
25	Пермская обл.	0,290	Чеченская республика	0,291	Владимирская обл.	0,425

## ИНДЕКС ВКЛАДА МП В РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

Результаты расчета индикатора вклада МП в региональное развитие представлены в табл. 3.

В Российской Федерации вклад малых предприятий в экономику России для 2009 г. выглядит следующим образом: в среднем на 1000 человек населения приходится 11,3 малых предприятия (в 2007 г. – 7,9), что составляет 32,6% общего числа зарегистрированных предприятий; на них занято 16,6% общего

числа занятых; оборот малых предприятий составляет 24,4% общероссийского, но они получают только 4,4% инвестиций. Наибольшее число малых предприятий зарегистрировано в СЗФО – 19,4 предприятия на 1000 жителей; максимальная доля занятых на малых предприятиях наблюдается в ЦФО – 20,3%; наибольшая доля оборота малых предприятий 35,4% – в ЮФО, а наибольшая доля инвестиций вкладывается в основной капитал малых предприятий в СФО – 7,4%. Таким образом, максимальные значения базовых показателей для расчета индикатора вклада малого предпринимательства в региональное развитие распределены между четырьмя федеральными округами.

Экономический кризис, наибольшее воздействие которого пришлось на 2009 г., заметно изменил картину влияния малого бизнеса на региональное развитие. Наиболее серьезно его последствия сказались в регионах, где масштабы развития малого бизнеса были больше, т.е. в регионах с крупными промышленными и финансовыми центрами. Если по вкладу в экономическое развитие в 2003 и 2007 гг., т.е. до кризиса, лидировал Северо-западный федеральный округ, то в 2009 г. он откатился сразу на третье место ( $I_{СЗФО}^{ВМП} = 0,743$ ), уступив Приволжскому ( $I_{ПФО}^{ВМП} = 0,753$ ) и набирающему темпы роста Южному федеральному округу ( $I_{ЮФО}^{ВМП} = 0,749$ ). Почти у всех округов значение индекса превышает 0,7, и только у двух оно значительно меньше: Уральского ФО ( $I_{УФО}^{ВМП} = 0,521$ ), где сосредоточена тяжелая промышленность, и Дальневосточного ФО ( $I_{ДФО}^{ВМП} = 0,492$ ), в котором малое предпринимательство развито слабо.

Особенностью списка регионов в табл. 3 можно назвать вхождение в первую десятку как экономически сильных регионов с хорошо развитым малым предпринимательством (г. Санкт-Петербург, г. Москва, Ростовская, Калининградская обл., Краснодарский край и др.), так и экономически слабых регионов, на фоне общей неразвитости экономики которых вклад малого предпринимательства в региональное развитие все-таки достаточно ве-

лик (Республика Северная Осетия – Алания, Магаданская обл., Республика Алтай, Ивановская обл. и др.). Это объясняется эффектом масштаба: в сравнительно экономически слабых регионах более-менее развитое малое предпринимательство дает ощутимый эффект, а в экономически стабильных регионах более развитое МП оказывает на развитие региона небольшое влияние.

Абсолютный лидер по уровню развития малого предпринимательства – Москва – постепенно теряет свои позиции по вкладу МП в региональное развитие: в 2003 г. она занимала 2-е место, в 2007 г. – 3-е, а в 2009 г. скатилась на 14-е место. Стабильно высоко расположены г. Санкт-Петербург и Калининградская обл. А вот Республика Алтай в 2009 г. вышла на первое место в результате экономического кризиса, затронувшего в большей степени крупные предприятия, так что на малые предприятия пришлось 63,8% оборота и абсолютно большая доля инвестиций вреди всех регионов – 22,4%. По объему эти инвестиции довольно малы – всего 1,6 млрд р., например, по сравнению с инвестициями в МП Краснодарского края – 34,7 млрд р.

Приволжский ФО занимает первое место по значению индекса вклада малого предпринимательства в региональное развитие ( $I_{ПФО}^{ВМП} = 0,753$ ), несмотря на то, что ни один из его базовых показателей не достиг максимальных значений. В докризисные годы ПФО стабильно занимал пятое место и только в кризис, который заметно затормозил экономику регионов – лидеров, быстро вышел на первое место. В ПФО зарегистрировано всего 9,6 малых предприятий на 1000 жителей, на которых работают 16% занятых, которые осуществляют 26,7% оборота товаров и услуг, получая сравнительно большой объем инвестиций – 7,2%.

Наибольшие значения интегральных показателей имеют Пензенская обл. ( $I_{Пен}^{ВМП} = 0,529$ ), Нижегородская обл. ( $I_{Ниж}^{ВМП} = 0,509$ ) и Республика Марий Эл ( $I_{МЭ}^{ВМП} = 0,448$ ). Лидерство Пензенской обл. обеспечивают высокие значения вклада инвестиций ( $ВИ_{Пен} = 15,7\%$ )

и вклада оборота МП ( $VPr_{Пен} = 36,6\%$ ) при небольшом числе предприятий на 1000 жителей ( $ВМП_{Пен} = 9,4$ ) и невысоком уровне занятости ( $ВЧЗ_{Пен} = 17,4\%$ ).

В ПФО наиболее число малых предприятий на 1000 жителей зарегистрировано в Самарской области ( $ВМП_{Сам} = 14,6$ ), максимальная занятость на МП – в Нижегородской обл. ( $ВЧЗ_{Нижг} = 19,6\%$ ), самая большая доля оборота приходится на МП в Республике Марий Эл ( $ВПр_{МЭ} = 42,2\%$ ), а наибольшую доли инвестиций получают МП Пензенской обл.

На последних местах в ПФО расположились Оренбургская обл. (0,287) – 66-е общероссийское место и Саратовская обл. (0,274) – 71-е место.

На второе место поднялся Южный федеральный округ со следующими значениями базовых показателей:  $ВМП_{ЮФО} = 7,4$ ;  $ВЧЗ_{ЮФО} = 13\%$ ;  $ВПр_{ЮФО} = 35,4\%$  (максимальное значение среди всех округов);  $ВИн_{ЮФО} = 7,2\%$ . Максимальные значения базовых показателей распределены между четырьмя регионами: Ростовской ( $ВМП_{Рос} = 11$ ) и Волгоградской областью ( $ВЧЗ_{Волг} = 15,7\%$ ,  $ВИн_{Волг} = 9,7\%$ ), Республикой Дагестан ( $ВПр_{Даг} = 64\%$ ) и Краснодарским краем ( $ВИн_{Красн} = 9,7\%$ ). Необходимо отметить огромную долю оборота, приходящуюся на малые предприятия в Республике Дагестан, в которой и до кризиса экономика считалась слаборазвитой, а в разгар кризиса малые предприятия стали основой экономики. Максимальные значения доли инвестиций в МП оказались одинаковыми у Краснодарского края и Волгоградской обл., однако нужно помнить, что инвестиции в Краснодарском крае почти в пять раз превышают инвестиции в Волгоградской области.

На последних местах расположились Чеченская республика (0,258) и Республика Калмыкия (0,217). Но если Калмыкия всегда занимала последние места, что связано с неразвитостью всей экономики региона в целом и малого предпринимательства в частности, то резкое уменьшение вклада малого бизнеса в экономику Чеченской республики связано с преодолением послевоенной разрухи. Если

в 2007 г. вклад малых предприятий в экономику Чечни был относительно велик, потому что практически все инвестиции в регионе направлялись в малый бизнес, который проще организовать, то в 2009 г. стали вводиться в действие крупные предприятия, что сразу уменьшило вклад малых предприятий в региональное развитие.

Третье место занимает Северо-западный федеральный округ ( $I_{СЗФО}^{ВМП} = 0,743$ ). В докризисные годы СЗФО был округом-лидером по вкладу малого бизнеса в региональное развитие, однако экономический кризис оказал сильное отрицательное воздействие на этот промышленно развитый округ. В СЗФО зарегистрировано наибольшее среди всех округов число малых предприятий на 1000 жителей – 19,4, на которых занято 20,2%, и производится 25% общего оборота товаров и услуг, при этом инвестируется в малые предприятия только 2% всех инвестиций.

В состав СЗФО входят два региона, находящиеся на первых местах по значениям индекса вклада малого предпринимательства в региональное развитие на протяжении всего рассматриваемого периода: г. Санкт-Петербург ( $I_{СПет}^{ВМП} = 0,609$ ) и Калининградская обл. ( $I_{Калин}^{ВМП} = 0,590$ ). У Санкт-Петербурга – максимальные среди всех регионов значения базовых показателей числа МП на 1000 населения – 36,6 (по этому показателю Санкт-Петербург лидирует на протяжении всего рассматриваемого периода) и занятости на МП – 28,9%. Максимальные значения других базовых показателей в СЗФО имеют Калининградская (46,8% оборота) и Новгородская области (8,1% инвестиций в малые предприятия). Регионы СЗФО значительно отстают от двух лидеров по значениям индекса вклада: Республика Карелия ( $I_{Карел}^{ВМП} = 0,372$ ) – 36-е место, Новгородская область ( $I_{Новг}^{ВМП} = 0,358$ ) – 41-е общероссийское место.

Последние места в СЗФО занимают Вологодская обл. ( $I_{Волог}^{ВМП} = 0,234$ ) – 77-е место и Ненецкий АО ( $I_{Ненец}^{ВМП} = 0,129$ ) – 82-е место (последнее в общероссийском рейтинге), в котором малый бизнес, хотя и развивается, но крайне медленно.

Четвертое место стабильно занимает Сибирский федеральный округ ( $I_{\text{СФО}}^{\text{ВМП}} = 0,740$ ) со следующими значениями базовых показателей:  $\text{ВМП}_{\text{СФО}} = 10,6$ ;  $\text{ВЧЗ}_{\text{СФО}} = 13,7\%$ ;  $\text{ВПр}_{\text{СФО}} = 26,2\%$ ;  $\text{ВИн}_{\text{СФО}} = 7,4\%$ . Лидерами СФО являются Республика Алтай – 1-е место, Новосибирская обл. (0,547) – 5-е место, Томская обл. (0,478) – 12-е место и Алтайский край (0,469) – 13-е место. Резко сдала свои позиции Томская обл., откатившись с 4-е на 12-е место. А вот Новосибирская обл., несмотря на кризис, вернула себе высокое 5-е место.

Максимальные значения базовых показателей в СФО распределились между тремя регионами: наибольшее число малых предприятий на 1000 жителей зарегистрировано в Новосибирской области ( $\text{ВМП}_{\text{Новсиб}} = 18,4$ ); наибольшая занятость на малых предприятиях в Томской области ( $\text{ВЧЗ}_{\text{Томс}} = 18,3\%$ ), а наибольший оборот ( $\text{ВПр}_{\text{РАЛТ}} = 63,8\%$ ) и наибольшая доля инвестиций в МП ( $\text{ВИн}_{\text{РАЛТ}} = 22,4\%$ ) у Республики Алтай.

На последних местах в СФО расположились Забайкальский край (0,239) и Республика Хакасия (0,235).

На пятое место опустился Центральный федеральный округ ( $I_{\text{ЦФО}}^{\text{ВМП}} = 0,720$ ), который, как наиболее развитый, в наибольшей степени пострадал от экономического кризиса. И хотя число малых предприятий выросло, и занятость на них несколько возросла, произошло сокращение инвестиций и резкое падение оборота предприятий, что и предопределило общий спад. Москва – лидер по объемам развития малого предпринимательства, входившая до кризиса в тройку лидеров по вкладу малого бизнеса в экономику регионов, в 2009 г. опустилась на 14-е место. Такое резкое падение связано с невысокой долей оборота МП – 20,4% и практическим отсутствием в масштабах Москвы инвестиций в МП – всего 1%, несмотря на максимальные значения в ЦФО количества МП на 1000 жителей – 19,7 и долей занятости на МП – 27,2%.

Значения базовых показателей ЦФО:  $\text{ВМП}_{\text{ЦФО}} = 12,8$ ;  $\text{ВЧЗ}_{\text{ЦФО}} = 20,3\%$ ;  $\text{ВПр}_{\text{ЦФО}} =$

$= 22,6\%$ ;  $\text{ВИн}_{\text{ЦФО}} = 4,3\%$ . Значения числа малых предприятий на 1000 жителей и занятости на МП превышают соответствующие значения стоящего на четвертом месте Сибирского ФО, но доля оборота несколько меньше, а доля инвестиций меньше почти в два раза, что и определило отставание ЦФО.

Экономический кризис выдвинул на первые места в ЦФО экономически не очень развитые регионы: Ивановскую (0,551) – 4-е место в общероссийском рейтинге, Костромскую (0,517) – 7-е место и Смоленскую области (0,510) – 8-е место. В ЦФО максимальные значения оборота продукции имеет Костромская ( $\text{ВПр}_{\text{Костр}} = 63,9$ ) и инвестиций в МП – Смоленская область ( $\text{ВИн}_{\text{Смогл}} = 17\%$ ).

На последних местах в Центральном ФО расположились Липецкая область (0,288) – 64-е в общероссийском рейтинге, Курская область (0,287) – 67-е место и Белгородская область (0,270) – 72-е место.

Необходимо отметить, что разница в значениях индексов вклада малых предприятий в региональное экономическое развитие для первых пяти округов невелика и составляет всего 0,033 пункта ( $I_{\text{ПФО}}^{\text{ВМП}} = 0,753$ ,  $I_{\text{ЦФО}}^{\text{ВМП}} = 0,720$ ), что свидетельствует о равномерном распределении регионов по значению этого индекса.

Шестое место занимает Уральский федеральный округ ( $I_{\text{УФО}}^{\text{ВМП}} = 0,521$ ), в котором 11,1 МП на 1000 жителей, занятость на малых предприятиях – 14,7%, оборот малых предприятий составляет 19,9% при очень низкой доле инвестиций – 1,7%. В этом экономически развитом округе, где сосредоточены основные нефтедобывающие мощности, эффект масштаба проявляется особенно сильно.

Лидерами УФО по вкладу малых предприятий в региональное развитие можно назвать Свердловскую область (0,449) и Курганскую область (0,365). Большая часть базовых показателей с максимальными значениями у Свердловской области ( $\text{ВМП}_{\text{Сверд}} = 14,6$ ;  $\text{ВЧЗ}_{\text{Сверд}} = 19,4\%$ ,  $\text{ВПр}_{\text{Сверд}} = 35,8\%$ ), и только доля инвестиций в основной капитал малых предприятий максимальна в Курганской



области ( $ВИН_{Кург} = 9\%$ ). На последнем месте расположился основной нефтедобывающий регион – Ямало-Ненецкий АО (0,136) – 71-е место в общероссийском рейтинге.

На последнем, седьмом, месте расположился Дальневосточный федеральный округ ( $I_{ДФО}^{ВМП} = 0,492$ ). В этом регионе малый бизнес развит слабо, и, соответственно, вклад его в региональное развитие тоже невелик. Значения базовых показателей ДФО:  $ВМП_{ДФО} = 10,1$ ;  $ВЧЗ_{ДФО} = 13\%$ ;  $ВПр_{ДФО} = 24,3\%$ ;  $ВИН_{ДФО} = 0,9\%$ .

Лидируют в ДФО Еврейская автономная область (0,439) – 19-е место в общероссийском рейтинге, Магаданская обл. (0,394) – 30-е, Камчатский край (0,394) – 31-е места. Максимальные значения базовых показателей распределены между Сахалинской областью, у которой высокие значения двух показателей:  $ВМП_{Сахал} = 13,9$  и  $ВЧЗ_{Сахал} = 18,1\%$ , но значения двух других – низкие, особенно вклада инвестиций ( $ВИН_{Сахал} = 0,4\%$ ), которых практически не производится, не позволили ей занять высокое место, Еврейской автономной областью, у которой доля оборота малых предприятий самая высокая в Российской Федерации –  $ВПр_{Евр} = 65,7\%$ , и Камчатским краем, вкладывающем наибольшую долю инвестиций в МП –  $ВИН_{Камч} = 6,7\%$ .

Дифференциация регионов по уровню развития малого предпринимательства по-прежнему высока. В регионах, занимающих последние места в рейтинге уровня развития МП, малое предпринимательство присутствует только номинально, не оказывая серьезного влияния на экономику. Отстающие регионы большей частью расположены на окраинах Российской Федерации в тяжелых климатических зонах.

Мировой экономический кризис 2008–2010 гг. оказал заметное влияние на развитие регионов. По результатам его воздействия все регионы можно условно разделить на две группы: регионы, в которых малый бизнес пострадал меньше «большой» экономики, и регионы, в которых малый бизнес понес потери пропорциональные или большие, чем боль-

шой. Особенно заметно усиление позиций малого бизнеса в регионах со слабо развитой экономикой (Республика Алтай вышла не первое место по вкладу в региональное развитие, оставаясь на 71 месте по уровню развития малого предпринимательства, Костромская область – 7 и 61, Республика Тыва – 28 и 78 и др.). Больше пострадали промышленно развитые регионы, в которых заметно сократился вклад малых предприятий в региональное развитие. Зато регионы с невысоким уровнем развития малого предпринимательства, но серьезно поддерживающие его развитие, получили возможность сократить отставание от регионов-лидеров.

## Литература

- Буев В.В., Сайдуллаев Ф.С., Шамрай А.А. Малое предпринимательство в регионах России в 2009 году. Индекс развития малого предпринимательства. М.: Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства, 2010.
- Индекс экономической свободы – 2009. The Heritage Foundation. 2009 // <http://smb.gov.ru/content/statistic/analytics/m,f,60272/>
- Малое предпринимательство в России 2004. Стат. сборник. М.: Росстат, 2004.
- Малое предпринимательство в России 2008. Стат. сборник. М.: Росстат, 2008.
- Малое предпринимательство в России 2010. Стат. сборник. М.: Росстат, 2010.
- Развитие малого и среднего предпринимательства в регионах России. «Индекс ОПОРЫ» 2007–2008. М.: Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», 2008 // [www.rosbr.ru](http://www.rosbr.ru)
- Регионы России. Социально-экономические показатели. 2004. Стат. сборник. М.: Росстат, 2004.
- Регионы России. Социально-экономические показатели. 2008. Стат. сборник. М.: Росстат, 2008.



---

Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010. Стат. сборник. М.: Росстат, 2010.

Тореев В.Б. Барьеры на пути малого бизнеса // Экономическая наука современной России. 2008. № 4.

Тореев В.Б. Движущая сила малого бизнеса // Экономическая наука современной России. 2010. № 1.

*Рукопись поступила в редакцию 20.09.2011 г.*

---

## ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПЛАТФОРМЫ В МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПРИОРИТЕТАМИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ<sup>1</sup>

*Л.В. Оболенская*

В отличие от традиционного подхода, где управление инновационно-технологическими приоритетами стратегического значения осуществляется в зоне ответственности государства, предлагается альтернативная модель – модель разделения ответственности между государством и бизнесом. В рамках этой модели рассматриваются следующие вопросы: разграничение областей управления в соответствии со спецификой зон ответственности; выбор ключевых ориентиров для создания зоны стратегической ответственности бизнеса; создание благоприятных условий во внешней среде. В основе исследования – модифицированная система критических технологий и такой инструментарий НИС, как технологические платформы.

*Ключевые слова:* инновационно-технологические приоритеты, модель управления приоритетами, зона ответственности бизнеса, стратегический уровень, технологические платформы.

### ВВЕДЕНИЕ И ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

Формирование эффективной и работоспособной модели управления национальной системой приоритетов научно-

---

© Оболенская Л.В., 2012 г.

<sup>1</sup> Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 11-02-00426а).

---

Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010. Стат. сборник. М.: Росстат, 2010.

Тореев В.Б. Барьеры на пути малого бизнеса // Экономическая наука современной России. 2008. № 4.

Тореев В.Б. Движущая сила малого бизнеса // Экономическая наука современной России. 2010. № 1.

*Рукопись поступила в редакцию 20.09.2011 г.*

---

## ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПЛАТФОРМЫ В МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПРИОРИТЕТАМИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ<sup>1</sup>

*Л.В. Оболенская*

В отличие от традиционного подхода, где управление инновационно-технологическими приоритетами стратегического значения осуществляется в зоне ответственности государства, предлагается альтернативная модель – модель разделения ответственности между государством и бизнесом. В рамках этой модели рассматриваются следующие вопросы: разграничение областей управления в соответствии со спецификой зон ответственности; выбор ключевых ориентиров для создания зоны стратегической ответственности бизнеса; создание благоприятных условий во внешней среде. В основе исследования – модифицированная система критических технологий и такой инструментарий НИС, как технологические платформы.

*Ключевые слова:* инновационно-технологические приоритеты, модель управления приоритетами, зона ответственности бизнеса, стратегический уровень, технологические платформы.

### ВВЕДЕНИЕ И ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

Формирование эффективной и работоспособной модели управления национальной системой приоритетов научно-

---

© Оболенская Л.В., 2012 г.

<sup>1</sup> Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 11-02-00426а).

технологического и инновационного развития<sup>2</sup> является одной из задач экономической науки в рамках становления НИС<sup>3</sup> в России.

Система приоритетов в области науки и технологии занимает значимое место среди других приоритетов современной государственной политики. Включение этой системы в сферу государственного управления стало следствием увеличения стоимости исследований и разработок (ИиР), с одной стороны, и стремления целенаправленно использовать наиболее перспективные области научно-технологических знаний для получения конкурентных преимуществ в рамках национальных моделей инновационного роста, – с другой.

В традиционной, или узкой, трактовке терминов в «национальную систему инновационных приоритетов» или «систему национальных инновационных приоритетов» включаются приоритетные задачи, характерными особенностями которых являются: 1) масштабность и связанная с ней высокая значимость для страны; 2) принадлежность к сфере государственного управления. При этом в качестве объекта регулирования рассматривается лишь один из возможных срезов приоритетов развития, формируемых в рамках национальной модели роста. Функции управления осуществляет один из субъектов НИС – государство. По количеству уровней такую систему инновационных приоритетов можно охарактеризовать как одноуровневую. По способу управления этот подход правомерно назвать моделью ответственности государства. Примерами подобных систем являются «Приоритетные направления развития науки, технологий и техники в Российской Федерации» (ПН), «Приоритетные направления модернизации» (ПНМ), «Критические технологии Российской Федерации» (КТ РФ) (Приоритетные направления..., 2011; Дмитрий Медведев..., 2009).

<sup>2</sup> Далее для краткости – «инновационных приоритетов» или «приоритетов развития».

<sup>3</sup> Национальная инновационная система.

Такое концептуальное понимание границ национальной системы инновационно-технологических приоритетов является слишком узким с позиции учета современных требований инновационной политики государства (Проект..., 2011; Голиченко, 2006). Среди этих требований:

- стимулирование вложений финансов и других ресурсов частного сектора в ИиР, снижающих бюджетную нагрузку и повышающих гарантии промышленной значимости приоритетных научно-инновационных проектов;
- активизация обратных связей между приоритетами государственного сектора науки и приоритетами производства и рынка;
- содействие целостности «технологических коридоров от научной идеи до конечного продукта;
- усиление связи между приоритетами нижних, средних и верхних уровней иерархии;
- развитие адекватных организационных форм взаимодействия между хозяйствующими субъектами и государством для реализации названных процессов.

В совокупности эти требования нацеливают на обеспечение жизнеспособности национальной системы инновационных приоритетов.

Если очерчивать границы национальной системы инновационных приоритетов (1) исходя из сферы влияния современной государственной политики, охватывающей не только прямые, но и косвенные методы воздействия, и (2) учитывая взаимосвязь между приоритетами разного масштаба и разных стадий инновационного цикла, то необходим более широкий концептуальный подход. В рамках такого подхода приоритеты разного масштаба и стадий инновационного цикла, как государства, так и бизнеса должны рассматриваться как единая система. Это позволит конструировать модели управления инновационными приоритетами, более полно отвечающие требованиям со стороны современной государственной политики.

Следует отметить, что подход, учитывающий современные требования, раздвигает границы национальной системы инновационных приоритетов и включает в сферу рассмотрения связи между приоритетами и между субъектами управления<sup>4</sup>. Чтобы снизить размерность задачи управления и упростить ее представление «сверху», целесообразно ввести структурные деления по ключевым параметрам рассматриваемой системы приоритетов. При этом желательно обеспечить возможность встраивания более частных подходов, применяемых в практике управления отдельными составляющими национальной системы инновационных приоритетов.

С учетом этого в качестве исходного ключевого параметра градации данной системы предлагается использовать такую характеристику, как масштаб<sup>5</sup> приоритетов. По параметру масштаб будем выделять четыре уровня инновационных приоритетов со следующими условными названиями:

- «макро-» (в России этому уровню соответствуют ПН и ПНМ);
- «стратегический» (в России этот уровень представлен КТ РФ);
- «мегапроектов» (в России – это, в первую очередь, так называемые «важнейшие инновационные проекты государственного значения», или ВИПы (Об организации..., 2002)<sup>6</sup>);
- «инициатив снизу».

В отношении нижнего уровня дадим некоторые пояснения. К данному уровню нами

<sup>4</sup> Здесь и далее «субъект управления» или «субъект регулирования» – группы лиц, организации или органы, принимающие решения и осуществляющие управленческую деятельность.

<sup>5</sup> Здесь под масштабом приоритета понимаются предположительные объемы финансирования ИиР.

<sup>6</sup> В настоящее время ВИПы финансируются в рамках Федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2013 годы».

отнесены задачи среднего и малого масштаба. С учетом специфики этих задач, иницируемых в основном организациями научно-исследовательского и предпринимательского сектора, данный уровень допустимо назвать «уровень инициатив снизу». Однако предложенное название является в определенной степени условным. При рациональной государственной политике «инициативы снизу» способны затронуть не только нижние, но и верхние уровни национальной системы инновационных приоритетов, чему примером служат «технологические платформы» Европейского Союза (об этом см. ниже).

Кроме делений по величине масштаба, целесообразно ввести структурные деления системы приоритетов еще по двум дополнительным параметрам: 1) по степени ответственности основных субъектов управления (государства и бизнеса) и 2) по стадиям инновационного цикла, характеризующим продвижение и трансформацию приоритетов в привязке ко времени.

По степени ответственности основных субъектов управления в системе инновационных приоритетов предлагается выделить три зоны:

- 1) государства;
- 2) совместную – государства и бизнеса (государственно-частного партнерства, или ГЧП);
- 3) бизнеса.

При такой градации предполагается, что в пределах первой зоны ответственности в принятии управленческих решений доминирует государство, соответственно, в рамках третьей зоны ответственности – бизнес. Чтобы определить границы второй из названных зон ответственности, где стороны равноправны, целесообразно взять за основу определение ГЧП, принятое на уровне ОЭСР (Public-Private Partnerships..., 2005)<sup>7</sup>. В рамках подхода,

<sup>7</sup> Отметим, что, несмотря на широкое хождение термина ГЧП в отечественной литературе и официальных документах, сегодняшнее российское законодательство не дает определения термину

предлагаемого ОЭСР, вводится группа критериев (или признаков) равноправия сторон. Эти критерии затрагивают разные этапы и составляющие принятия управленческих решений: согласование целей, объединение ресурсов (финансов, персонала, оборудования, информации), распределение рисков и др.

По стадиям инновационного цикла приоритетов будем выделять:

- доконкурентную, включающую фундаментальные, прикладные и поисковые исследования, опытно-конструкторские разработки;
- конкурентную (или коммерциализации), начинающуюся с этапа подготовки производства и завершающуюся этапом вывода продукта на рынок.

Заметим, что для целей данной работы достаточно выделить приоритеты двух укрупненных стадий. Однако подразумевается, что по мере детализации задачи управления или более углубленной работы с отдельными уровнями приоритетов будет осуществляться последующее дезагрегирование выделенных стадий. Сказанное относится не только к шкале стадий инновационного цикла, но и к двум другим введенным шкалам: масштабов приоритетов и зон ответственности. Также отметим, что хотя рассматриваемое представление национальной системы инновационных приоритетов является трехмерным, оно открыто для введения дополнительных количественных и качественных шкал, определяемых спецификой возможных целей и направлений исследования этой системы.

Модель управления четырехуровневой системой инновационных приоритетов, в противовес частным подходам, затрагивающим отдельные уровни, правомерно интерпретировать как обобщенную. В обобщенной модели управления требования сегодняшней

инновационной политики (см. выше) трансформируются в задачу устранения пробелов, дефектов или перекосов в четырехуровневой структуре. В числе возможных пробелов, – во-первых, отсутствие или слабое развитие необходимых элементов уровней: зон ответственности, стадий инновационного цикла. Во-вторых, – нежелательные разрывы связей между элементами одного и разных уровней.

В контексте требований целостности и связности национальной системы инновационных приоритетов частные модели управления отдельными уровнями следует рассматривать не в отрыве друг от друга, а как комплекс взаимосвязанных блоков управления. Важной характеристикой частной модели управления в рамках такого комплекса являются ее возможности обеспечивать: 1) полноценное наполнение регулируемого уровня составными элементами и 2) необходимые (в свете современных требований) связи элементов данного уровня между собой и с другими уровнями. Неспособность частной модели выполнить эти два условия означает ее несостоятельность как инструмента современной инновационной политики.

Чтобы выявить или более четко обозначить пробелы и дефекты в структуре того или иного уровня, целесообразно сравнить его: 1) с другими уровнями национальной системы инновационных приоритетов, не упуская при этом из виду специфику управления, обусловленную различиями в масштабах задач; 2) с аналогичным уровнем в зарубежных системах инновационных приоритетов.

Такой сопоставительный анализ показывает, что существенным пробелом большинства национальных систем инновационных приоритетов, характерным также и для России, является отсутствие зон преимущественной и частичной ответственности бизнеса на стратегическом уровне (далее «зоны стратегической ответственности бизнеса» и «зоны совместной стратегической ответственности государства и бизнеса»). Наличие данного пробела означает, что недооценивается роль «тяги» спроса применительно к

---

«государственно-частное партнерство». Это зачастую приводит к разночтениям и произвольному толкованию данного термина в России, а, по сути, к максимально широкой его трактовке – как любых форм поддержки бизнеса со стороны государства.



стратегически значимым задачам. В качестве приоритетов стороны спроса инновационные задачи стратегического уровня способны служить: 1) ориентирами для более точной национальной специализации в технологических областях; 2) «указателями» для накопления критической массы знаний в избранных бизнесом направлениях крупных конкурентных прорывов; 3) «окнами возможностей» со стороны производства и рынка для достраивания технологических коридоров, формируемых со стороны государственного сектора науки.

В отношении способности общепринятых моделей справляться с названным пробелом стратегического уровня, то есть создавать коммерчески состоятельные ориентиры и «окна возможностей» для государственного сектора науки, необходимо отметить следующее. Традиционно используемые на стратегическом уровне (например, в России) или использовавшиеся ранее (например, в США (New Forces..., 1998)) версии критических технологий (КТ), в том числе привлекающие экспертов со стороны промышленности, не могут расцениваться как инструмент формирования названных зон преимущественной или частичной ответственности бизнеса. В роли «незаинтересованных» экспертов представители промышленности не принимают на себя финансовые риски и ответственность за выбор приоритетов, не берут обязательств по вложению ресурсов и не дают финансовых гарантий готовности вступить в конкурентную гонку. Иными словами, бизнес не осуществляет шагов, от которых, в конечном счете, зависит судьба технологии и правомерность ее интерпретации как приоритета стороны спроса. В силу аналогичных причин нельзя считать решенной проблему формирования «зон ответственности бизнеса» в рамках процедур «Форсайта» (Martin, 2002), имеющих отношение к формированию ключевых технологических областей, в том числе и на стратегическом уровне.

Дефицит методологического инструментария для устранения обсуждаемого пробела на стратегическом уровне связан со

спецификой задач этого уровня, нацеленных на формирование новых научных направлений, технологических областей и рынков. Такие инновационные задачи отличаются повышенными рисками, масштабными затратами и отдаленными временными горизонтами получения результатов, что делает решение данных задач недоступным для отдельных компаний. В силу этого в методологическом, организационном и практическом плане формирование зон преимущественной или частичной ответственности бизнеса на стратегическом уровне несоизмеримо сложнее, чем на нижних уровнях системы инновационных приоритетов.

Тем большую ценность представляет уже имеющийся опыт устранения рассматриваемого пробела стратегического уровня. В первую очередь мы бы выделили здесь панъевропейские технологические, а по сути инновационно-технологические, платформы (European Technology Platforms) – далее ЕТП (см., например, Technology Platforms, 2004; Evaluation..., 2008), базовые задачи которых соответствуют стратегическому уровню. Интенсивный процесс формирования этих структур происходит в период действия Шестой (2002–2006 гг.) и Седьмой (с 2007 г. и по настоящее время) рамочных исследовательских программ в Европе (РП6 и РП7). Формально ЕТП создаются вне Рамочных программ, но дополняют их, делая акцент на промышленной и рыночной состоятельности средне- и долгосрочных ИиР.

Как показывает анализ, в рамках ЕТП за счет развития института сотрудничества удалось добиться вовлечения бизнеса не только в проектирование, но и в реализацию приоритетов стратегического уровня. Для России этот опыт представляется ценным, прежде всего, как прецедент и работающая модель, дающая общезначимые ориентиры для построения аналогичных конструкций.

С учетом вышесказанного, объектом исследования в данной работе является стратегический уровень национальной системы инновационных приоритетов. В отличие от

подходов, где на стратегическом уровне присутствует только государство, разрабатывается альтернативная модель управления этим уровнем – модель разделения ответственности между государством и бизнесом (далее «модель разделения стратегической ответственности»). Концептуальные рамки модели предполагают создание на стратегическом уровне (в дополнение к зоне ответственности государства) еще двух зон ответственности: (1) бизнеса и (2) государства и бизнеса (или ГЧП). С учетом сегодняшнего основного «пробела» на стратегическом уровне в центре нашего исследования – проблема формирования зоны стратегической ответственности бизнеса<sup>8</sup>. При этом намечается уделить внимание не только внутренней структуре этого объекта, но и его связям в рамках управления единой национальной системой приоритетов развития.

Предметом исследования станут следующие вопросы разработки модели разделения стратегической ответственности:

- принципы структурной организации областей регулирования, базирующиеся на предложениях по реформированию концепции критических технологий (п. 1);
- подход к субъектам управления с учетом последних достижений (панъевропейский опыт) в таком современном инструментарии НИС как технологические платформы; идентификация, в рамках анализа этих структур, общезначимых ориентиров для использования в российской практике (п. 2);
- создание благоприятных условий во внешней среде для возникновения и развития зоны стратегической ответственности бизнеса (п. 3).

<sup>8</sup> Зона ГЧП на стратегическом уровне инновационных приоритетов затронута в работе лишь отчасти: в рамках рассмотрения «совместных технологических инициатив» ЕС, создаваемых на базе платформ.

## 1. ОБЛАСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ В МОДЕЛИ РАЗДЕЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Переход от модели стратегической ответственности государства к модели разделения стратегической ответственности между государством и бизнесом требует адекватного представления областей управления / регулирования, охватывающих приоритеты сторон. Концептуальные рамки этих областей должны: 1) обеспечить возможность полноценно раскрыть интересы и предпочтения субъектов управления в их зонах ответственности и в то же время 2) учитывать ограничения и специфику управленческого ресурса каждой стороны.

Анализ версий КТ показывает, что на стратегическом уровне приоритетов развития можно условно выделить три принципиально различные области регулирования:

- 1) новые технологии и идеи, генерируемые научно-технической сферой; по смысловой нагрузке они представляют собой «предложение» потенциальных средств решения проблем/задач социально-экономической сферы;
- 2) инновационные проблемы/задачи экономики, отражающие «тягу» спроса и иницирующие технологический поиск;
- 3) инновационные проблемы/задачи социальной сферы с аналогичной смысловой нагрузкой – побудительного мотива для технологического поиска.

Чтобы разграничить эти области, предлагается на стратегическом уровне приоритетов (наряду с термином КТ) ввести дополнительный термин – КП, обозначающий «критические проблемы/задачи» экономики (область № 2) и социальной сферы (область № 3). При таком подходе термин собственно КТ останется только за технологиями (область № 1). Понятие экономических и социальных КП как фактора реформирования системы критических технологий было введено

и обосновано в (Оболенская, Голиченко, Лотош, 2003).

Методологическое требование разграничения и взаимного ориентирования КП и КТ как задач и средств их решения, составляет принципиальное отличие предлагаемого подхода от традиционных схем конструирования стратегического уровня на основе КТ. Существующие версии КТ либо ограничиваются технологическими приоритетами, либо смешивают в рамках одного списка технологические и социально-экономические приоритеты без разграничения и взаимного ориентирования.

В соответствии с ключевыми функциями и управленческим ресурсом государства для его зоны ответственности в большей мере подходят первая и третья области приоритетов. Попытки централизованного управления второй из трех названных областей чреваты так называемыми рыночными «провалами» государства (Инновационные приоритеты..., 2005).

Для зон ответственности с участием бизнеса, владеющего управленческим ресурсом стадии коммерциализации и преломляющего свои приоритеты через логику спроса, производства и рынка, в наибольшей степени пригодна вторая из названных областей. Первая область, охватывающая предложение технологических знаний, представляет интерес для стороны спроса лишь в качестве средств решения задач производства и рынка, достижения конкурентоспособности. Приоритеты высокой социальной значимости (из третьей области) также могут входить в зону стратегической ответственности бизнеса, если сочетаются с целями достижения конкурентоспособности.

Возможность вовлечения бизнеса в конструирование собственной, а также совместной с государством зоны стратегической ответственности, исходя из обозначенного подхода к его приоритетам, подтверждается практикой панъевропейских технологических платформ и создаваемых на их основе «совместных технологических инициатив» (joint technology initiatives, JTIs) – далее СТИ. Основываясь на спросе, каждая такая структура решает приоритетную инновационную задачу

стратегического уровня (в нашей терминологии КП), отвечающую на один из главных конкурентных вызовов для промышленности в определенном секторе или межотраслевом сегменте экономики. При этом в соответствии с концепцией данных структур инновационно-технологическая задача, приоритетная для конкретной платформы или СТИ, отражается в ее названии. Субъектом управления в выборе, постановке, стратегическом планировании и решении таких задач в рамках рассматриваемых структур является собственно промышленность (ЕТП) или промышленность совместно с государством (СТИ).

Принадлежность приоритетных задач платформ и СТИ к тому же уровню масштаба, что и систем КТ, – то есть к стратегическому уровню – подтверждается проведенным нами сопоставительным анализом (табл. 1). В качестве объекта сопоставления с действующими сегодня 36 панъевропейскими технологическими платформами<sup>9</sup> и 5 СТИ выбрана последняя российская версия КТ, включающая 27 приоритетных объектов (Приоритетные направления..., 2011).

Относительно приоритетных объектов ЕС<sup>10</sup>, представленных в табл. 1, необходимо пояснить следующее. В момент принятия РП7 предусматривалось создание шести СТИ с определенными приоритетными задачами. Впоследствии было создано пять. Шестая приоритетная задача «Глобальный мониторинг окружающей среды и безопасности» решается не на базе СТИ, а в рамках соглашения Еврокомиссии с Европейским космическим агентством (ESA) с использованием целевых исследовательских грантов (European Economic Recovery Plan..., 2009). Для полноты картины в табл. 1 представлены все шесть приоритетов. В отношении пяти СТИ отметим, что две из них («Водородная энергетика и элементы питания», «Инновационные лекарственные средства») приобрели свой статус в результате трансформации и прекра-

<sup>9</sup> По состоянию на июнь 2011.

<sup>10</sup> Евросоюз.

щения деятельности соответствующих платформ. Три остальные функционируют в рамках действующих платформ, что отображено в таблице путем размещения их в скобках, относящихся к соответствующим ЕТП. Чтобы отличать все пять объектов от ЕТП, в таблице используется аббревиатура СТИ. В целом суммарное число приоритетных объектов ЕС, представленных в табл. 1, равно 42, три из которых указаны в скобках.

Следующее пояснение необходимо сделать и в отношении российских приоритетных объектов, приведенных в табл. 1. Ориентируясь на последнюю версию КТ РФ, нельзя не отметить, что вследствие определенных недоработок в сравнении с предшествующей версией она менее пригодна для сопоставления. Одна из недоработок – сокращение числа КТ (по сравнению с предшествующей версией, включавшей 34 технологии) за счет искусственной компиляции объектов, в том числе из предыдущего перечня КТ. Примеры: «технологии создания электронной компонентной базы и энергоэффективных световых устройств» (в сравнении с предыдущим перечнем добавлены «энергоэффективные световые устройства») или «технологии и программное обеспечение распределенных и высокопроизводительных вычислительных систем» (скомпилированы «высокопроизводительные вычислительные системы» с «технологиями производства программного обеспечения» и «технологиями распределенных вычислений и систем» – из предыдущего перечня). Специального внимания заслуживает КТ «нано-, био-, информационные, когнитивные технологии», которая в такой расширительной формулировке: 1) совпадает с суммой трех ПН РФ (приоритетов более высокого уровня иерархии – макроуровня); 2) вследствие этого включает примерно половину КТ, которые размещены в одном с ней списке. Соответственно, скомпилированная таким образом КТ малоприспособна на роль образца для сопоставления.

Концептуальное разграничение предложения технологий (КТ) и задач спроса (КП) по зонам стратегической ответственности

позволит каждой стороне: 1) оперировать приоритетами, приближенными к их сферам деятельности; 2) руководствоваться собственной системой критериев в принятии решений о приоритетности объектов. Тем самым предоставляются равные возможности для раскрытия потенциала технологического предложения и инновационного спроса, реализации предпочтений сторон.

Кроме того, взаимное ориентирование областей КП бизнеса и КТ государства создает в модели необходимые предпосылки для разработки различных схем взаимодействия между зонами стратегической ответственности на основе обратных связей. Цель взаимодействия – проектирование и освоение путей, ведущих от нарождающихся технологий к критическим проблемам потребителя или от критических проблем потребителя – к новым технологиям. Как показывает практика, в частности технологического роудмэппинга<sup>11</sup> (см., например, Schaller, 1999; Оболенская, 2005), между приоритетами потребителя и возникающими технологиями лежит обширная сеть промежуточных элементов и альтернативных «маршрутов». Роль области КТ во взаимодействии зон ответственности – служить путеводителем по перспективным возникающим технологиям для их использования в решении задач промышленности. Соответственно функциональное назначение области КП бизнеса – служить путеводителем по приоритетным задачам спроса для более точной национальной специализации в технологических областях.

## 2. ПОДХОД К СУБЪЕКТУ УПРАВЛЕНИЯ С УЧЕТОМ ОПЫТА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПЛАТФОРМ

В предыдущем разделе были рассмотрены вопросы структурной организации объекта регулирования в модели разделения

<sup>11</sup> «Дорожно-технологическое картирование», или создание «дорожно-технологических карт».

Таблица 1

Сопоставление критических технологий Российской Федерации с панъевропейскими «технологическими платформами» и «совместными технологическими инициативами»\*

№ п/п	Приоритетные направления развития науки, технологий и техники. Критические технологии Российской Федерации	Приоритетные темы исследований в подпрограмме «Кооперация» 7-й рамочной программы ЕС. Панъевропейские «технологические платформы» и «совместные технологические инициативы»
1.	<i>Информационно-телекоммуникационные системы</i>	<i>Информационные и коммуникационные технологии</i>
	Технологии и программное обеспечение распределенных и высокопроизводительных вычислительных систем	Сетевое программное обеспечение и услуги для Европы (NESSI)
		Робототехника (EUROP). ЕТП интеграции интеллектуальных (smart) систем (EPoSS). Встраиваемые компьютерные системы (ARTEMIS). (СТИ Встраиваемые компьютерные системы)
	Технологии создания электронной компонентной базы и энергоэффективных световых устройств	Фотоника XXI в. (Photonics21)
	Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам	Сетевые и электронные СМИ** (NEM)
	Конвергенция беспроводной и кабельной связи (Net!Works). Система спутниковой связи (ISI)	
2.	<i>Индустрия наносистем</i>	<i>Нанонауки и нанотехнологии</i>
	Технологии наноустройств и микросистемной техники. Технологии диагностики наноматериалов и наноустройств. Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии. Компьютерное моделирование наноматериалов, наноустройств и нанотехнологий	ЕКС*** по нанoeлектронике (ENIAC) (СТИ Нанoeлектроника 2020). Нанотехнологии для медицины (NanoMedicine)
	Технологии получения и обработки конструкционных наноматериалов. Технологии получения и обработки функциональных наноматериалов	Передовые конструкционные материалы и технологии (EuMAT)
3.	Науки о жизни	Здравоохранение. Продукты питания, сельское хозяйство и биотехнология
	Геномные, протеомные и постгеномные технологии Технологии снижения потерь от социально значимых заболеваний	СТИ Инновационные лекарственные средства (IMI)
	Биомедицинские и ветеринарные технологии	Повсеместная охрана здоровья животных (GAN). ТП**** разведения и воспроизводства сельскохозяйственных животных (FABRE TP)
	Биокаталитические, биосинтетические и биосенсорные технологии Клеточные технологии Технологии биоинженерии	Растения будущего (Plants)
		Жизненно важные продукты питания (Food)



Продолжение табл. 1

№ п/п	Приоритетные направления развития науки, технологий и техники. Критические технологии Российской Федерации	Приоритетные темы исследований в подпрограмме «Кооперация» 7-й рамочной программы ЕС. Панъевропейские «технологические платформы» и «совместные технологические инициативы»
4.	<i>Рациональное природопользование</i> Технологии мониторинга и прогнозирования состояния окружающей среды, предотвращения и ликвидации ее загрязнения Технологии поиска, разведки, разработки месторождений полезных ископаемых и их добычи Технологии предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера	<i>Окружающая среда и изменения климата</i> Глобальный мониторинг окружающей среды и безопасности (GMES)***** ЕТП «устойчивого развития» минерально-сырьевой базы (ETP SMR) ТП сектора лесоводства (Forestry) ЕТП водоснабжения и водоочистки (WSSTP)
5.	<i>Энергоэффективность, энергосбережение, ядерная энергетика</i> Технологии энергоэффективного производства и преобразования энергии на органическом топливе Технологии создания энергосберегающих систем транспортировки, распределения и использования энергии. Базовые технологии силовой электротехники Технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику Технологии атомной энергетики, ядерного топливного цикла, безопасного обращения с радиоактивными отходами и отработавшим ядерным топливом	<i>Энергетика</i> ЕТП биотоплива (Biofuels) ЕТП электрических сетей будущего (SmartGrids). Безэмиссионные электростанции на ископаемом топливе (ZEP) Возобновляемый нагрев и охлаждение (RHC) ЕТП ветроэнергетики (TPWind). Фотогальваника (Photovoltaics). СТИ Водородная энергетика и элементы питания (FCH) ТП «устойчивого развития» ядерной энергетики (SNETP)
6.	<i>Транспортные и космические системы</i> Технологии создания ракетно-космической и транспортной техники нового поколения Технологии информационных, управляющих, навигационных систем Технологии создания высокоскоростных транспортных средств и интеллектуальных систем управления новыми видами транспорта	<i>Транспорт (включая авиацию). Космос</i> ЕКС по исследованиям в авиации (ACARE) (СТИ Аэронавтика и воздушно-транспортные сообщения («Чистое Небо»)). Европейская платформа космических технологий (ESTP) ЕКС исследований автомобильного транспорта (ERTRAC). ЕКС железнодорожных исследований (ERRAC). ЕТП водного транспорта (Waterborne)
7.	<i>Безопасность и противодействие терроризму</i>	<i>Исследование проблем безопасности</i> ЕТП промышленной безопасности (IndustrialSafety)
8.	<i>Перспективные виды вооружения, военной и специальной техники</i> Базовые и критические военные и промышленные технологии для создания перспективных видов вооружения, военной и специальной техники	

№ п/п	Приоритетные направления развития науки, технологий и техники. Критические технологии Российской Федерации	Приоритетные темы исследований в подпрограмме «Кооперация» 7-й рамочной программы ЕС. Панъевропейские «технологические платформы» и «совместные технологические инициативы»
9.		Социальноэкономические и гуманитарные науки
10.		ETP, слабо поддающиеся привязке к отдельной приоритетной теме подпрограммы «Кооперация» в РП7
10.1		Химические технологии
		Химия для «устойчивого развития» (SusChem)
10.2		Новые технологии для традиционных промышленных секторов
		Производственные технологии будущего (Manufacture). ETP стали (ESTEP). Текстиль и одежда будущего (FTC). ETP строительных технологий (ESTP)

\* Название конкретной панъевропейской платформы или определенной СТИ обозначает ту инновационно-технологическую область, которая разрабатывается в рамках этой субъектно-организационной структуры.

\*\* Средства массовой информации.

\*\*\* Здесь и далее «Европейский консультативный совет».

\*\*\*\* Здесь и далее «технологическая платформа».

\*\*\*\*\* Об организационной форме этой структуры сказано выше. По тематике связана и взаимодействует с ETP «Система спутниковой связи».

Источники: (Приоритетные направления..., 2011; The «Cooperation»..., 2006; Individual ETPs..., 2011; Third Status Report..., 2007; European Economic Recovery Plan..., 2009; Individual JTIs..., 2011).

стратегической ответственности. В данном разделе рассматривается управляющая часть модели – субъекты регулирования. При этом акцентируется внимание на зоне ответственности бизнеса.

Как отмечалось ранее, отличительной особенностью стратегического уровня в сравнении с нижними уровнями системы приоритетов является недоступность его задач отдельным компаниям. Это означает, что переход этих инновационных задач в разряд приоритетных для хозяйствующих субъектов возможен лишь в условиях кооперации и партнерства. С одной стороны, кооперация позволяет расширить горизонты видения на стадии постановки задачи с учетом ресурсов партнеров. С другой стороны, она помогает снизить пороговые значения рисков разной природы и оптимизировать затраты в процессе решения задачи. Иными словами, только механизм кооперации позволяет создавать зоны стратегической ответственности бизнеса.

В рамках этого механизма выбор приоритетной инновационной задачи стратегического уровня (в нашей терминологии – КП) будет осуществляться не одним, а группой хозяйствующих субъектов, заинтересованных в ее решении. Это означает, что блок управления в зоне ответственности бизнеса должен представлять собой совокупность альянсов, каждый из которых управляет определенным приоритетом стратегического уровня. Такую схему управления правомерно охарактеризовать как распределенную или рассредоточенную в отличие от централизованной схемы управления приоритетами в зоне ответственности государства.

Чтобы создать зону ответственности бизнеса, необходимо запустить механизмы выявления и организации таких альянсов, а по сути, кластеров<sup>12</sup> в экономическом пространстве «хозяйствующие субъекты – инно-

<sup>12</sup> Здесь «кластер» (от англ. cluster – группа, класс) – группа хозяйствующих субъектов, фокуси-

вационные задачи стратегического уровня». Здесь «хозяйствующие субъекты» включают возможных участников альянсов, а «инновационные задачи стратегического уровня» – потенциальных претендентов на роль приоритетов.

Следует отметить, что наличие общего стратегического приоритета, фокусирующего и подчиняющего действия партнеров, причем на ранних – доконкурентных стадиях инновационного цикла, принципиально отличает рассматриваемые «стратегические кластеры» от «традиционных кластеров» по Портеру (Портер, 2001). Концепция последних не предусматривает общего инновационно-исследовательского приоритета как отправной точки формирования кластера. Такие кластеры идентифицируются не в доконкурентном, а в рыночном пространстве. Следовательно, выполняя свои полезные функции в экономической системе, традиционные кластеры в то же время не являются субъектно-организационным инструментом формирования стратегических приоритетов на ранних стадиях инновационного цикла.

Прецедент реализации рассматриваемой здесь распределенной схемы управления системой инновационных приоритетов на основе совокупности стратегических альянсов дают панъевропейские технологические платформы, о которых говорилось выше. Из анализа европейских источников (Technology Platforms..., 2004; Status Report..., 2005; Second Status Report..., 2006; Third Status Report..., 2007) можно выявить и раскрыть наиболее значимые характеристики платформ как субъектов управления. К этим характеристикам относятся (рис. 1): объект управления, специфика и диапазон управляющих воздействий, назначение платформ, лидерство и состав участников, драйверы и этапы жизненного цикла, инструментарий стратегического планирования, место технологии, принципы финансирования исследований, факторы

рующих свои предпочтения на одном и том же стратегическом приоритете.

практической значимости приоритетов и проектов ИиР.

Анализ характеристик, представленных на рис. 1, показывает, что ЕТП могут интерпретироваться как составные элементы блока управления в зоне стратегической ответственности бизнеса (Оболенская, Зудина, 2008). Остановимся вкратце на этих характеристиках.

*Объект управления, диапазон управляющих воздействий.* Как было показано в предыдущем разделе, объектом управления ЕТП являются инновационные задачи стратегического уровня.

Приоритетная стратегическая задача, лежащая в основе создания платформы, выражает экономическую или социально-экономическую потребность, но не любую, а требующую проведения долгосрочных и среднесрочных ИиР для создания радикально новых технологий. Роль технологии в рамках платформы – служить главным средством достижения инновационных целей.

Получение технологических знаний – главное, но не единственное звено в процессе получения конечного результата. Цели платформы, состоящие как в постановке инновационной задачи стратегического уровня, так и в планировании альтернативных путей ее решения по всей доконкурентной цепочке создания добавленной стоимости, требуют разноаспектного формата деятельности, выходящего за рамки выбора технологий. Сюда относится поиск источников и разработка схем финансирования, рассмотрение вариантов перехода на новые отраслевые и образовательные стандарты, учет социальных последствий технологии, а также идентификация барьеров, препятствующих продвижению инновационных проектов в данном секторе экономики. В целом такой формат деятельности связан с использованием комплекса инструментов, как технологических, так и «нетехнологических» – организационных, образовательных, финансовых и законодательных.

КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПАНЪЕВРОПЕЙСКИХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПЛАТФОРМ	
1. ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ ПЛАТФОРМ	Приоритетные инновационные задачи стратегического уровня
2. СПЕЦИФИКА И ДИАПАЗОН УПРАВЛЯЮЩИХ ВОЗДЕЙСТВИЙ	Разработка новых технологий на основе средне- и долгосрочных ИиР для решения приоритетной инновационной задачи стратегического значения. «Нетехнологический» инструментарий: поиск источников и разработка схем финансирования, переход на новые отраслевые и образовательные стандарты, идентификация отраслевых барьеров и др.
3. НАЗНАЧЕНИЕ ПЛАТФОРМ	Предоставление организационного механизма для выбора и решения задачи стратегического уровня
4. ЛИДЕРСТВО	Промышленность
5. БАЗА ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ	Бизнес, наука, потребители, инвесторы, государство, общественные организации
6. КЛЮЧЕВОЙ МОТИВАЦИОННЫЙ ДРАЙВЕР	Конкурентные угрозы. «Тяга» спроса
7. КЛЮЧЕВОЙ ДРАЙВЕР ВОЗМОЖНОСТЕЙ	Кооперация субъектов НИС
8. ЗАПУСК ПРОЦЕССА СТАНОВЛЕНИЯ ПЛАТФОРМЫ	Самоорганизация хозяйствующих субъектов в рамках неформальных сетевых обсуждений. Выбор приоритетной инновационной задачи, отвечающей на один из главных конкурентных вызовов для промышленности и фокусирующей интересы участников
9. ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ПЛАТФОРМЫ	Формирование организационной структуры и определение долгосрочных ориентиров. Стратегическое планирование ИиР и путей реализации. Дезагрегирование исходного приоритета стратегического уровня на приоритеты нижних уровней иерархии. Реализация стратегического плана исследований
10. ГОРИЗОНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	Доконкурентная цепочка создания добавленной стоимости. Средне- и долгосрочные перспективы
11. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	Обычно технологические дорожные карты
12. ФИНАНСОВАЯ БАЗА	Ресурсы частного сектора и государственные (панъевропейские, национальные, региональные) источники финансирования проектов ИиР
13. ГАРАНТИИ ПРАКТИЧЕСКОЙ ЗНАЧИМОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРИОРИТЕТОВ И ПРОЕКТОВ ИиР	Ключевая роль промышленности в выборе инновационных приоритетов и проектов ИиР; вклад промышленности в финансирование ранних стадий реализации приоритетов; наличие круга заинтересованных хозяйствующих субъектов

Рис. 1. Ключевые характеристики панъевропейских технологических платформ как субъектов управления в зоне стратегической ответственности бизнеса

*Назначение, характер лидерства и субъектная основа.* Назначение платформ – предоставление организационного механизма, основанного на кооперации промышленности с другими субъектами НИС, для решения приоритетной инновационной задачи, отвечающей на главный конкурентный вызов и фокусирующей устремления партнеров.

Большую долю ответственности в решении о создании конкретной платформы должны принимать на себя ведущие секторальные компании, заинтересованные в результатах исследований и владеющие управленческим ресурсом на стадии коммерциализации. Если в числе лидеров-организаторов платформ такие компании представлены слабо, то выхолащивается основной смысл этих структур как работоспособного блока управления в зоне ответственности бизнеса. Поэтому в ЕС инициатором создания технологических платформ выступает, как правило, крупный бизнес и различные отраслевые объединения промышленных производителей, способные в рамках кооперации обеспечить выполнение намечаемых планов и проектов.

Успешность разноаспектной деятельности платформ, связанной с масштабностью решаемой задачи, зависит от наличия необходимого набора компетенций, информационного и финансового вклада различных субъектов НИС. Для создания полноценной субъектной базы платформы могут вовлекать в кооперацию университеты, потенциальных инвесторов, национальные и региональные власти, неправительственные организации и гражданские объединения.

Со стороны европейских властей выдвигается требование участия малых и средних предприятий в платформах, что создает начальные предпосылки для диффузионных эффектов. Европейские власти также участвуют в кооперационных взаимодействиях, но при этом не берут на себя доминирующей роли в деятельности той или иной платформы, видят свою основную задачу в создании общесистемных благоприятствующих условий.

*Драйверы, жизненный цикл, методологический инструментарий стратегического планирования.* Из целей и назначения платформ следует, что в основе их жизненного цикла лежат два ключевых драйвера. Первый – «мотивационный драйвер». Его роль играет такой побудительный фактор как необходимость адекватного ответа на сегодняшние и будущие конкурентные вызовы. Второй – «драйвер возможностей». Эта роль отводится механизмам кооперации, занимающим центральное место в концепции платформ.

На фоне общности этих драйверов конкретные шаги в реализации жизненного цикла и временные горизонты варьируются от платформы к платформе. Тем не менее, анализ показывает, что в целом ЕТП придерживаются трехэтапного процесса функционирования, утвердившегося на практике как эффективная модель.

Этап 1. Создание и самоорганизация платформы в рамках неформальных сетевых обсуждений; выбор исходной приоритетной задачи, фокусирующей интересы участников; определение долгосрочных целей.

Этап 2. Стратегическое планирование ИиР, включая дезагрегирование исходного инновационного приоритета стратегического уровня на приоритеты нижних уровней иерархии. Разработка плана реализации по всей доконкурентной цепочке создания добавленной стоимости.

Этап 3. Реализация стратегических планов исследований.

Ключевым методологическим инструментом стратегического планирования обычно служит технологический родмэппинг, позволяющий проектировать альтернативные пути решения приоритетных задач.

*Ключевой принцип организации и финансирования ИиР.* В противовес политике «отбора победителей» и «больших проектов» (резко ограниченный круг участников и, как следствие, – слабая социальная отдача; масштабность рисков и бюджетных потерь в случае так называемых «провалов» государства;



максимально благоприятные условия для коррупции) исследовательские задачи платформ решаются через совокупность отдельных проектов и сочетание разных источников финансирования. При этом используются как ресурсы государственных (наднациональных, национальных и региональных) программ и фондов, так и частные инвестиции.

Распределенные, сетевые схемы решения масштабных инновационных задач (требующих достижения «критической массы» знаний и ресурсов) с опорой на множественность финансовых источников становятся принципиально возможными благодаря наличию стратегических ориентиров, предоставляемых платформами. Платформы служат интеграторами инициатив снизу, они указывают на новые потребности и возможности для ИиР и создают базу для преодоления междисциплинарных барьеров, развития сетей сотрудничества и государственно-частного партнерства.

*Гарантии практической значимости инновационных приоритетов и проектов ИиР платформ.* Среди факторов, обеспечивающих практическую значимость стратегических планов платформ, выделим четыре. Первый фактор – лидерство промышленности, способной обеспечить последующее внедрение научно-исследовательских результатов. Второй фактор – первичность приоритетов спроса, задающих направления для более четкой специализации научно-технологических областей и проектов, в том числе в зоне ответственности государства. Третий фактор – вклад промышленности в финансирование ИиР. Затраты бизнеса на ранних стадиях инновационного цикла создают следующие предпосылки для коммерциализации:

- дают определенные финансовые гарантии коммерческой пригодности проектов;
- стимулируют предпринимателей к дальнейшим шагам в продвижении технологии, активизации усилий по доведению проектов ИиР до стадии практической реализации с тем, чтобы компенсировать издержки и

получить прибыль от внедрения результатов проекта в производство;

- заставляют взвешенно и ответственно подходить к выбору исследовательских приоритетов с учетом рыночных угроз и оценки своих возможностей в продвижении технологии.

Четвертый фактор – консолидация множества участников, включая промышленных лидеров, средние и малые предприятия. Наличие широкого круга хозяйствующих субъектов, заинтересованных в коммерческом использовании результатов ИиР, создает предпосылки для последующей диверсификации технологии и диффузионных эффектов.

Таким образом, панъевропейские технологические платформы дают полезные методологические ориентиры и открывают возможности для конструирования блока управления в зоне стратегической ответственности бизнеса.

В последнее время повышенный интерес к технологическим платформам проявляется и в российских политических решениях. В связи с этим возникает вопрос, предоставляет ли российская версия технологических платформ (далее РТП) такие же возможности в НИС как ее европейский аналог? Ответ на этот вопрос поможет избежать неоправданных ожиданий от структур, которые, используя ЕТП в качестве исходного образца, в то же время утрачивают их главную суть, поскольку опираются на иные драйверы.

Напомним, что исходными драйверами ЕТП являются факторы спроса, включая лидерство частных компаний в: 1) идентификации конкурентного вызова на фоне формирующегося альянса хозяйствующих субъектов; 2) выборе приоритетной задачи, исходя из результатов идентификации и с учетом ресурсов партнеров; 3) инициировании создания платформы для решения этой задачи. Осуществление, благодаря этим предпосылкам, частных вложений в ранние стадии инновационного цикла служит финансовой гарантией его продолжения от стороны, владеющей управленческим ресурсом на стадиях коммерциализации.

Принципиально иная картина драйверов складывается в рамках РТП. Здесь идентификацию приоритетных задач и инициирование соответствующих платформ осуществляют (О завершении..., 2011) преимущественно государственные университеты, научные организации и три государственные корпорации – Росатом, Ростехнологии, ОАО РОСНАНО – существующие на бюджетные средства. При таком характере драйверов российская версия платформ, в отличие от европейского аналога, остается в рамках политики «давления технологического предложения». Подобная модель платформ не способна сформировать: 1) ориентиры со стороны спроса для «разворота» технологического предложения в направлениях конкурентных прорывов; 2) «окна возможностей» со стороны рынка для достраивания технологических коридоров. При этом за счет активной опоры на три названные государственные корпорации в российскую версию платформ привносятся мощные коррупционные драйверы. Эксперты Совета Федерации выявили восемь схем увода государственных активов в личную собственность, доступных в рамках этих структур (Государственные корпорации..., 2008). Заметим, что в условиях, когда Россия традиционно занимает ведущие позиции в международных рейтингах по уровню коррупции и неспособности государства справиться с ней (Index..., 2011; Worldwide Governance Indicators..., 2011), перенос «старых» коррупционных рисков в новые структуры (технологические платформы) вряд ли будет способствовать их результативности и целевому расходованию бюджетных средств.

### 3. ВНЕШНЯЯ СРЕДА ДЛЯ ЗОНЫ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

Принятие решений хозяйствующими субъектами о самоорганизации в стратегиче-

ские альянсы, или платформы, возможности успешного функционирования этих структур и польза для национальной модели роста существенно зависят от параметров внешней среды. Поэтому проблема формирования зоны стратегической ответственности бизнеса не может рассматриваться в отрыве от вопросов создания благоприятных условий во внешней среде.

В формировании благоприятных условий для зоны стратегической ответственности бизнеса на первый план выходит государство. Если в деятельности платформ государство не должно играть доминирующей роли, то в вопросах регулирования воздействий внешней среды участие государства необходимо при формировании многих ее компонент. Компоненты внешней среды, требующие государственного регулирования, затрагивают различные сферы деятельности в НИС. Сюда относятся: институционально-правовая и финансовая сферы, государственные исследовательские программы, сфера ГЧП и др.

На рис. 2 представлен ряд ключевых компонент внешней среды, требующих государственного регулирования. Для этих компонент среды приведены необходимые регулирующие меры со стороны государства, учитывающие, в первую очередь, опыт ЕТП. Отметим, что результативность мер государства по пункту 8 на рис. 2 отражают индикаторы, присутствующие в наиболее известных международных рейтингах (см., например, (Index..., 2011)), оценивающих наличие условий в стране для предпринимательской деятельности в целом и для проявления инновационной активности в частности.

Остановимся теперь на некоторых вариантах градации регулирующих мер. Использование разных способов градации позволяет видеть полезные направления государственного регулирования, слабо проявленные или нераскрытые в рамках отдельно взятого варианта.

*По границам фокусировки: адресные воздействия и воздействия широкого спектра при-*

ВНЕШНЯЯ СРЕДА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПЛАТФОРМ: КЛЮЧЕВЫЕ КОМПОНЕНТЫ И МЕРЫ ПО ИХ РЕГУЛИРОВАНИЮ	
1. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ПРАВОВАЯ СФЕРА	Придание платформам официального статуса
2. ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ	Адаптация механизмов финансирования к крупным рисковым средне- и долгосрочным проектам, в категорию которых войдет часть проектов платформ
3. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ПРОГРАММЫ	Адаптация определенных разделов государственных исследовательских программ к тематике платформ. Поддержка заявок платформ на общих основаниях с другими участниками конкурсов
4. КОНЦЕПЦИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРИОРИТЕТОВ	Расширение концептуальных рамок национальной системы приоритетов развития в соответствии с требованиями современной инновационной политики
5. ОТРАСЛЕВЫЕ БАРЬЕРЫ	Содействие в своевременном устранении отраслевых барьеров на основе обратных связей
6. ТРЕБОВАНИЯ К ПЛАТФОРМАМ СО СТОРОНЫ ГОСУДАРСТВА И ОБЩЕСТВА	Условия получения статуса «технологической платформы»: соответствие инновационного приоритета одному из главных конкурентных вызовов; наличие представительной группы промышленности, готовой брать на себя финансовые риски и кооперировать ресурсы; очевидность преимуществ от кооперации. Требования к деятельности: открытость, информационная прозрачность, участие малого бизнеса
7. ИНСТИТУТ ГЧП	Развитие ГЧП применительно к стратегическому уровню национальных инновационных приоритетов на базе отдельных платформ
8. ОБЩЕСИСТЕМНЫЕ УСЛОВИЯ	Развитие экономических свобод, снятие административных барьеров, снижение коррупционных нагрузок на проекты ИиР и предпринимательский сектор

Рис. 2. Государственное регулирование внешней среды для зоны стратегической ответственности бизнеса с учетом опыта панъевропейских технологических платформ

ложения. По границам фокусировки регулирующие меры могут иметь:

- адресный характер – быть нацеленными непосредственно на зону стратегической ответственности бизнеса;
- более широкий спектр приложения, выходящий за рамки влияния на рассматриваемую зону ответственности.

В свою очередь адресные воздействия можно подразделить на три составляющие:

- относящиеся к рассматриваемой зоне ответственности в целом безотносительно различий между ее структурными элементами – платформами;

- значимые для всех платформ, но при этом требующие конкретизации в отношении каждой;

- затрагивающие отдельные платформы.

Примером необходимого вклада государства в рамках первой составляющей «адресных воздействий» служит такая мера как придание платформам официального статуса. Примером, относящимся ко второй составляющей, является содействие государства в своевременном устранении отраслевых барьеров для деятельности конкретных платформ. Пример по третьей составляющей – такая мера со стороны государства как создание

государственно-частных партнерств на базе отдельных платформ. В ЕС такие партнерства СТИ создаются в ограниченных случаях, когда в силу масштабности задач, поставленных платформами и актуальных для ЕС, более простые формы кооперации не являются удовлетворительными.

В воздействиях широкого спектра приложения можно выделить две составляющие:

- ограниченные рамками модели разделения стратегической ответственности;
- выходящие за рамки модели, в том числе имеющие общесистемный характер – относящиеся, например, одновременно ко всем уровням инновационных приоритетов или к инновационной деятельности в целом.

Пример воздействия государства в рамках первой составляющей – адаптация разделов государственных исследовательских программ и проводимых конкурсов к тематике платформ и КТ. Пример создания необходимых предпосылок деятельности платформ по второй составляющей – улучшение позиций государства в уже упомянутых международных рейтингах, оценивающих наличие в стране условий для инновационной модели поведения.

*По назначению: меры поддержки и меры ограничивающего характера.* По назначению регулирующие меры могут иметь следующий характер:

- поддерживающий;
- ограничивающий – выраженный, например, в требованиях к границам и параметрам функционирования платформ.

Пример необходимого воздействия со стороны государства в рамках первой составляющей – адаптация механизмов финансирования к крупным рисковому средне- и долгосрочным проектам, в категорию которых войдет часть проектов платформ. Пример по второй составляющей – такие требования со стороны государства к деятельности платформ как открытость, информационная прозрачность и участие малого бизнеса.

*По месту в причинно-следственной цепочке: первичный или вторичный характер, обратные связи.* По месту в причинно-следственной цепочке регулирующие меры могут иметь следующий характер:

- первичный, когда внешнее воздействие служит значимым предусловием возникновения и функционирования зоны стратегической ответственности бизнеса;
- вторичный, когда внешнее воздействие является откликом на возникновение или результаты функционирования платформ;
- обратных связей.

К первой структурной составляющей относится приводившийся выше пример государственного воздействия – придание платформам официального статуса. Ко второй – адаптация разделов государственных исследовательских программ и проводимых конкурсов к тематике платформ и КТ. К третьей – уже упоминавшаяся мера содействия государства в устранении отраслевых барьеров, препятствующих деятельности платформ.

Активная позиция государства в развитии компонент экономической среды и устранении системных препятствий является необходимым условием формирования зоны стратегической ответственности бизнеса.

\*\*\*

Таким образом, переход от традиционной модели управления стратегическими приоритетами развития к модели разделения ответственности между государством и бизнесом будет содействовать выполнению требований современной инновационной политики, связанных с обеспечением жизнеспособности инновационно-технологических задач национального, секторального и межсекторального масштаба. Конкретные методологические, организационные и практические ориентиры для такого перехода позволяет выявить анализ панъевропейских технологических плат-

форм. Опыт ЕТП демонстрирует также, что при правильной государственной политике, создающей благоприятные рамочные условия, хозяйствующие субъекты способны и заинтересованы взять на себя ответственность в выборе и продвижении определенной части инновационно-технологических приоритетов стратегического уровня.

Однако до тех пор, пока российская государственная политика не справляется с «дефектами» среды для предпринимательской деятельности, о чем свидетельствуют позиции страны в соответствующих международных рейтингах, – ни технологические платформы, ни другие модели инновационного поведения не будут востребованы в должной мере хозяйствующими субъектами. Альтернативный вариант политики – тиражирование «сверху» перспективных зарубежных моделей с утратой их сути вследствие подмены главных созидательных и внесения «паразитарных» драйверов (российская версия технологических платформ) – вряд ли позволяет рассчитывать на такие же конкурентные эффекты, что и для исходных аналогов.

## Литература

- Голиченко О.Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. М.: Наука, 2006.
- Государственные корпорации в современной России. Доклад, подготовленный экспертным советом Комитета Совета Федерации по промышленной политике. М., 2008 // <http://www.eg-online.ru/article/54375/>
- Дмитрий Медведев провел первое заседание Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России. М.: Лаборатория Касперского. 18 июня, 2009 // <http://archive.kremlin.ru/text/news/2009/06/218072.shtml>
- Инновационные приоритеты государства / Отв. ред. Дынкин А.А., Иванова Н.И. М.: Наука, 2005.
- Оболенская Л.В., Голиченко О.Г., Лотош Я.М. О процедуре выбора приоритетов научно-технического развития и критических технологий // Информационная экономика и динамика переходных процессов: Сборник науч. трудов / Под ред. Иванова Е.Ю., Нижегородцева Р.М. Барнаул: Бизнес-Юнитек, 2003.
- Оболенская Л.В., Зудина А.Б. Европейские технологические платформы в экономической стратегии ЕС: опыт для России // Цивилизация знаний: инновационный переход к обществу высоких технологий: Труды Девятой Международной научной конференции. Москва, 25–26 апреля 2008 г. В 2-х частях. Ч. II. М.: РосНОУ, 2008. С. 46–54.
- Оболенская Л.В. Процедура проектирования и реализации «Карты технологических дорог» // Карта технологических дорог России: проблемы выбора приоритетов и критических технологий / Рук. авт. колл. Голиченко О.Г. М.: Изд-во РУДН, 2005. Ч. III. С. 180–246, 249–255.
- О завершении первого этапа формирования перечня технологических платформ, 4 февраля 2011 г. / Перечень технологических платформ, предлагаемых для утверждения Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям (Приложение 1) // [http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/formation/doc20110204\\_015](http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/formation/doc20110204_015)
- Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2001.
- Приказ Минпромнауки РФ от 11 февраля 2002 г. № 22 «Об организации в Минпромнауки России работы по подготовке предложений по проектам (программам), имеющим особо важное государственное значение» // [http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow\\_DocumID\\_32478.html](http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_32478.html)
- Приоритетные направления развития науки, технологий и техники в Российской Федерации. Перечень критических технологий Российской Федерации / Утверждены Указом Президента Российской Федерации от 7 июля 2011 г. № 899 // <http://news.kremlin.ru/media/events/files/41d38565372e1dc1d506.pdf>
- Проект Стратегии «Инновационная Россия – 2020», 2011 // [www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations](http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations)



- 
- European Economic Recovery Plan 2010–2013 Public Private Partnerships in Research Activities: Q&As, 2009 // <http://ec.europa.eu/research/press/2009/pdf/ppp-q>
- Evaluation of the European Technology Platforms. Final report. IDEA consult, 2008. August.
- Index of Economic Freedom. The Heritage Foundation, 2011 // <http://www.heritage.org/index/>
- Individual ETPs, 2011 // [http://cordis.europa.eu/technology-platforms/individual\\_en.html](http://cordis.europa.eu/technology-platforms/individual_en.html)
- Individual JTIs, 2011 // [http://cordis.europa.eu/fp7/jtis/ind-jti\\_en.html](http://cordis.europa.eu/fp7/jtis/ind-jti_en.html)
- Martin B.R.* Technology foresight in a rapidly globalizing economy. International Practice in Technology Foresight. UNIDO. Vienna, 2002. P. 14.
- New Forces at Work: Industry Views Critical Technologies. Santa Monica: Rand, 1998.
- Public-Private Partnerships for Innovation: Synthesis Report // DSTI/STP/TIP (2005) 8 / PART1. OECD, 2005. 26 May.
- Schaller R.R.* Technology Roadmaps: Implication for Innovation, Strategy and Policy. The Institute of Public Policy. Fairfax: George Mason University, 1999.
- Second Status Report on European Technology Platforms «Moving to Implementation. A Commission Inter-Service Group on European Technology Platforms», 2006. May.
- Status Report on the Development of Technology Platforms, 2005. February.
- Technology Platforms: from Definition to Implementation of a Common Research Agenda, 2004. September. EUR 21265.
- The «Cooperation» Specific Program. Counsel Decision 971/2006/EC, 2006. 19 December.
- Third Status Report on European Technology Platforms «At the Launch of FP7» A Commission Inter-Service Group on European Technology Platforms, March 2007.
- Worldwide Governance Indicators // The World Bank, 2011 // [info.worldbank.org/governance/wgi](http://info.worldbank.org/governance/wgi)

*Рукопись поступила в редакцию 17.11.2011 г.*

## ОБЩЕЕ СОБРАНИЕ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

С 19 по 22 декабря 2011 г. в Москве проходило Общее собрание Российской академии наук. Вначале, как принято, собрание проводилось по Секциям и Отделениям РАН.

I. Всего Секции экономики ООИ РАН было выделено 7 вакансий, в том числе:

- по действительным членам РАН:

1 вакансия по специальности «экономика, в том числе экономика социально-экономических трансформаций»;

1 вакансия по специальности «экономика, в том числе экономика качества»;

- по членам-корреспондентам РАН:

2 вакансии по специальности «экономика»;

1 вакансия по специальности «экономика, науковедение»;

1 вакансия для Сибирского отделения по специальности «региональная экономика»;

1 вакансия для Уральского отделения по специальности «институциональная экономика».

По действительным членам РАН на общем собрании Секции экономики было заполнено 2 вакансии из 2.

В I туре прошел по специальности «экономика, в том числе экономика качества» – *Окрепилов Владимир Валентинович* (за – 10, против – 2, недействительных – 2)

В III туре прошел по специальности «экономика, в том числе экономика социально-экономических трансформаций» – *Кузык Борис Николаевич* (за – 12, против – 2, недействительных – 0).

По членам-корреспондентам РАН было заполнено 5 вакансий из 5.

В I туре прошли:

по специальности «экономика» – *Порфирьев Борис Николаевич* (за – 25, против – 6, недействительных – 1);

по специальности «экономика, науковедение» – *Миндели Леван Элизбарович* (за – 24, против – 7, недействительных – 1);

на вакансию для Сибирского отделения по специальности «региональная экономика» – *Крюков Валерий Анатольевич* (за – 25, против – 6, недействительных – 1).

Во II туре прошли на вакансию для Уральского отделения по специальности «институциональная экономика» – *Попов Евгений Васильевич* (за – 22, против – 8, недействительных – 2).

В III туре прошли по специальности «экономика» – *Мильнер Борис Захарович* (за – 28, против – 1, недействительных – 2)

Таким образом, в отличие от предыдущих выборов экономисты не потеряли ни одной вакансии на собрании Секции.

II. Собрание Отделения общественных наук РАН утвердило в качестве кандидатов на выборы в действительные члены и члены-корреспонденты РАН избранные Секциями кандидатуры.

Отделению общественных наук РАН было выделено 15 вакансий, в том числе:

по действительным членам – 5;

по членам-корреспондентам РАН – 10.

Из них:

по Секции философии, социологии, психологии и права – 3 вакансии действительных членов РАН и 5 вакансий членов-корреспондентов РАН (1 вакансия для Уральского отделения и 1 вакансия с ограничением возраста).

по Секции экономики – 2 вакансии по действительным членам РАН и 5 вакансий по членам-корреспондентам РАН (1 вакансия для Сибирского отделения и 1 вакансия для Уральского отделения).

В соответствии с результатами тайного голосования и согласно Положению о выборах в РАН Общим собранием Отделения общественных наук РАН утверждены:

Кандидатами в действительные члены РАН

- по специальности «право», вакансий – 2:

*Лисицын-Светланов Андрей Геннадьевич* (за – 17, против – 2, недействительных – 0);

*Хабриева Талия Ярулловна* (за – 15, против – 3, недействительных – 1);

- по специальности «социология», вакансий – 1;

*Горшков Михаил Константинович* (за – 16, против – 2, недействительных – 1);

- по специальности «экономика, в том числе экономика социально-экономических трансформаций», вакансий – 1:

*Кузык Борис Николаевич* (за – 16, против – 3, недействительных – 0);

- по специальности «экономика, в том числе экономика качества», вакансий – 1:

*Окрепилов Владимир Валентинович* (за – 16, против – 3, недействительных – 0).

Кандидатами в члены-корреспонденты РАН

- по специальности «право», вакансий – 1:

*Тосунян Гарегин Ашотович* (за – 36, против – 18, недействительных – 0);

- по специальности «философия культуры и образования», вакансий – 1:

*Запесоцкий Александр Сергеевич* (за – 42, против – 11, недействительных – 1);

- по специальности «психология», вакансий – 1:

*Ушаков Дмитрий Викторович* (за – 52, против – 2, недействительных – 0);

- на вакансию для Уральского отделения по специальности «публичная политика и право», вакансий – 1:

*Руденко Виктор Николаевич* (за – 49, против – 5, недействительных – 0);

- на вакансию для кандидатов до 51 года по специальности «социология и демография», вакансий – 1:

*Рязанцев Сергей Васильевич* (за – 50, против – 4, недействительных – 0);

- по специальности «экономика», вакансий – 2:

*Порфирьев Борис Николаевич* (за – 50, против – 4, недействительных – 0);

*Мильнер Бенцион Захарович* (за – 46, против – 8, недействительных – 0);

- по специальности «экономика, науковедение», вакансий – 1:

*Миндели Леван Элизбарович* (за – 46, против – 8, недействительных – 0);

- на вакансию для Сибирского отделения по специальности «региональная экономика», вакансий – 1:

*Крюков Валерий Анатольевич* (за – 51, против – 3, недействительных – 0);

- на вакансию для Уральского отделения по специальности «институциональная экономика», вакансия – 1:

*Попов Евгений Васильевич* (за – 48, против – 6, недействительных – 0).

Кандидатами в иностранные члены РАН были избраны

- по специальности «философия», вакансия – 1:

*Агацци Эвандро* (Италия) (за – 51, против – 1, недействительных – 0);

- по специальности «экономика», вакансий – 2:

*Геец Валерий Михайлович* (Украина) (за – 49, против – 1, недействительных – 2);

*Фелтс Эдмунд* (США) (за – 50, против – 1, недействительных – 1).

Общим собранием РАН, которое прошло 21–22 декабря 2011 г., все кандидатуры были утверждены. Таким образом, все вакансии, выделенные Отделению общественных наук РАН, были заполнены.

*В.В. Верещагин, Р.М. Качалов*

В столице Чешской Республики Праге с 19 по 21 октября 2011 г. по инициативе компании MarcusEvans и при поддержке «Русского общества управления рисками» (РусРиск) и Фонда энергетического развития была проведена конференция «Управление рисками в энергетическом секторе России и СНГ», которая собрала представительное сообщество теоретиков и практиков риск-менеджмента из России, Украины, Казахстана, Нидерландов и Чехии. Цель проведения практической конференции была сформулирована организаторами как обмен опытом реализации функции управления риском в крупных компаниях энергетического сектора экономики.

Конференцию открыл Президент и председатель Правления «Русского общества управления рисками» к.и.н. В.В. Верещагин докладом на тему «Развитие риск менеджмента в России». Докладчик остановился на истории становления риск-менеджмента в России, охарактеризовал современное состояние деятельности по управлению риском на российских предприятиях и роль «Русского общества управления рисками» (РусРиск) в распространении современных технологий риск-менеджмента в России.

Общество «РусРиск» было образовано в 2003 году с целью формирования в России рынка услуг и культуры управления риском, соответствующих современному мировому уровню. Учредителями общества выступили Российский союз промышленников и пред-

---

© Верещагин В.В., Качалов Р.М., 2012 г.

принимателей (РСПП), Национальная фондовая Ассоциация (НФА), Государственная академия специалистов инвестиционной сферы (ГАСИС), НБФ «Экспертный Институт», Московская Ассоциация Страховщиков (МАС). В настоящее время Наблюдательный Совет Общества возглавляет вице-президент РСПП И.Ю. Юргенс.

В.В. Верещагин подчеркнул, что сегодня в состав «РусРиска» входят более 70 корпоративных и индивидуальных членов, а среди его партнеров: ОАО «Северсталь», ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО МТС, ОАО «Рус-Гидро», ИК «РУСС-ИНВЕСТ», ОАО «НТЦ «Промбезопасность-Оренбург», Страховые компании «Росгосстрах», «Ингосстрах», МСК, «Альянс» и «Чартис», Компания «ТИКОМ-Менеджмент», компания «МАРШ-страховые брокеры», ОАО «ИнтерРАО ЕЭС», ОАО «ЭНЕЛ ОГК-5», АФК «Система», Страховые брокеры «Виллис СНГ» и АОН Русс, Финансовая Академия при Правительстве РФ, ЗАО ПМ СОФТ, Адвокатская палата г. Москвы, «Чаадаев, Хейфец и Партнеры», ОАО ЗК «Полюс», НИИГОЧС, РЭА имени Г.В.Плеханова, ЗАО «Индустриальный риск», «Валтарс Риск Менеджмент Лтд.», ОАО «Смоленская чулочная фабрика», компании «American Appraisal», «Мэтьюс Дэниэл Интернэшнл», ЗАО НМЦ «Информатика риска», банки ВТБ, ВЭБ, «Зенит», «Инвестбанк», «УРСА Банк».

Докладчик отметил, что с 2004 г. Общество «РусРиск» представляет Россию в Федерации европейских ассоциаций риск менеджмента (FERMA) и становится активным участником важнейших мероприятий Федерации, в частности, в Лиссабоне (2005 г.), Женеве (2007 г.), Праге (2009 г.) и Стокгольме (2011 г.). Кроме того, Общество «РусРиск» поддерживает постоянные контакты с Обществом риск-менеджмента и страхования США (RIMS), с Институтом риск-менеджмента Южной Африки (IRMSA) и с рядом других региональных ассоциаций. В апреле 2006 г. Общество присоединилось к деятельности Международной Федерации ассоциаций риск-менеджмента и страхования (IFRIMA), а Пре-

зидент «РусРиска» В.В. Верещагин вошел в состав Совета директоров этой федерации.

В настоящее время, как сказал выступавший, основными направлениями работы общества являются организация и проведение национальных и международных конференций, форумов и выставок по проблематике управления рисками. В частности, «РусРиск» является организатором ежегодного международного форума в Москве «Управление рисками: решения для России», а также соорганизатором ряда представительных конференций, проводимых ВНИИГАЗ, Минэнерго РФ, компаниями C5 (Лондон), MarcusEvans (Прага), Leading Ventures Associates (LVA), IC Energy и др. В течение многих лет Общество «РусРиск» проводит ежегодный российский конкурс «Лучший риск менеджмент года», а также рекомендует лучшие проекты на ежегодные конкурсы FERMA, «Strategic Risk», «Business Insurance Europe» и т.п.

Докладчик заострил внимание на том, что Общество «РусРиск» реализует обширную исследовательскую программу, в рамках которой проводится работа по созданию национальных стандартов в области управления рисками в различных отраслях экономики, осуществлен перевод международного стандарта по риск менеджменту ISO 31000: 2009 и подготовлен проект национального стандарта ГОСТ Р ИСО 31000-2010<sup>1</sup>, адаптированы к российским условиям европейские стандарты риск-менеджмента FERMA для предприятий, разрабатывается совместно с РСПП проект профессионального стандарта по риск-менеджменту. По инициативе Общества «РусРиск» создан Координационный совет по рискам при Росстандарте. Также совместно с

<sup>1</sup> Приказом Росстандарта от 21 декабря 2010 г. № 883-ст утвержден и введен в действие с 1 сентября 2012 г. ГОСТ Р ИСО 31000-2010 «Менеджмент риска. Принципы и руководство». Стандарт может использовать любое государственное, частное или общественное предприятие, ассоциация, группа лиц или отдельное лицо; Стандарт не является специфическим для какой-либо промышленности или отрасли.



НИУ ВШЭ по заказу Аналитического центра при Правительстве РФ выполняется риск-экспертиза ряда государственных программ, включенных в Стратегию-2020 и т.п. Заметное место в деятельности Общества занимают маркетинговые исследования и консультационная деятельность (в частности, совместно с компанией «Марш Риск Консалтинг», журналом «Русский полис» и др.).

В.В. Верещагин отметил, что одним из приоритетных направлений деятельности Общества «РусРиск» является обучение, повышение квалификации и сертификация специалистов в области управления рисками в России. Для этого реализуются программы обучения за рубежом, в частности, в Институте риск-менеджмента (IRM, Великобритания), Euromoney Training (Великобритания), дистанционное обучение в Ирландском институте Research and Markets Ltd, а также обучение у нас в стране, в Финансовом университете при Правительстве РФ, в РАГС, в Государственной академии специалистов инвестиционной сферы (ГАСИС). Общество «РусРиск» всячески способствует созданию в России системы широкого доступа специалистов к информации в области управления рисками, при поддержке Общества издан фундаментальный учебник по управлению рисками, публикуются статьи в журналах «Проблемы анализа рисков», «Финансовые риски»; готовится серия публикаций «Рекомендации и комментарии к стандартам управления рисками»; для Интернет-сайта Общества<sup>2</sup> разрабатывается рубрика «База знаний», осуществляется информационное сотрудничество со многими периодическими изданиями и Интернет-ресурсами, такими как «Аналитический банковский журнал», «Генеральный директор», «БДМ», БиСер, Финанс, АК&М и т.п.

Доклад директора Фонда энергетического развития С.С. Пикина был посвящен актуальной теме «Политические и регуляторные риски на энергетическом рынке России».

<sup>2</sup> «Русское общество управления рисками» // [www.rirms.ru](http://www.rirms.ru).

Докладчик обрисовал современное состояние электроэнергетического сектора России. При установленной мощности электростанций России на 01.01.2011 г. в размере 214,8 ГВт и выработке электроэнергии за 2010 г. в объеме 1025 млрд кВт·ч в 2011 г. прогнозируется рост электропотребления на 1,7–2%.

Как отметил выступавший, текущие условия функционирования отрасли характеризуются высокой степенью износа электросетевого и энергетического оборудования, выбытием энергетического оборудования (прогноз к 2020 г. – около 12–15%), низкой эффективностью предприятий отрасли (высокий уровень операционных затрат, использование морально устаревших технологий, низкие технико-экономические показатели работы оборудования), ростом электропотребления и цен на топливо (цены на газ растут примерно на 15% ежегодно), задаваемыми Правительством Российской Федерации жесткими ограничениями роста цен на электроэнергию (на уровне не выше прогнозируемой инфляции), значительным объемом перекрестного субсидирования, ограничением темпа роста тарифов для населения и тарифов на тепловую энергию, а также отсутствием отечественных высокоэффективных разработок в области парогазовых установок и электросетевого оборудования.

С.С. Пикин подчеркнул, что в целом отрасль испытывает острую потребность в модернизации и развитии, возрастает риск снижения надежности энергоснабжения потребителей, особенно в части подключения новых потребителей, сдерживание темпов развития экономики Российской Федерации, недостаточные объемы доступных для инвестирования ресурсов энергетических компаний и т.п. Для исправления ситуации, по мнению директора Фонда, необходимо организовать на территории Российской Федерации энергомашиностроительные производства, способные выпускать современную продукцию, соответствующую мировым стандартам. В то же время сложившаяся в электроэнергетике система рынков, включающая кроме оптового

рынка, рынок электроэнергии, рынок мощности и рынок системных услуг, по мнению С.С. Пикина, должна обеспечить как надежность и экономическую эффективность энергоснабжения в краткосрочной и долгосрочной перспективе, так и преодоление возможных факторов риска.

В докладе вице-президента Общества «РусРиск» и члена Правления российского отделения PRMIA<sup>3</sup>, к.э.н. М.А. Рогова «Бенчмаркинг рисков» были охарактеризованы перспективы использования различных внешних индексов на этапах анализа и мониторинга рисков (в соответствии с международным стандартом риск-менеджмента ИСО 31000). На примере гидроэнергетической компании им были продемонстрированы возможности использования таких индикаторов рыночных и кредитных рисков, как индексы подразумеваемой волатильности отраслевых и географических сегментов фондового рынка, валютного рынка, индексы кредитного спреда и т.п. Особое внимание в докладе было уделено бенчмаркингу управления операционными рисками на основе уяснения динамики связи дефектов различных узлов оборудования и иных событий, обусловленных проявлениями операционного риска и объясняемых, как правило, человеческим фактором, и семейства индексов геомагнитной активности, так называемых RogovIndex(c). Используя аналог модели Джеймса Ризона «Швейцарский сыр» (описывает проникновение сбоев сквозь слабые места бизнес-процессов различного уровня, приводящих к реализации инцидентов), докладчик проиллюстрировал наличие связи между моментами обнаружения дефектов оборудования в лагированных временных рядах событий операционного риска и предваряющих их изменений индексов геомагнитной активности.

Докладчик порекомендовал уделять внимание развитию и применению бенчмаркинга рисков, а также обратил внимание ау-

<sup>3</sup> PRMIA – Professional Risk Managers International Association // <http://www.prmia.org>.

дитории на перспективность использования при анализе экономического риска (особенно в малом бизнесе) краудсорсинга<sup>4</sup>. В качестве положительного примера, докладчик привел Интернет-платформу Ушахида, которая используется для построения географических карт на основе регистрации инцидентов по добровольным сообщениям несвязанных друг с другом очевидцев.

Доклад руководителя Департамента по внутреннему контролю и управлению рисками энергетической компании ДТЭК (Украина) И.А. Андроповой был посвящен проблеме управления экологическим риском на предприятиях компании. Для реализации функции управления экологическим риском, по мнению докладчика, важное значение имеет специфика компании, которая в данном случае состоит в том, что в ее состав входят предприятия различных технологических переделов энергетического цикла: угледобывающие, генерирующие и энергораспределяющие предприятия. Экологические факторы риска отнесены докладчиком к так называемым долгосрочным, поскольку они проявляются в течение длительных периодов времени и в стратегически важных областях деятельности. Основываясь на такой позиции, специалисты компании ДТЭК разработали фирменную методику управления экологическими рисками. И.А. Андропова сказала, что согласно данной методике оценка экологического риска осуществляется по двум направлениям: оценка последствий проявления некоторого фактора экологического риска (штрафы и ущерб, перерыв производства, репутационные и уголовные последствия) и оценка вероятности проявления фактора (оценка изменения вероятности подверженности риску за последний год, анализ истории реализации фактора

<sup>4</sup> Краудсорсинг (англ. crowdsourcing, crowd – «толпа» и sourcing – «использование ресурсов») – передача определённых производственных функций неопределённому кругу лиц на основании публичной оферты, не подразумевающей заключение трудового договора (Википедия).

риска за последние 5 лет и т.п.). Методика предусматривает группирование факторов экологического риска по критерию существенности ущерба от реализации рассматриваемого фактора. Как сообщила выступавшая, в ходе внедрения данной методики на предприятиях компании были проанализированы возможные факторы экологического риска и сформированы реестры существенных для предприятий компании факторов экономического риска. Методика регламентирует работу системы управления экологическим риском, которая интегрирована в систему экологического менеджмента компании. В заключение докладчик отметила, что на финансирование мероприятий по снижению уровня экологического риска компания, как правило, направляет фиксированную долю затрат на реализацию годовой инвестиционной программы.

В докладе заведующего лабораторией Центрального экономико-математического института РАН, д.э.н. Р.М. Качалова «Системный риск-менеджмент и стратегическое управление современным предприятием» были представлены последние достижения операциональной теории экономического риска и основанные на этой теории методические рекомендации по управлению уровнем экономического риска в процессах стратегического планирования деятельности предприятий.

С докладом «Создание и внедрение корпоративной системы управления рисками (КСУР) в энергетическом холдинге – опыт ИНТЕР РАО ЕЭС» выступил директор по внутреннему контролю и рискам ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС» К.В. Завизенов. Автор начал свое сообщение с общей характеристики деятельности крупнейшего энергетического холдинга, имеющего активы в области генерации, инжиниринга, распределения и трейдинга<sup>5</sup> в России и за рубежом. Докладчик подчеркнул, что КСУР ориентирована на решение задач

<sup>5</sup> В докладе термин «трейдинг» употреблен в смысле операций продажи и последующей покупки тех же ценных бумаг в расчете на получение прибыли за счет изменения их курсовой стоимости.

стратегического управления холдингом и призывает все стратегические процессы предприятий холдинга, при этом функции управления риском распределены между уровнями дивизиональной организационной структуры холдинга таким образом, что концептуальные, общеметодологические и стратегические функции формирования КСУР закреплены за головной компанией, а конкретные функции управления риском – за структурными подразделениями холдинга (дивизионами и филиалами).

Докладчик подчеркнул, что ключевыми документами, регламентирующими деятельность КСУР в холдинге, являются планы мероприятий по снижению риска и карты рисков. Эти документы формируются на уровне холдинга, детализируются по дивизионам и предприятиям и ежегодно рассматриваются и утверждаются Советом директоров. Докладчик охарактеризовал виды рисков, с которыми работает КСУР, и технологию актуализации релевантных факторов риска, распределения ответственности и формирования мероприятий по снижению уровня риска в приоритетных направлениях деятельности холдинга.

В докладе начальника отдела мониторинга систем управления рисками Департамента внутреннего аудита ОАО «Газпром-нефть» У.С. Кремлевой «Актуальные подходы к внедрению базовых процессов ИСУР в ОАО «ГАЗПРОМ НЕФТЬ» основное внимание было уделено организации мониторинга риска в ходе создания интегрированной системы управления риском (ИСУР). У.С. Кремлева констатировала, что работы по созданию ИСУР, начатые в компании в 2008 г., в настоящее время доведены до «базового» уровня зрелости, выявлена карта рисков компании и ее структурных подразделений, сформирован консолидированный свод знаний о рисках компании, разработан стандарт предприятия «Порядок проведения мониторинга ИСУР в структурных подразделениях компании» и др.

Были также заслушаны доклады директора по России холдинга «Ancoг» С. Гадецкого «Оптимизация бизнес-процессов за счет

---

улучшения практик управления персоналом», руководителя Службы управления рисками и внутреннего контроля компании «КазМунайГаз» (Казахстан) Г. Байгожиной «Актуальные проблемы создания ИСУР», руководителя Департамента анализа, финансового моделирования и страхования ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС» А. Кокоша «Стратегия управления финансовыми рисками в холдинге с зарубежными активами», начальника Управления по рискам ООО «Газпром экспорт» Д. Шухардиной (Россия) «Корпоративная система управления рисками группы в разрезе рыночных и кредитных рисков», руководителя Дирекции по управлению рисками компании «РусГидро» К. Бабаева «Усиление роли подразделений риск-менеджмента в текущих рыночных условиях», риск-менеджера компании «StatOil» Р. Нилсена (Норвегия) «Комплексный подход к созданию интегрированных систем управления риском» и др.

Одно из заседаний конференции, прошедшее в формате Круглого стола, было посвящено проблеме учета репутационного риска. В ходе обсуждения выступили К. Бабаев (РусГидро), К.В. Завизенов и А. Кокош (ИНТЕР РАО ЕЭС), С. Казанцева (MarcusEvans).

---

## НАУЧНЫЙ СЕМИНАР «МЕТОДОЛОГИЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ»

*М.А. Рыбачук*

29 февраля 2012 г. в Международном университете природы, общества и человека «Дубна» состоялось первое заседание нового научного семинара «Методология моделирования социально-экономических процессов». Организаторами мероприятия выступили Центральный экономико-математический институт РАН, Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова (Кафедра «Математических методов анализа экономики») и факультет Экономики и управления университета «Дубна». Помимо организаторов в работе первого семинара приняли участие представители таких организаций, как Институт проблем управления РАН, Институт системного анализа РАН, Институт экономики РАН, Финансовый университет при Правительстве РФ, Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования, Агентство по прогнозированию балансов в электроэнергетике и др.

Открывая заседание, ректор университета «Дубна» профессор Д.В. Фурсаев отметил актуальность проблематики семинара, пожелал успеха новому научному начинанию и выразил надежду, что семинар постепенно привлечет широкий круг представителей разных научных школ и направлений, работающих в области моделирования сложных процессов в экономике и обществе, и станет представительным научным форумом обще-

---

© Рыбачук М.А., 2012 г.

---

улучшения практик управления персоналом», руководителя Службы управления рисками и внутреннего контроля компании «КазМунайГаз» (Казахстан) Г. Байгожиной «Актуальные проблемы создания ИСУР», руководителя Департамента анализа, финансового моделирования и страхования ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС» А. Кокоша «Стратегия управления финансовыми рисками в холдинге с зарубежными активами», начальника Управления по рискам ООО «Газпром экспорт» Д. Шухардиной (Россия) «Корпоративная система управления рисками группы в разрезе рыночных и кредитных рисков», руководителя Дирекции по управлению рисками компании «РусГидро» К. Бабаева «Усиление роли подразделений риск-менеджмента в текущих рыночных условиях», риск-менеджера компании «StatOil» Р. Нилсена (Норвегия) «Комплексный подход к созданию интегрированных систем управления риском» и др.

Одно из заседаний конференции, прошедшее в формате Круглого стола, было посвящено проблеме учета репутационного риска. В ходе обсуждения выступили К. Бабаев (РусГидро), К.В. Завизенов и А. Кокош (ИНТЕР РАО ЕЭС), С. Казанцева (MarcusEvans).

---

## НАУЧНЫЙ СЕМИНАР «МЕТОДОЛОГИЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ»

*М.А. Рыбачук*

29 февраля 2012 г. в Международном университете природы, общества и человека «Дубна» состоялось первое заседание нового научного семинара «Методология моделирования социально-экономических процессов». Организаторами мероприятия выступили Центральный экономико-математический институт РАН, Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова (Кафедра «Математических методов анализа экономики») и факультет Экономики и управления университета «Дубна». Помимо организаторов в работе первого семинара приняли участие представители таких организаций, как Институт проблем управления РАН, Институт системного анализа РАН, Институт экономики РАН, Финансовый университет при Правительстве РФ, Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования, Агентство по прогнозированию балансов в электроэнергетике и др.

Открывая заседание, ректор университета «Дубна» профессор Д.В. Фурсаев отметил актуальность проблематики семинара, пожелал успеха новому научному начинанию и выразил надежду, что семинар постепенно привлечет широкий круг представителей разных научных школ и направлений, работающих в области моделирования сложных процессов в экономике и обществе, и станет представительным научным форумом обще-

---

© Рыбачук М.А., 2012 г.



российского, а в перспективе и международного масштаба.

С приветствием к участникам обратились также зам директора ЦЭМИ РАН, член-корреспондент РАН Г.Б. Клейнер, декан факультета экономики и управления университета «Дубна» к.э.н. С.Ф. Дзюба, заведующая кафедрой «Математических методов анализа экономики» МГУ им. М.В. Ломоносова д.э.н. М.В. Грачева, заведующий кафедрой экономики университета «Дубна» профессор С.А. Панов и заведующий лабораторией ИСА РАН, заслуженный деятель науки РФ профессор В.Н. Лившиц.

Участникам Семинара были представлены доклады заместителя директора ЦЭМИ РАН, члена-корреспондента РАН Г.Б. Клейнера «Ключевые проблемы методологии моделирования социально-экономических процессов» и профессора В.Н. Лившица «Принципы системного анализа и моделирования макроэкономических процессов».

В докладе Г.Б. Клейнера моделирование было рассмотрено как особый вид человеческой деятельности, структурированы этапы направления этой деятельности и выделены фундаментальные проблемы моделирования (интерпретационные, методологические, теоретические и т.п.). Сформулированы задачи развития нового научного направления – метамоделирования – и предложено ввести в научный оборот моделирования так называемый «Паспорт модели», концентрирующий в себе требования к описанию модели, к процессу ее построения, верификации и т.п. Особо стоит отметить тот факт, что выступление Г.Б. Клейнера было реализовано дистанционно в интерактивном режиме с помощью современной информационной технологии Вебинар.

Доклад профессора В.Н. Лившица был посвящен изучению важнейших современных подходов к управлению макроэкономическими процессами – системному подходу, кибернетике и синергетике. Докладчик рассмотрел и проанализировал основные понятия этих дисциплин в их современном звучании, дал характеристику их общности и различиям.

В дискуссии выступили почетный профессор НИУ ВШЭ Э.Б. Ершов, профессор Университета «Дубна» д.э.н. Ю.В. Иванов, заведующий лабораторией ИПУ РАН, д.э.н. Р.М. Нижегородцев, профессор МГУ, д.э.н. Ю.Н. Черемных, старший научный сотрудник ЦЭМИ РАН к.э.н. В.А. Агафонов, профессор кафедры экономики Университета «Дубна», д.э.н. Х.Х. Валиуллин, д.ф.-м.н. Е.С. Левитин, заведующий кафедрой экономики Университета «Дубна», профессор С.А. Панов.

В целом собравшиеся были единодушны в том, что первое заседание семинара прошло успешно. По общему мнению участников, основными целями нового научного семинара можно считать:

- анализ, обобщение и обмен знаниями и опытом в области теории, методологии, методов и практики моделирования социальных и экономических процессов;
- выработку критериев адекватности и эффективности моделей;
- развитие теоретических основ и прикладных методов моделирования.

На семинаре было принято решение издать по истечении года работы специальный сборник трудов. Кроме того, руководство Университета информировало участников семинара о планах создания базы факультета Экономики и управления университета «Дубна» и семинара Центра методологии моделирования социально-экономических процессов, а также проведения в 2013 г. Всероссийской конференции по тематике семинара.

Следующее заседание семинара решено провести в мае в Москве. Подробная информация будет представлена на сайтах ЦЭМИ РАН, Университета «Дубна» и Экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова.

*П.В. Шинкаренко*

25 января 2012 г. в Центральном экономико-математическом институте РАН состоялась презентация монографии «Мезоэкономика развития», вышедшей в издательстве «Наука»<sup>1</sup>. Книга подготовлена творческим коллективом под руководством заместителя директора ЦЭМИ РАН, члена-корреспондента РАН *Г.Б. Клейнера*. Поддержку в организации и проведении исследований, результаты которых отражены в книге, оказал директор ЦЭМИ РАН академик *В.Л. Макаров*. В числе авторов – а их около 40 человек – известные ученые и специалисты академических институтов и учреждений высшей школы, представляющие различные научные школы регионов страны. Благодаря этому в книге удалось изложить новейшие теоретические разработки и практические достижения в таком относительно новом разделе экономической науки, как мезоэкономика – экономика отраслей, регионов и масштабных видов производственной деятельности.

Развернувшаяся на презентация дискуссия, в которой приняли участие как авторы монографии, так и их коллеги, оказавшиеся «по другую сторону обложки книги» (*Г.Б. Клейнер*), превратилась в деловой разговор о сущности нового направления экономической науки, его легитимности, структуры и перспективы.

---

© Шинкаренко П.В., 2012 г.

<sup>1</sup> Мезоэкономика развития / Под ред. чл.-корр. РАН *Г.Б. Клейнера*. М.: Наука, 2011. 805 с.

## МЕЖДУ «НЕБОМ» И «ЗЕМЛЕЙ»

Сравнивая исследование с произведением искусства, заместитель директора ЦЭМИ по научной части, член-корреспондент РАН Г.Б. Клейнер, представлявший новый научный труд, отметил: «В искусстве и художественной литературе автор все мысли высказывает в своем произведении, и к этому мало что можно добавить. Книга, о которой идет речь, обладает другим качеством: здесь сказано далеко не все, что хотел бы выразить каждый автор. На деле и замысел, и реализация требовали большего. И тематика, которая затронута в книге, также может быть расширена – в сторону теории, практики, политики... Но все должно иметь свои пределы, поэтому многие вопросы были затронуты бегло, только намечены...» При этом ученый выразил надежду, что этот пробел будет заполнен в ходе нынешней дискуссии, а также при обсуждении книги в других аудиториях, в том числе на страницах журналов, например в журнале «Экономическая наука современной России».

Член-корр. Г.Б. Клейнер сообщил, что монография «Мезоэкономика развития» представляет собой вторую часть диалогии об этом относительно новом направлении экономической науки. Ровно 10 лет назад, в 2001 г., вышла первая книга «Мезоэкономика переходного периода: рынки отрасли, предприятия»<sup>2</sup> (Мезоэкономика..., 2001), подготовленная сотрудниками ЦЭМИ, в которой зафиксированы проблемы и решения, связанные с переходным периодом экономического развития России конца XX – начала XXI вв. Нынешнее коллективное исследование посвящено его новому этапу. «Разумеется, развитие – это серьезная, необъятная тема, и с этой с точки зрения она в книге, может быть, недостаточно раскрыта. Но ростки этого развития, причем те, которые формируются на мезоэкономическом уровне,

<sup>2</sup> Мезоэкономика переходного периода: рынки отрасли, предприятия / Под ред. Г.Б. Клейнера. М.: Наука, 2001. 516 с.

затронуты», – подчеркнул выступающий. При этом он заметил, что при подготовке рукописи авторы рассчитывали иметь в качестве читателей не только своих коллег-экономистов, но и представителей органов власти. Это объясняется тем, что в 1990-е гг. минувшего века основное внимание ученых было сосредоточено на макроэкономике и макроуровне, что-то «доставалось» микроуровню и корпоративному управлению. Теперь необходим качественно новый набор целей, позволяющих заложить основу устойчивого эволюционного развития экономики. Новый этап должен начинаться с точки, находящейся в геометрическом центре странового экономического пространства, каким является мезоэкономика.

Понятие «мезоэкономика» имеет два значения. Во-первых, оно отражает предметную область исследований – часть народного хозяйства, расположенную в экономическом пространстве между макро- и микроуровнями. В этой сфере находятся отрасли, рынки, регионы, крупные межотраслевые экономические комплексы, совокупности предприятий, сгруппированных по иным признакам. Во-вторых, мезоэкономика – научная дисциплина, изучающая данную предметную область и обладающая специфическими подходами, методологией, инструментарием.

Место относительно новой дисциплины в структуре экономической науки авторы монографии популярно объяснили так. Как известно, предметом макроэкономики являются процессы – инвестиции, рост, безработица, инфляция и т.д., а предметом микроэкономики – функционирование объектов, хозяйствующих субъектов. Но между макроэкономическим «небом» и микроэкономической «землей» существует огромное пространство, которое как раз и должна заполнять мезоэкономика, формирующая отраслевую структуру народного хозяйства.

В ходе дискуссии назывались и другие образные сравнения. Мезоэкономике одни называли «стенами», которые вместе с «потолком» и «полом» составляют «здание» экономики, другие – «Евразией», лежащей между

двумя группами островов – Великобританией и Японией. Эти образы были подчинены одной цели – попытке осмысления самого относительно нового для российского читателя понятия «мезоэкономка», которое и на Западе появилось лишь в середине 1980-х гг.

Возникновение нового предмета научного исследования связано с именем Y.-K. Ng (Й.-К. Нге), который одним из первых предложил использовать неологизм «мезоэкономика». В России первыми научными изданиями по этой проблематике стали книги, вышедшие в 2001 г. – упоминавшаяся коллективная монография работников ЦЭМИ и учебное пособие И.К. Ларионова «Мезоэкономика» (М.: Дашков и Ко., 2001). Так что у сотрудников ЦЭМИ есть основание считать себя стоящими у истоков мезоэкономики в России.

Однако у новой книги есть и еще одна грань, на которую обратили внимание ведущие сотрудники ЦЭМИ. «Эта книга возрождает несколько забытую традицию ЦЭМИ создания крупных коллективных трудов, имеющих междисциплинарный характер», – напомнил д.э.н., профессор *О.Б. Брагинский*. Эту же мысль продолжил и д.э.н., профессор *В.Е. Дементьев*. По его словам, книга напомнила события 30-летней давности, когда в 1982–1983 гг. институт работал над 10-томником, в котором были представлены труды всех лабораторий. Вот и монография «Мезоэкономика развития» – своего рода энциклопедия того, что делается в различных подразделениях ЦЭМИ. «Понятно, что по журнальным статьям, сборникам статей можно познакомиться с тем, что делается в соседней лаборатории, на соседнем этаже. Но когда в руках такая книга, то легче выстраивать связи, кооперации с людьми, работающими не только в нашем институте», – заметил Брагинский. По его наблюдению, возникает закономерность: 30 лет назад вышла крупная коллективная работа, через 20 лет – другая, еще через 10 лет – нынешняя книга. «Хотелось бы – надо перейти хотя бы на трехлетний цикл выпуска таких объемных монографий», – внес «крацпредложение» В.Е. Дементьев.

## ТЕОРИЯ – КОМПАС ДЛЯ ИССЛЕДОВАТЕЛЯ

Коротко отметив высокую ценность монографии для развития экономической науки и практики, участники дискуссии сосредоточили внимание на разработке теоретических и методологических аспектов, намеченных в монографии. При этом отмечалось, что основной замысел книги состоял в том, чтобы создать некоторый фундамент новой теории экономических систем и применить его для тех систем, которые находятся на среднем уровне экономики. Как чаще всего и бывает, полностью замысел реализовать не удалось. Но краеугольные камни все же были заложены.

По мнению *Г.Б. Клейнера*, объектом мезоэкономической теории являются разные сущности: регионы, крупные комплексы предприятий или отрасли народного хозяйства. Есть ли у них общая методологическая основа для теории, которая «вбирала» бы эти сущности? По замыслу, этой теорией должна бы стать теория мезоэкономических систем, которая опирается на эти сущности, видит различия между ними. В частности, ученый обратил внимание на отличие критериев эффективности мезоэкономики от других уровней. Так, целью хозяйствующих субъектов является максимализация прибыли, полезность и т.д., задачей макроэкономических процессов – сбалансированность макроэкономических показателей – экономического роста, инфляции, бюджетного дефицита и других критериев успешности. Однако мезоэкономические системы отличаются как от тех, так и от других. Так, если целью хозяйствующих субъектов является собственное благополучие, достигаемое за счет *взаимодействия с окружающей средой* – потребителями, поставщиками, агентами и т.д., то задача мезоэкономических систем – обеспечение благополучия окружающей среды за счет *собственной деятельности*. И это различие нужно учитывать.

В этом смысле говорить, что «Газпром» или РЖД и подобные им системы являются

субъектами, было бы неправильно. Дело в том, что такой основополагающий принцип рыночной экономики, как конкуренция между хозяйствующими субъектами, к мезоэкономическим системам в полном смысле неприменима. Какая конкуренция может быть между регионом и корпорацией, часть которой размещена в данном регионе? На этом уровне может быть кооперация, сотрудничество, а силы конкуренции, которую хорошо известна по микроэкономической теории, здесь недостаточно. Следует заменить все основные понятия и понятия конкурентоспособности на понятие «конкордоспособности» (*лат.* – *к(с?)onkordate* – согласоваться, договориться. – *Ред.*) и совместно реализовывать проекты. «Мезоэкономические системы – это не хозяйствующие субъекты в чистом виде. И теории их отличаются от теории фирмы, поскольку это другого рода объекты. Они требуют другой экономической теории», – убежден Г.Б. Клейнер.

Разумеется, реальная экономика как комплекс разноуровневых процессов производства, распределения, обмена и потребления не делится надвое – на макро- и микроэкономике, невозможно ее разделить без остатка на три части – микро-, мезо- и макро. Но каждая ступенька прибавляет некоторые знания, и соединение их в одну единую экономическую теорию – это мечта всех исследователей.

К сожалению, в 1990-е гг. минувшего столетия в ходе радикальной перестройки структуры средний пласт российской экономики фактически был потерян. Утрата отраслевого видения, отраслевой науки и отраслевой статистики, произошедшая в результате перехода на другую систему классификации, «сбила» временные ряды, нарушила связи между отраслями и регионами. За бортом оказался ряд высокотехнологичных отраслей народного хозяйства, а вместе с ними – и межотраслевая сбалансированность, как и проблемы, связанные с их взаимоотношениями. «В советской экономике они были предметом и бурных теоретических дебатов, и серьезных преобразований. Сейчас эта тема, к сожалению,

исчезла из программ научных дискуссий и в значительной мере – из политического анализа, который проводится на верхнем уровне власти», – заметил Г.Б. Клейнер.

С такой оценкой согласились многие участники дискуссии. В частности, заведующий кафедрой мировой экономики Российской академии им. Г.В. Плеханова, член-корреспондент РАН Р.И. Хасбулатов заметил, что люди, влияющие последние 20 лет на политические решения и разрабатывающие экономическую стратегию, очень увлекались обожествлением рынка и оставили без внимания вопросы, связанные со стратегическим управлением, организацией, планированием, административным руководством. Но мезоэкономика – как раз та сфера, которой рыночные механизмы подходят в наименьшей степени. Здесь нужны мудрая экономическая политика, здравый рационализм, умение использовать предыдущий огромный опыт. Сочетание общетеоретического, методологического и практического элементов с позиции экономической политики – основное достоинство авторов. «Популярное изложение этих проблем, наверняка, помогло бы политикам лучше понять, что рыночный фундаментализм не всегда применим и далеко не применим ко многим разделам национальной экономики, какой бы она не была – социалистической, капиталистической или какой-то другой», – убежден Р.И. Хасбулатов.

Профессор В.Е. Деметьев обратил внимание, что в монографии много внимания уделено осмыслению экономических реалий сквозь призму мезоэкономики. Но время идет, и следующую работу надо будет посвятить не мезоэкономике развития, а самой этой сфере. Ее название, например, может звучать так: «Развитие экономики через эволюцию мезоэкономики». На этом направлении можно добиться синергетического эффекта, особенно если опираться на методологию, разработанную в ЦЭМИ с учетом таких аспектов, как объект, среда, процесс, проект.

Другим методом анализа может быть сравнение экономических процессов с сезо-



нами года – осенью, зимой, весной, летом. В этом случае эволюцию мезоэкономики можно представить следующим образом. Конец фазы зрелости текущего технологического уклада (текущей длинной волны) – это кризис процессов, ухудшающий инноваций. Наступает осень, а за нею – зима. В это время возникает осознание того, что так жить нельзя. Начинает меняться среда, изменяется понимание здравого экономического смысла. Появляются проекты, претендующие на то, чтобы работать на перспективу. Они охватывают не только производство, но и институциональные изменения. Это уже весна. Формируются объекты, нацеленные на реализацию таких проектов в институциональной сфере и сфере производства. Постепенно проекты трансформируются в обычную практику. Ориентация на проекты сменяется ориентацией на процессы. Завершается селекция ведущих объектов. Стабилизируется среда. Наступает лето, а за ним и новая осень. «На мой взгляд, если монография будет посвящена самой мезоэкономике, осмыслению закономерностей, которым она подвержена, то через призму этой эволюции мы приблизимся к лучшему пониманию фундаментальных законов, касающихся эволюции частей экономической системы», – заключил В.Е. Дементьев.

«Мне кажется неправильным считать мезоэкономiku мостиком между микроэкономикой и макроэкономикой», – сказал в свою очередь почетный профессор НИУ ВШЭ, д.э.н. *Э.Б. Еришов*. Поясняя свой тезис, он напомнил, что большая часть экономистов, исследовавших регионы, отрасли и города, всегда занимались мезоэкономикой. Но не все знают, что в советское время были попытки применять плановые межотраслевые балансы, в которых помимо отраслей фигурировали министерства как специально выделенные структуры. Сегодня такие балансы прогнозного типа призваны делать финансово-промышленные группы. Экономика города и город как развивающаяся система – это также объект мезоэкономики. Так что термин, который предложил ученый по фамилии Ng (Hге),

не кладет начало мезоэкономике. Потому что сам этот объект существовал раньше. И чем больше провалов и неудач демонстрирует предсказательная макроэкономика, большие надежды возлагаются на мезоэкономiku.

К сожалению, макроэкономика преподается в вузах и воспринимается в обществе чрезвычайно упрощенно, считает ученый. В результате исследователи, анализирующие экономические процессы в квазистационарной ситуации, сталкиваются с кардинальными трудностями, поскольку гипотеза об однородных экономических агентах, на которых базируется эта модель, оказывается неправильной, потому что у агентов есть внутренние структуры. Поэтому модели экономического развития, которые ученые пытались строить в течение 40–50 лет, не всегда были реальными.

#### ВНИМАНИЕ – «ПРОМЕЖУТОЧНОЙ» ЭКОНОМИКЕ

Сочетание теории и методологии, различные уровни исследования – от отдельных проблем до крупных многоотраслевых и региональных комплексов – лишь узкий спектр направления, затронутых в монографии. Плюс к ним анализ ситуации в естественных монополиях, инновационного развития, интеграционные процессы и рентные отношения в природопользовании. Наконец, социально-экономический анализ объектов. И все это – сфера мезоэкономики. Поэтому руководитель Центра экономики федеративных отношений Института экономики РАН д.э.н., профессор *С.Д. Валентей* справедливо предостерег авторов от чрезмерного обожествления мезоэкономики. В свое время, напомнил он, проблемам окружающей среды отводилась роль волшебного инструмента, с помощью которого якобы можно решить все задачи, не поддающиеся другим направлениям науки. Вот и работы в сфере мезоэкономики сегодня могут стать одними из самых «опасных» подобного

рода исследований, если будут включать все, что другие направления не могут объяснить.

При этом профессор признался, что в разделах книги о региональной тематике такого перекоса не заметно. В целом же, отметил он, материал, посвященный региональной проблематике, достаточно любопытен. Он содержит глубокий анализ федеральных целевых программ, механизма их выстраивания и реализации. Но не учитывается следующее обстоятельство. Один из губернаторов заметил: «Мне предлагают программы, которые для области не являются первоочередными. Отказаться от них нельзя: во-первых, жалко упускать ресурсы, во-вторых – опасно. Однако, осуществляя эти программы, мы должны переводить трудовые инфраструктурные ресурсы на решение тех задач, которые для нас не имеют приоритетного значения».

Станным, на взгляд профессора, показался тот факт, что региональная тематика оказалась в разных главах – проблемы инновационного регионального развития – в одной, а региональная политика – в другой. Такое дробление тематики разрушает комплексный подход к исследованию проблемы. Другой недостаток – очень слабо исследуется правовой аспект проблемы. Пример тому – указание в российском законодательстве на минимизацию бюджетных расходов как на главный фактор, определяющий победу. Однако, приняв этот тезис за истину, мы обрекаем на неудачу любое инновационное развитие. «Когда я об этом говорил в Государственной Думе, мне ответили: нет, вы не правы. Закон хороший, это регионы виноваты», – с горечью констатировал С.Д. Валентей.

Кроме того, авторы, говоря о федеральных округах и федеральных субъектах, забывают, что федеральный округ создан для контроля деятельности субъектов федерации, и к экономике не имеет никакого отношения. А субъект федерации представляет собой национально-государственное образование. Он формировался уже или шире, чем пространственная экономика, которая может самовоспроизводиться. Здесь нужно подумать

о том, что есть промежуточный выход. Это не экономические районы Госплана, а что-то другое. Сегодня мы обратили внимание на проблематику пространственной экономики. И еще один момент, связанный с тем, о чем говорится в разделе о региональном разделе. Абсолютно правильный тезис: в обществе зреет понимание, что такое региональная политика. Но предложить свое определение этого понятия авторы не смогли.

Серьезному анализу подверглись главы, посвященные другому важному объекту исследования – развитию отраслевых и многоотраслевых мезоэкономических систем. Эту тему в своих выступлениях не обошли ведущий лабораторией стратегии развития отраслевых комплексов ЦЭМИ РАН д.э.н., профессор *О.Б. Брагинский*, главный научный сотрудник Института народнохозяйственного прогнозирования РАН д.э.н., профессор *В.А. Волконский*, заместитель ведущего кафедрой ГУУ д.э.н., профессор *А.А. Зарнадзе*, старший научный сотрудник Института макроэкономических исследований, к.э.н. *В.А. Невелев* высказавшие свои мнения относительно этих «промежуточных» уровней экономики.

В частности, были рассмотрены не только традиционно притягивающие к себе внимание исследователей отрасли ТЭК, ЖКХ, но и проблемы развития производства и переработки драгоценных металлов, состояние и перспективы российской алмазобриллиантовой отрасли. Так, один из основоположников научного исследования алмазобриллиантового комплекса (АБК), заместитель руководителя Отделения теоретической экономики и математических исследований, ведущий лабораторией ЦЭМИ РАН д.э.н., профессор *А.А. Фридман* заметил, что открытие в СССР алмазных месторождений и создание АБК имело огромное значение для развития страны. Достаточно сказать, что сфера применения алмазов весьма широка и охватывает диапазон от микрохирургии глаза и нейрохирургических операций до исследования космического пространства. Без них было бы невозможно

бурение сверхглубоких скважин, создание поверхностей высокой чистоты в металлургии и машиностроении, металлорежущих станков с алмазным инструментом и высочайшей производительностью, точных приборов, сверхмощных телескопов, создание износостойких покрытий нелинейных поверхностей и т.п. Не случайно американские эксперты отмечали, что если бы США прекратили импорт алмазов (в США они не добываются), то их стратегический потенциал уменьшился бы в 2–3 раза.

Испытывая нужду в алмазах, СССР длительное время был вынужден их импортировать, сталкиваясь с запретом на их поставку с Запада. Поэтому открытие первых коренных алмазных месторождений в Якутии – «Зарница» (22 августа 1954 г.), «Мир» (13 июня 1955 г.) и «Удачная» (16 июня 1955 г.) – стало историческим событием для страны. Одна из первых телеграмм Ю. Хабардина гласила: «Нашли хороший табак, курим трубку мира, табак отличный». Это означало: месторождение найдено, качество алмазов высокое. В 1963 г. начал работать Смоленский завод «Кристалл», на котором огранщик В.И. Горковик огранил первый смоленский бриллиант. Однако в СССР, а затем в России эта отрасль отличается особой закрытостью, хотя в начале 2000-х гг. президент Путин издал ряд указов о частичном рассекречивании данных о АБК, что позволяет сегодня о многом рассказать. К сожалению, обнаружилось, что остается не так много людей, которые были прямыми участниками этой деятельности. «Это и стало мотивом, подвигшим меня написать этот раздел вместе с одним из руководителей департамента Минфина Л.Ф. Толпежниковым», – подчеркнул ученый.

А.А. Фридман подробно остановился на этапах развития АБК России, проблемах либерализации этого хозяйства, создания компании «АЛРОСА» и завода «Кристалл», высказал свою оценку взаимоотношений с компанией «Де Бирс» и мировым рынком алмазов и бриллиантов. Этот анализ позволил автору сформулировать ряд выводов для России. Среди них:

в условиях падения производства почти во всех отраслях российской экономики в 1990-е гг. минувшего века удалось сохранить алмазодобывающую отрасль, объемы добычи алмазов и ее лидирующие позиции в мире;

являясь одним из лидеров по добыче алмазов, Россия еще не стала (в отличие от Индии и Израиля) центром мировой торговли этим продуктом, не овладела опытом импортно-экспортных операций, что сужает сферу ее деятельности на мировом рынке;

опыт Индии и Израиля показывает, что не только добыча алмазов, но и производство бриллиантов может давать немалую прибыль;

в России в алмазных фирмах и структурах все еще велика доля управленческого и административного персонала, доходящая порой до 15–20%, хотя в странах Запада она не превышает 8–10%;

длительная изоляция от мирового бизнеса, отсутствие частной собственности и права на риск привели к тому, что в России не культивировалось предпринимательство с его особыми атрибутами, системой отношений и доверия, воспитание которых требует времени, терпения, культуры.

Ученый назвал и другие уроки развития АБК в России. Заключая свое выступление, он заметил: «Представляется, что в рамках сложившейся системы функционирования АБ-хозяйства и принятия соответствующих решений, лидеры АБ-сообщества обречены на взаимодействие, достижение компромиссов, на переговорные процессы, а не на взаимную борьбу».

Разумеется, названные исследователем конкретные факты и выводы, касающиеся до недавнего времени совершенно закрытой темы, вызвали большой интерес у участников презентации. Но другие выступления также не остались в тени этой информации. Так, своими наблюдениями за развитием экономики Москвы как мезоэкономического субъекта поделились представители ЦЭМИ, Института экономики РАН и других научно-исследовательских центров. Их общий вывод:

слабые учет этого фактора predetermined серьезными изъянами в стратегии социально-экономического развития российской столицы. «Наш институт, – отметил, в частности, вице-президент РАЕН, директор Института региональных экономических исследований д.э.н., профессор *П.И. Бурак*, – участвовал в разработке стратегии развития Москвы, и мы ощущали потребность в теоретических и методологических наработках на этом уровне. Особенно нас волнуют проблемы, связанные с инновационным развитием крупных мегаполисов. Сегодня ответы на наши вопросы мы находим в монографии».

## ИСТОЧНИКИ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА

В глобальной экономике взаимосвязь объектов оказывается весьма высокой, поэтому системными должны быть и экономическая политика, и экономическая наука. За счет этого и достигается эффект синергии. Высказав этот тезис, заместитель заведующего кафедрой ГУУ д.э.н., профессор *А.А. Зарнадзе* отметил, что в книге, к сожалению, нет серьезной попытки комплексно, системно рассмотреть народное хозяйство, регионы и мировое хозяйство. Но откуда может появиться синергетический эффект, если сегодня все структурные подразделения народного хозяйства действуют разнонаправлено. Это – нонсенс, абсурд.

Получить синергетический эффект можно лишь в том случае, если на решение этой задачи будут нацелены все уровни народнохозяйственной структуры, в том числе мезоэкономика, все институциональные механизмы и механизмы принуждения, считает ученый. Он убежден: если на уровне предприятия не будем наращивать максимум текущей прибыли, то никогда не подойдем к максимизации ВВП вообще. Более того, мы теряем огромные преимущества синергетического

эффекта не только на уровне государства, но и на уровне союза государств, на континентальном, планетарном уровне, на уровне мирового хозяйства в целом, – сделал вывод *А.А. Зарнадзе*.

В свою очередь профессор НИУ ВШЭ, д.э.н. *Т.Г. Долгопятова*, отметив грандиозную работу авторов и собранный ими богатый материал, высказала ряд предложений, позволяющих, на ее взгляд, сделать лучше новую книгу о мезоэкономике. При этом она отметила, что в экономической науке сложилась ситуация, характерная для мезоэкономики в целом. Например, в исследованиях по существу идет обобщение того, что происходит на микроуровне. На этой базе выстраиваются какие-то организационные структуры и механизмы, которыми сам процесс не управляет. Вот и эта книга, как представляется профессору Долгопятовой, строилась по такому же принципу. Известные ученые, работающие в различных областях, обратили внимание на мезоэкономические процессы и что называется попытались построить какие-то конструкции.

Тем не менее в книге есть основа для того, чтобы двигаться дальше в направлении теоретической проработки концепции мезоэкономики. Хотелось бы, во-первых, получить ясный ответ на вопрос: что такое мезоэкономика? Конечно, в начале книги есть определение структуры и механизмов этого явления. Однако хотелось бы прочитать о более четком ее отличии от понятия «виды институциональной экономики», увидеть, какие элементы можно отнести к мезоэкономике, чтобы двигаться к дальнейшей теоретической проработке сути этого термина. Во-вторых, некоторым главам исследования не хватает эмпирического анализа. Очень часто авторы не выходят за пределы обобщения информации статистических органов, интернет-источников, данных аналитических агентств. Хотя можно было бы двинуться дальше и попытаться построить какие-то модели, характеризующие связь явлений, провести их более глубокий анализ. Исключения из этого ряда – глава об алмазах, а также попытка межрегионального анализа.

В заключение выступления профессор Долгопятова призвала искать в новой рыночной экономике те структуры и механизмы, которые как раз и являются мезоэкономическими объектами. А их много. Это регионы, города, координация предприятий на рынках, деятельность промышленных и интегрированных групп. Совершенно выпал из анализа и такой мезоэкономический инструмент регулирования рынка, как самокоординация бизнеса в виде различного рода профессиональных и бизнес-ассоциаций. «Поиск специфики мезоэкономики, ее объектов и процессов, научная аргументация выводов, несомненно, будут сопутствовать успеху», – уверена профессор Т. Г. Долгопятова.

Со своей стороны, чл.-корр. РАН Р.И. Хасбулатов признался, что ему понравилась ясность, четкость изложения теоретических и методологических аспектов мезоэкономики. И с сожалением отметил, что не был знаком с этой монографией, когда писал учебник «Мировая экономика и международные экономические отношения». При работе над ним он долго размышлял, вписать ли в теоретическую часть раздел о мезоэкономике. Но так и не решился это сделать. «Вот если бы эта книга вышла раньше, то я бы, безусловно, такой раздел включил» – сказал профессор.

Далее он высказал предположение, что нынешняя монография – начальный задел, который требует развития и совершенствования. Например, для всех видов мезоэкономических систем указаны четыре характерных признака: наличие в их составе самостоятельных объектов; отсутствие как императивных рыночных, так и жестких административных связей между объектами; наличие сложного комплекса отношений между объектами, включающего элементы конкуренции, кооперации, координации и коэволюции, отсутствие единого центра управления. «Но достаточно ли их для самостоятельных объектов? – спросил ученый. – Вызывает сомнение: самостоятельный ли он объект? Не является ли он в данном случае промежуточным, потому что может

управляться другим уровнем. Здесь тоже надо порассуждать, посмотреть».

В том же духе ученый отозвался о едином центре управления. «Да у нас вообще нет центров управления», – считает он. Пример тому – структура правительства. Более нерационального, неадекватного предмета управления как объединение здравоохранения и социальной политики не существует. «Можно подумать, что в нашей стране решены все проблемы здравоохранения. Поэтому его можно объединять с целым комплексом социальных групп», – заключил Р.И. Хасбулатов.

В целом же все участники презентации с благодарностью приняли новую коллективную работу ЦЭМИ: «Монография – основа становления нового направления экономической науки – мезоэкономики», «Анализ общетеоретического, методологического и практического элементов с позиции экономической политики – основное достоинство авторов»; «Книга блестящая, в ней есть правильное, содержательное определение, много интересных материалов»; «Издана прекрасная, очень полезная книга для широкого круга читателей, а также в учебном процессе»... И это – лишь небольшая часть высказываний ученых, принявших участие в обсуждении результатов коллективного труда, содержащихся в монографии «Мезоэкономика развития».

Подводя итоги дискуссии, редактор монографии, член-корреспондент РАН Г.Б. Клейнер заметил: «Совершенно ясно, что в книге очень многого нет и в предметном, и в отраслевом, и в управленческом плане. Упущены вопросы развития машиностроения, транспорта, комплексности. Нет также окончательной единой теории, недостает эмпирики. Одновременно все, что было сказано в ходе обсуждения, убеждает, что некоторая целостность труда все-таки достигнута. А это – важный результат. Он дает надежду на то, что следующая книга будет еще полезнее».



---

## МЕНТАЛЬНОСТЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

(о книге Л.П. Евстигнеевой  
и Р.Н. Евстигнеева

«Новые грани ментальности:  
синергетический подход»)<sup>1</sup>

В.П. Бауэр

Философствование мысленно стремится  
в ту область, где размышление  
становится опытом самой реальности.  
К. Ясперс (Jaspers, 1972, p. 14)

При разработке теории экономической синергетики авторы рецензируемой монографии использовали принципы *синергетики как науки о рождении и трансформации материи и энергии в самоорганизующихся неравновесных открытых системах различной природы* (Евстигнеева, Евстигнеев, 2005).

Обращение авторов к синергетике позволяет, с одной стороны, усложнить экономическую теорию, дополнив ее структурными компонентами антропологического содержания. Базовую роль в системе объектно-субъектных отношений – в концепции авторов – играет субъект, а не объект. Соответственно, меняется общая структура социально-культурных отношений, ядром которых становится экономика. С другой стороны, принципиально изменяется энергетический потенциал экономического роста. Его важнейшей составляющей становится социальный тонус.

---

© Бауэр В.П., 2012 г.

<sup>1</sup> *Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н.* Новые грани ментальности: Синергетический подход. М. ЛЕНАНД, 2011. 192 с. Ссылки на страницы издания приводятся в тексте статьи в скобках.

В постиндустриальной экономике, как в науке (Колесникова, 2008), так и на практике (Ойзерман, 2009), определяющую роль начинают играть неэкономические факторы (информация, человек, психология). Человек с его индивидуальными целями и предпочтениями появился в моделях поведенческой и неинституциональной экономики. Более того, проблема ментальности становится в последнее время предметом осмысления и неоклассической теорией.

Авторы книги пришли к выводу о необходимости расширения предметного поля теории экономической синергетики (Евстигнеева, Евстигнеев, 2010) введением в нее категории «ментальность»<sup>2</sup>, выступающей, как мы это понимаем, в качестве императива<sup>3</sup> данной теории, формируемого из пяти носителей ментальности: «Человек – Общество – Социум – Бытие – Бог». Эти носители ментальности мы будем далее рассматривать как модальности<sup>4</sup>.

Метод модальностей был предложен Д.Б. Зильберманом как инструмент исследования в философии (Гурко, 2007). Это позволило ему продлить анализ философии исихазма (Хоружий, 1998) в область антропологического исследования жизни современного общества (Федосеев, 2010). В настоящее время данное направление разрабатывается школой С.С. Хоружего (Фонарь Диогена, 2010), а его положения используются авторами рецензируемой книги при построении основ теории экономической синергетики.

---

<sup>2</sup> В общем виде под ментальностью (ментальностью) понимается исторически сложившаяся система образов чувств, мыслей и поведения этноса.

<sup>3</sup> Императив (лат. imperativus – повелительный, от лат. impero повелеваю – филос.) общее нравственное предписание.

<sup>4</sup> Модальность (от лат. modus – мера, способ – филос.) способ существования какого-либо объекта или протекания какого-либо явления или события (онтологическая модальность) или способ понимания суждения об объекте, явлении или событии (гносеологическая модальность).

Смысл категории ментальности до сих пор остается достаточно загадочным, невзирая на всё более широкое употребление самого термина. Его употребляют и для обозначения способности чувствования, и для необъяснимых феноменов дальней памяти, и для описания эффектов группового поведения, в том числе в масштабе целого этноса. Впервые к систематическому изучению категории «ментальность» обратились представители школы «Анналов» (Гуревич, 1993). Результаты их исследований свидетельствуют, что из-за своей смысловой «пластичности» данная категория оказалась весьма продуктивным инструментарием изучения истории, политики, социологии и культуры (Ревель, 1993). Защищая данную точку зрения, один из видных исследователей ментальности Ле Гофф Ж. отметил: «...Первое, что привлекает в ментальности, это именно ее неопределенность, ...некое историческое «не знаю, что» (Ле Гофф, 1996). Эта неопределенность притягательна еще и тем, что является стимулом к познанию нового и неизвестного (Хромова, 2010, с. 135).

П. Шоню полагает, что категория «ментальность» подчинена социальным, культурным и психологическим приоритетам своей эпохи (Chaunu, 1973). Вместе с тем результаты экспериментальных исследований (Туник, Янченко, 2010) опровергают указанную подчиненность (Strawson, 2010). Авторы книги, используя антропологическую парадигму (Хоружий, 2005; Романов, 2010), правомерно раскрывают морально-ценностные смыслы ментальности через линейную формулу разноплановых модальностей «Человек – Общество – Социум – Бытие – Бог» (с. 57), причем здесь ментальность выступает в качестве всеобщего свойства своих носителей. Участие данных модальностей в межличностных, групповых и массовых коммуникациях позволяет утверждать, что современная ментальность определяется способностью этих модальностей воспринимать и отражать явления окружающего мира с учетом реакции на них других модальностей.

Это дает авторам возможность пойти дальше и за счет введения в научный оборот синергетической схемы экономики (ССЭ) (Евстигнеева, Евстигнеев, 2010б), включающей ментальные отношения своих компонентов, определять иерархические уровни, цепные и обратные связи и реакции модальностей, имеющих нелинейный характер. Поэтому к феномену ментальности становится применима синергетическая теория, описывающая в широком плане частоты, глубины, бифуркации, столкновения и погашения потоков ментальной информации. Использование модальностями данной информации становится целостным и многомерным процессом. Из этого следует вывод, что представленная авторами формула содержит более широкий цивилизационный смысл ментальности, чем тот, который имел в виду П. Шоню. Именно это и позволяет авторам изучать ментальность через особенности модальностей и их отношений с учетом положений теории экономической синергетики, реализуемых в рамках своего ядра – ССЭ. Учитывая это, можно утверждать, что выявленные авторами новые грани ментальности должны позитивно повлиять на развитие современной экономической науки (Бродель, 1986) за счет создания на их основе ((Searle, 1995), см. также: Романова, 1999)) новых институтов общества (Балашова, Юнин, 2009).

При выборе *метода рецензирования* книги выяснилось, что из-за отсутствия в экономических исследованиях категории «ментальность» и синкретичности содержания книги<sup>5</sup>, рецензировать ее известными приемами весьма затруднительно. Поэтому при рецензировании мы использовали бинарную систему оппозиции: «модальность – способы трактовки суждений о ней». В этих рамках Человек анализируется как модальность антропологического дискурса, Общество – как модальность антропологического форсайта,

<sup>5</sup> Наряду с антропологией и экономикой в книге присутствуют философия, социология, психология, религия.

Социум – как системы взаимодействия модальностей, Бытие – как модальность экзистенциалов рынка, а Бог – как модальность трансценденций и трансценденций.

Почему выбран такой подход к рецензированию книги? Во-первых, наиболее важные формальные свойства новой теории обнаруживаются, как справедливо отмечает американский философ науки П. Фейерабенд (Фейерабенд, 2007), благодаря контрасту, а не прямому анализу, поэтому исследователь, желающий глубоко изучить новые концепции, должен вводить другие концепции (у нас – императив и модальность). Во-вторых, в методе рецензирования мы следовали тому же подходу, который применили авторы книги для изучения новых граней ментальности, назвав его синергетическим. С позиции школы «Анналов» данный подход является герменевтическим. Авторы книги, используя факты и факторы функционирования современной экономики как тексты (нарративы), путем герменевтического анализа выявили взаимосвязь (синергию) императива ментальности современной цивилизации в структуре индивидуального, общественного, социального, бытийного и божественного. Мы же, используя содержимое книги, осуществили герменевтический анализ особенностей указанных выше модальностей как компонентов формулы антропологической системы. Наш метод рецензирования позволил выявить особенности содержания книги и показать, что через ментальность как императив и логический центр развертывания темы книги авторам удалось придать экономической синергетике «человеческий» облик. Это сблизило ее с другими антропоцентрическими экономическими теориями – праксеологией<sup>6</sup>, поведенческой экономикой (Канеман, Словик и др., 2005), психогеномикой (Ольсевич, 2009) и психоэкономикой (Конюхов, Архипова и др., 2011). При этом данные теории, имея в основании теорию объективной психологии

<sup>6</sup> Праксеология (от греч. praxis – действие, logos – наука) дословно – наука о практике, осмысление практики (см.: (Мизес, 2005)).

(Бехтерев, 1991, 1994), не могут считаться «абсолютными». В отличие от них теория экономической синергетики, расширенная за счет ментальности как экономической категории и призыва к нравственному совершенствованию экономических отношений на основе идеи Божественного начала, «вписывается» в рамки «абсолютной» космопланетарной антропоэкономии (Казначеев, Спиринов, 1991) и антропоэкологии (Казначеев, Трофимов, 2004).

*Научный ландшафт рецензируемой книги* формируют введение, заключение, библиография и два раздела. Первый раздел «Ментальность как поиск новой коллективности» включает пять глав: «Духовные потребности человека. Теологический аспект» (с. 12–19); «Индивидуальное и общественное сознание: потолок линейности» (с. 20–26); «Ментальность и структура субъектов массового сознания» (с. 27–33); «Статусы индивида и структура общественного сознания» (с. 33–39) и «Становление либеральной ментальности. Глобализация и ментальность» (с. 40–51). Второй раздел «Ментальность как единство способа производства и способа жизни» содержит двенадцать глав: «Человек – общество – социум» (с. 52–65); «Система «капитал-доход» как базис ментальности» (с. 66–74); «Философское введение в антропологическую формулу» (с. 75–81); «Сводима ли ментальность к рационализации и демократизации?» (с. 82–97); «Причинность как способ существования Бытия в линейном мире» (с. 98–104); «Мировоззренческие логики» (с. 105–110); «Общественное сознание как категория ментальности» (с. 111–116); «Национальный характер и историко-культурный тип личности» (с. 117–132); «Две ветви христианства и ментальность» (с. 133–148); «Структурно-воспроизводственный аспект антропологической системы» (с. 149–158); «Свобода индивида и общества» (с. 159–171) и «Что является самым актуальным в проблеме ментальности?» (с. 172–178).

*Анализ Человека как модальности антропологического дискурса* (Смирнов, 2010). Человек

выступает в экономике в качестве модальности как собственная возможность: он есть не только то, что он есть, но и то, чем он мог бы быть. Исходя из этих позиций, авторы рассматривают свою книгу как введение в философию человека, призванного следовать императиву ментальности в условиях формирования антропологического дискурса отношений экономической синергетики (с. 5). Они объясняют свою точку зрения тем, что ментальность принципиально расширяет объект экономической теории. В ней рынком становится поле ментальных интенций Человека-модальности как системного социально-экономического субъекта, а ССЭ становится пространством, принадлежащим развивающемуся социуму (с. 13, 37). За счет этого ментальность становится регулятором экономического кругооборота ресурсов жизнедеятельности Человека (с. 39).

Данный кругооборот авторы рассматривают как специфическую область рынка, включенную в рыночную макросистему на правах системного «шума», требующего введения в экономику духовных аспектов жизни Человека (с. 46). Авторы подчеркивают, что «...духовность имеет мощную социальную составляющую... Социальный характер духовной сферы означает, что ментальность человека содержит переплетение множества факторов. Это предполагает ситуационный характер познания в пространстве массового общественного сознания... это система, в которой три статусных института человека действуют как полюса притяжения «своих» факторов массового общественного сознания: государство, церковь, национальное сообщество. С полюса государства ментальность выступает как проблема готовности общества к становлению новой рыночной системы. С полюса церкви ментальность видится как восприятие массовым сознанием единства науки и нравственности. С полюса национального сообщества ментальность выявляется как ответственность человека и общества за жизнь в единстве прошлого, настоящего и будущего цивилизации» (с. 50, 51). Следует под-

черкнуть следование авторов положениям традиционной философии, выделяющей три уровня духовности: личностный, социальный и трансцендентный (Михеева, 1997).

Особое внимание авторы книги уделяют политизации отношений в мире, которые они раскрывают в контексте взаимосвязи свободы индивида и общества. Авторы считают, что «...политизация – это политический и экономический тупик, грозящий развалом стран и союзов, самой цивилизации. Последняя опасность недооценивается, но она вполне реальна», так как «неизбежно понижает уровень индивидуальной свободы даже в традиционно демократических странах, формализуя и выхолащивая самую возможность публично-го контроля над государством» (с. 159).

Выход из этого жестокого мира авторы видят в следовании положениям теории экономической синергетики, предполагающей активную поддержку населения. Единство причинности и свободы подтверждается объективной закономерностью существования больших Кондратьевских циклов конъюнктуры как факторов экономического роста (Кондратьев, 2002, с. 351, 358). Включение в структуру большого (двойного) Кондратьевского цикла социальных и антропологических факторов делает экономическую синергетику новым типом развития общества, в котором ментальность становится социально-экономической категорией со своим императивом – свободой сознания (Бауэр, 2011а).

Авторы утверждают, что «...ментальность объединяет все компоненты (модальности – В.Б.) антропологической системы, превращая их в механизм свободы, и определяет исторически конкретную и потому системную меру свободы (как в целом антропологической, так и специфической – экономической, социальной, политической), присущей данному обществу. Тем самым ментальность – это не просто абстрактное, достаточно неопределенное или даже полностью субъективное выражение свободы. Это – свобода, вписанная в развернутую структуру ССЭ. При этом ментальность исполняет энергетическую



функцию, обуславливая характер и степень социального тонуса. Ментальность можно считать генератором социальной энергии, не сконцентрированным в какой-то одной точке (в каком-то одном звене), а распределенным, как бы «молекулярным», связанным со своим индивидуальным носителем и его сознанием» (с. 162).

Свобода, обретенная в структуре ССЭ, – это не та свобода, которая заменяет демократию рынка и государства в рамках примата рациональности. «Это – дополнительная свобода, основанная не на рациональном правовом сознании, а на самосознании и чувстве ответственности и благородства. Экономическая синергетика предполагает такого рода преобразования, так как она требует участия общественного сознания не только как аналитического аппарата социальной коррекции экономики и политики, но и как механизма становления Нового, которого еще не было, не существовало» (с. 165). В результате авторы предвидят переход сознания Человека от одномерной рациональности к многомерной, требующей осознания действительности на уровне Откровения. Они обращаются к макрокосмосу, связывающему Бога, Бытие и Человека в двух параллельных формах существования – причинности и свободы – и считают, что научным языком обретения этой связи может стать только язык экономической синергетики.

*Анализ Общества как модальности антропологического форсайта.* Известно, что Общество не может быть описано лишь одним предикатом действительного, так как каждый Человек, входящий в его систему, непредсказуем из-за важности для его жизни предиката возможного. Модальность – это когда одновременно что-то реально и нереально, существует и не существует. Поэтому в Обществе особую важность приобретает возможность предвидения Человеком своего будущего (форсайт (Гапоненко, 2008)) и наиболее эффективно, как это определяют ряд ведущих методологов, в формате антропологического (Хоружий, 2005)

форсайта (Смирнов, 2011). В осуществлении этого Общество противопоставляет Социуму целостность как свою модальность в форме взаимодействия разных структур и институтов, связь между которыми рациональна (с. 6).

Однако духовное единство (в православной терминологии – соборность) Общества предполагает существование механизмов социального консенсуса, который означает формирование механизмов внутренней рыночной конвергенции государства и крупного финансового капитала. Это соответствует объективному единству экономики и Общества на базе фрактального подобия экономических функций всех субъектов рынка (линейная модель). Соборность отвечает иной структуре приоритетов материальных, социальных, духовных потребностей, как личности, так и Общества (нелинейная модель). Синергетика в силу формирования ССЭ исходит из приоритета духовных потребностей личности и Общества, определяя этим приоритетность стратегического рынка перед текущим рынком (с. 19). Авторы считают, что наиболее эффективно социальный консенсус проявляется в социализации индивидов, связанной с поиском совпадения в массовом сознании (менталитете) целевых установок развития Общества, государства и элиты (с. 42).

Общество формируется как система социально-экономических субъектов. Систему связывает не социальная «любовь», а объектно-субъектные отношения, законом которых является рационализация. Причем приоритет принадлежит объекту, а не субъекту (с. 53). Однако связующим звеном Общества и Социума является ментальность. Эпоха постмодерна поднимает проблему единого потока исследования самых разных аспектов ментальности как отношения Человека к Обществу и Социуму, перенося центр тяжести в системе «индивид – общество – социум» на проблему индивида. Это, по мнению авторов, и позволяет именовать указанную систему антропологической (с. 89).

Возможность предвидения Человеком будущего авторы связывают с тем, что мен-



тальность, как в классическом, так и в синергетическом типах модальности, сопряжена с течением времени как длительности по схеме «прошлое – настоящее – будущее» (с. 121). В классическом типе модальности ментальность развивается на основе институционализации индивидуального мышления в сумме его компонентов: коллективное бессознательное, иррациональное и внутреннее мышление, мышление рациональное и творческое духовное мышление. Благодаря этому по мере повышения зрелости массового общественного сознания создаются предпосылки перехода к экономической синергетике, в рамках которой данное сознание уже базируется на наложении друг на друга двух механизмов: механизма формирования сознания и механизма реального социально-экономического взаимодействия (коммуникативной практики), что соответствует синергетическому типу целостности.

*Анализ Социума как системы взаимодействия модальностей.* Социум (социальная система) – это сложная, упорядоченная, самоорганизующаяся целостность множества общественных отношений, носителями которых является Человек и те социальные группы, в которые он включен. Особенностью Социума является то, что самоорганизация дополняется в нем организацией, поскольку там действуют индивиды, одаренные сознанием, ставящие перед собой свои цели (Сёрль, 2002). Анализируя последствия возрастающей урбанизации, И. Пригожин и Г. Николис первыми пришли к выводу о возможности применения к эволюции Социума положений синергетики (Николис, Пригожин, 1979).

По мнению авторов книги, становление Социума выражается в становлении антропологической формулы «Человек – Общество – Социум – Бытие – Бог» как особого взаимодействия ее модальностей. Поэтому одной из главных новаций является развитие представлений об экономических закономерностях субъектно-объектных отношений модальностей в Социуме с приматом субъ-

ектных отношений. Введение ментальности в экономическую синергетику позволяет авторам книги раскрыть содержание взаимодействия субъектов Социума, исследуемых в экономике в качестве самостоятельных экономических сущностей, которые противостоят нарастающему процессу объективизации социальных отношений, а вычленение Социума в отдельную целостность становится условием решения проблем эволюционного перехода к экономической синергетике (с. 7). В расширенной трактовке под Социумом авторы понимают множество индивидов, связанных друг с другом не социально-экономической системой, а условиями индивидуального существования и механизмами их устойчивого воспроизводства. Авторы подчеркивают, что в этом главную роль играют традиции, национальный характер, мироощущение, природа, территория, которую занимает данный Социум, религиозное самосознание его членов, а также характер цивилизации, к которой принадлежит Социум. Связь между членами Социума нерациональна, не объективирована, она основывается на любви (или соборности), когда единство множества индивидов строится на эмоциональном влечении к взаимопониманию, на чувстве родства, преемственности принципов нравственности и готовности защищать свой Социум, не считаясь с жертвами (с. 52). Авторы отмечают, что в соответствии с выдвинутыми ими признаками Запад не знает понятия Социума как особой категории (с. 53). Они считают, что в современном устройстве капиталистических стран проблема Социума политизируется, поэтому дилемма «Общество-Социум» подменяется дилеммой «Человек – государство».

В нелинейном мире экономической синергетики Социум перестает быть фрагментарным. Как целостность он становится более сложной системой, в которую будет вписано Общество (с. 57). Анализируя исторический путь формирования Социума, авторы книги формулируют тезис о том, что факт осознания людьми своего единства в Социуме делает его бессмертным. Это является необходимым

условием выполнения Социумом онтологической функции как активной социальной формы Бытия (с. 102). Наиболее полно это проявляется в экономической синергетике, открывающей дополнительные источники социальной энергии, которая вырабатывается процессом социально-экономического взаимодействия. Обществу принадлежат источники экономической и политической сфер. В Социуме источники «питаются» взаимодействием Социума, Бытия и Бога. Индивид наделен своим собственным источником. Вместе с тем Человек как субъект сложной антропологической системы обладает волшебным свойством соединения (синергии) всех четырех типов энергий, что делает для него и возможным, и необходимым подключение к любой сфере жизнедеятельности Общества, если речь идет об экономической синергетике. Экономическая синергетика отличается от всех других моделей общества более высоким потенциалом социальной энергии, так как включает все четыре источника, соединяя тем самым Общество и Социум, с одной стороны, и католическую и православную части христианской цивилизации – с другой (с. 128).

*Анализ Бытия как модальности экзистенциалов рынка.* Бытие по своей природе модально, т.е. обусловлено обстоятельствами, поскольку включает в себя не только предикат «быть», но и предикат «мочь», по которому должно рассматриваться Бытие. Этот предикат является общим элементом основополагающих модальностей: возможное, невозможное, случайное, необходимое, реальное, нереальное. Однако Бытие не тождественно ни одной из существующих модальностей, так как оно объемлет всё существующее и обладающее при этом собственной сущностью, в какой бы модальности существование не происходило. Отсюда следует, что Бытие Человека имеет модальный характер, Бытие условно, оно не просто «есть», оно вариативно, а вариативность Бытию задает какой-то из видов модальности. С учетом данных особенностей Бытия авторы книги определяют его как систему «капитал-

доход», трактуемую в понятиях экономической синергетики. Считая базисом системы ментальность, авторы предлагают сделать ментальность также основой стратегической устойчивости Общества и его членов (с. 66). При этом они выделяют плюсы и минусы адекватной рынку ментальности, влияющие на его эволюцию при переходе от денежного к финансовому рынку будущего. Эта эволюция сопровождается экстремальными состояниями экзистенциалов субъектов рынка, приводящих к их жизнеспособным потрясениям. Так, по мнению авторов, абсолютный приоритет капитала в условиях социализма привел к утяжелению экономики, перепроизводству в первом подразделении, инфляции, дефициту и разрушению тоталитарного общества (с. 68). Стремление в условиях капитализма к доходу как регулируемому критерию текущего рынка тянет за собой шлейф не менее разрушительных последствий для человека. Кроме того, в современных условиях обозначился крен в сторону политизации как национальной, так и глобальной экономики. Это означает, что современное общество не приемлет политической формы своей целостности в виде системы «рынок плюс государство вне рынка», поэтому люди ищут защиты от рынка у государства.

В книге подчеркивается, что открытые глобальные рынки требуют формирования синергетического иерархического рынка с воспроизводственной моделью большого Кондратьевского цикла (Бауэр, 2011б). Модель рассматривает государство в качестве одного из инвесторов стратегического рынка крупных программных инвестиций и субъекта внутренней конвергенции (взаимной адаптации) государства и финансового капитала (с. 69). Но здесь авторы фиксируют парадокс, трудно разрешимый в существующих реалиях. Он заключается в том, что в целях своего развития субъекты российского общества должны перейти к новой ментальности, для формирования которой им необходимо, с одной стороны, полностью заняться проблемой капитала и дохода как логическим кор-

нем построения концепции ментальности (по мнению авторов, ментальность вырастает из экономики). С другой стороны, на российский рынок обрушилась лавина проблем, для решения которых нужны люди, общество, социум с адекватной для решения исторической задачи ментальностью. Снять этот парадокс можно только через усложнение системы отношений в обществе.

Авторы не доводят до логического конца исследование роли экзистенциалов Бытия в экономической синергетике как контр-тезы классической философии в целях обоснования путей преодоления онтологической недостаточности Человека (Захарова, 2001). Они считают, что в отличие от материализма и атеизма, экзистенциальные теории оказываются «повернутыми», во-первых, в сторону абсолютного субъективизма, во-вторых, недостаточно обоснованы с точки зрения исторической логики и, в-третьих, малопродуктивны для ментальности, используемой в качестве гуманитарной основы «колонизации» будущего (с. 81).

Здесь появляется повод для вступления в полемику с авторами. Мы считаем, что по мере усложнения отношений «капитал-доход» перед предпринимателями как экзистенциалами рынка возникает масса проблем. В большинстве случаев они окажутся в условиях тотальной неопределенности и даже «разрывов» состояний рынка (Бауэр, 2009). Подвести их к такой ситуации могут все увеличивающиеся потери в бизнесе, неудачные сделки, давление со стороны конкурентов, эмоциональное и психическое напряжение. Им придется по-новому осознавать истинный смысл своего бытия, менять свое поведение. При этом, «... когда человек принимает решение, он становится ответственным не только за свою индивидуальность, но потенциально и за всех людей» (Сартр, 1989). Он начинает действовать в условиях риска, поэтому у него появляется чувство тревоги за себя и свое окружение. В целях выживания ему необходимо развивать в себе интуицию, чувство социальной ответственности, которые помогают найти верные

решения, выгодные и полезные, как для себя и рынка, так и общества.

В противном случае цель получения дохода любой ценой бывает связана с коррупцией, аморальностью, преступностью. Девиантное поведение ведет к тревоге, враждебности, неврозам, психологическим и правовым конфликтам, асоциальным поступкам. В случае поражения человек самоустранивается, выпадает из общества, осуществляет бегство от действительности, потенциал его менталитета становится пренебрежительно малым.

Из приведенных выше экзистенциальных состояний субъектов рынка следует, что для эффективного исключения негативного влияния рыночной среды на их ментальность необходимо и дальше развивать методологию ментальных исследований, предлагаемую авторами рецензируемой книги.

*Анализ категории «Бог» как модальности трансценденций и трансценденций<sup>7</sup>*. Впервые богословская тема затрагивается авторами при полемике с С.С. Хоружим по поводу родственности современной синергетической парадигмы древней богословской парадигме объединения (синергии) разных источников и форм Божественных энергий (с. 15). Здесь авторы отстаивают расширенную позицию понимания сознания современного человека, обремененного не только религиозным мировоззрением, но и своеобразием ментальности, диктуемым необходимостью существования в условиях синергетической экономики, способной к эволюции на принципах самоорганизации. При этом массовому субъекту экономики в целях выживания необходимо уметь отрываться от текущей экономической и политической ситуации, опираясь на приоритет духовных потребностей (с. 19). Данный процесс связывается с переходом от линейного к нелинейному миру, требующим умения субъекта

<sup>7</sup> Благодаря усилиям адептов трансцендентального знания по прошествии веков может приобрести характер мировой религии, формирующей ментальность своей эпохи (см.: (Бадью, 1999)).

мыслить иррационально, использовать практику трансцендентного (Купарашвили, 2002) оперирования символами, знаками и шифрами (с. 21, 22). Потребность в синергетике объясняется необходимостью, во-первых, умения манипулировать «каркасными» структурами в противовес традиционным – линейным, плоским и, во-вторых, цивилизационного перехода на воспроизводственную модель, вписанную в большой Кондрагьевский цикл.

Далее авторы обсуждают точку зрения М.М. Бахтина на проблему внешних источников энергии человека, которые, в отличие от точки зрения С.С. Хоружего, находятся не в Инобытии и Внеположном, а в познании Другого, что предполагает диалог, коллективность и целостность социума (с. 43). Если в синергической антропологии С.С. Хоружего это предполагает индивидуальное самовоспитание личности, направленное на повышение его духовного уровня путем «размыкания» к Инобытию (Хоружий), то у М.М. Бахтина это заключается в массовом взаимодействии, ведущем к согласованию материальных и духовных потребностей Человека и общества, включая его религиозное самосознание (с. 45).

В результате авторами делается вывод о необходимости поиска третьего пути в достижении социальной гармонии. Его они видят в императиве налаживания диалога человека с Богом, а не только своего Я с Другим. В современном мире, в котором существует хаос в ментальности, это дает человеку нравственность как опору. Поэтому нравственность как поиск Истины = Правды и определяет искания духовной сферы (с. 47). Следствием этого является актуальность исследования общих цивилизационных предпосылок эволюции современного общества, заложенных в христианстве (с. 49), причем православие не следует рассматривать как препятствие рыночным преобразованиям экономики в России, а только как элемент аттрактора массового общественного сознания в единстве государства, церкви и национального сообщества (с. 51).

Авторы уделяют большое внимание сравнительному анализу кантианства как

носителя Божественного императива нравственности и судьбе нравственности в таких социальных доктринах, как демократия, социализм, коммунизм. При анализе последних они подчеркивают искажение, подчиненность нравственной идеи существования Человека требованиям государства, общества или тоталитарных личностей, формирующих альтернативы трансцендентальному идеализму Нового времени. По мнению авторов в этих обществах с повестки дня де-факто было снято обсуждение понятия свободы личности, без чего немислимо развитие современной (синергетической) экономики (с. 63). Ее движущими силами являются «пульсации» «Бог – Бытие – Человек», где Человек является одухотворенной материей, нуждающейся в силу своей духовности в Боге и из-за этого устремленной к нему в своем нравственном совершенствовании. Поэтому развитие ментальности и следует указанной выше антропологической формуле, в которой связь Человека с Богом выстраивается только через Общество, Социум и Бытие (с. 95).

Далее авторы обосновывают, что формула «Человек – Общество – Социум – Бытие – Бог» есть фундаментальная первичная система, в которой формируется исторически конкретная личность, поэтому в своих модальностях формула является весьма устойчивой во времени. Так, Общество не может поглотить Человека, поскольку его автономность защищена религиозным сознанием. Социум не может поглотить Общество, так как Общество сложено из социально-экономических субъектов, природа которых включает объектно-субъектные отношения. Бытие не может поглотить Социум, иначе невозможно было бы существование отношения между Бытием и Социумом как отношения «причина-следствие». Бог не может поглотить Бытие, ибо Божественная воля имеет своим объектом эволюцию Бытия (с. 121).

Данная формула антропологической системы становится формулой системы глобализирующегося общества, в которой ее модальности в качестве ментальных аттракторов



объединяют вокруг экономики как своего центра всю совокупность сфер жизнедеятельности общества в единое целое. При этом массовое сознание опирается на примат статуса духовной личности. Важнейшей структурной составляющей сознания становится самосознание. Его религиозный базис обеспечивает автономию сознания, на основе которого Человек, опираясь на свой молитвенный диалог с Богом, способен противостоять государству, Обществу, Социуму, т.е. быть свободным в своем анализе и критике, не уходя в онтологическое одиночество. Вывод один: чем больше у Человека свободы, тем менее он одинок (с. 184).

В рамках рецензии трудно раскрыть все новации книги. Однако, подводя итоги вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что авторы книги через императивную трактовку категории «ментальность» расширили научный статус теории экономической синергетики и этим доказали правомерность и эффективность ее существования. То есть, они еще раз продемонстрировали свое «синергетическое» мировоззрение путем введения в научный оборот категории «ментальность», которая в их трактовке является категорией экономического монизма, и поэтому рациональность (онтологическая, гносеологическая, этическая, теологическая) (Философская энциклопедия, 1967, с. 469), характеризующая действия субъектов мейнстрима, становится для нее комплементарной. Теперь теория экономической синергетики, выступая в качестве позитивно-эффективного «принудительного» ресурса общественных наук, может правомерно завоевывать свои позиции, пользуясь ментальным инструментарием исследования общества. С его помощью она способна не только обосновать ментальный императив теоретических построений в экономике, но и самообъяснить себя, свою эпоху через историю (Синергетическая философия..., 2009), социологию (Оганян, Бранский, 2009), мирополитику (Кокошин, 2008), экономику (Евстигнеева, Евстигнеев, 2007).

Главное достижение авторов книги состоит в том, что они сумели расширить границы выдвинутых синергетических идей в экономике через новые знания о ментальности путем использования модальностей формулы антропологической системы «Человек – Общество – Социум – Бытие – Бог». Это делает книгу весьма содержательной, заставляет читать ее, не отрываясь, до конца.

### Литература

- Бадью А. Апостол Павел. Обоснование универсализма. М.: Московский философский фонд; СПб.: Университетская книга, 1999.
- Балашова Е.Я., Юнин В.А. Ментальные конструкты как основа институтов // Тенденции развития экономики и менеджмента постиндустриального общества / Матер. Всеросс. научно-практ. конф. Казань: Каз. гос. ун-т, 2009. С. 81-87.
- Бауэр В.П. Концепция экономики разрывов // Труды Международного научного конгресса «Глобалистика – 2009». М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2009.
- Бауэр В.П. К вопросу о философском смысле большого Кондратьевского цикла // Труды VII Межд. Кондратьевской конф. «Контуры экономики будущего». М.: ИЭ РАН, 2011а.
- Бауэр В.П. Экономика большого Кондратьевского цикла (о книге Л.П. Евстигнеевой и Р.Н. Евстигнеева «Экономика как синергетическая система») // Вопросы экономики, 2011б, № 3. С. 148–157.
- Бехтерев В.М. Объективная психология. М.: Наука, 1991.
- Бехтерев В.М. Избранные работы по социальной психологии. М.: Наука, 1994.
- Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. Т. 1. Структуры повседневности: возможное и невозможное. М.: Прогресс, 1986.
- Гапоненко Н.В. Форсайт. Теория. Методология. Опыт: монография. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.



- Гуревич А.Я. Исторический синтез и школа «Анналов». М.: Индрик, 1993.
- Гурко Е. Модальная методология Давида Зильбермана. Мн.: Экономпресс, 2007.
- Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н. Экономический рост: либеральная альтернатива. М.: Наука, 2005.
- Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н. Экономическая синергетика: Сборник. М.: Институт экономики РАН, 2007.
- Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н. Ментальность как экономическая категория (научный доклад). М.: Институт экономики РАН, 2010а.
- Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н. Экономика как синергетическая система. М. ЛЕНАНД, 2010б.
- Захарова Е.В. Онтологическая недостаточность человека: взгляд со стороны религии // Вестн. Нижегород. ун-та им. Н.И. Лобачевского. Сер. «Социальные науки». 2001. № 1 (21). С. 121–127.
- Казначеев В.П., Спирин Е.А. Космопланетарный феномен человека. Новосибирск: Наука, 1991.
- Казначеев В.П., Трофимов А.В. Очерки о природе живого вещества и интеллекта на планете Земля. Проблемы космопланетарной антропоэкологии. Новосибирск: Наука, 2004.
- Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в неопределенности: Правила переубеждения. М.: Генезис, 2005.
- Кокوشي А.А. О системном и ментальном подходах к мирополитическим исследованиям: Краткий очерк. Изд. 2-е, испр. и доп. М.: ЛЕНАНД, 2008.
- Колесникова М.В. Роль неэкономических факторов в экономической теории // Теория и практика институциональных преобразований в России. Вып. 10. М.: ЦЭМИ РАН, 2008. С. 36–58.
- Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. М.: Экономика, 2002.
- Конюхов Н.И., Архипова О.Н., Конюхова Е.Н. Психэкономика. М.: ДеЛи плюс, 2011.
- Купарашивили М.Д. Сумма трансценденталий: Монография. Ч.1. Онтология разума. Ч. 2. Гносеология разума. Омск: Омск. гос. ун-т, 2002
- Ле Гофф Ж. Ментальности: двусмысленная история // История ментальностей и историч. антропология. Зарубежн. исследования в обзорах и рефератах. М.: Рос. гос. гуманитарн. ун-т, 1996. С. 40–42.
- Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории: 2-е испр. изд. Челябинск: Социум, 2005.
- Михеева И.Н. К вопросу о понятии духовности // Философия в духовной жизни общества. СПб.: СПб ГУ, 1997.
- Николис Г., Пригожин И. Самоорганизация в неравновесных системах. М.: Мир, 1979. С. 488–489.
- Оганян К.М., Бранский В.П. Социальная синергетика. Учеб. пособие. СПб.: СПбГИЭУ, 2009.
- Ойзерман Т.И. Экономика и неэкономические факторы // Вестник Российской академии наук. 2009. Т. 79. № 8. С. 701–707.
- Ольсевич Ю.Я. Психологические основы экономического поведения. М.: ИНФРА-М, 2009.
- Ревель Ж. История ментальностей: опыт обзора // Споры о главном. М.: Наука. 1993. С. 51–58.
- Романов А.А. Антропологическая парадигма философии гуманитарных наук: Монография. Вологда: Вологодский гос. пед. ун-т, 2010.
- Романова А. О книге Дж. Р. Сёрля «Конструирование социальной реальности», 1999 // <http://www.amazon.com/exec/obidos/change-style/ASIN/0029280451/002-8519181-4229456>
- Сартр Ж.-П. Экзистенциализм – это гуманизм // Сумерки богов. М.: Политиздат, 1989. С. 319–344.
- Сёрль Дж.Р. Открывая сознание заново. М: Идея-Пресс. 2002.
- Синергетическая философия истории. Кол. монография Петербургской школы социальной синергетики / Под ред. В.П. Бранского, Д.С. Пожарского. СПб.: Северный колледж, 2009.
- Смирнов С.А. Человек после человека. Антропологический форсайт / Антропологика: альманах философский, культурологический, антропологический. Вып. 1. Сыктывкар: Коми пединститут, 2011. С. 37–72.
- Смирнов С.А. Чертов мост. Введение в антропологию перехода. Новосибирск: ОФСЕТ, 2010.
- Туник Е.Е., Янченко М.О. Менталитет. Убеждения. Ценностные ориентации. Тестовая методика. СПб.: НОУ «Экспресс», 2010.
- Федосеев В.А. Ресурс методологии Д.Б. Зильбермана для философии образования. СПб.: Литография, 2010.

- 
- Фейерабенд П.* Против метода. Очерк анархистской теории познания. М.: АСТ; Хранитель, 2007.
- Философская энциклопедия: В 4 т. Т. 4. М.: Наука, 1967.
- Фонарь Диогена. Проект синергийной антропологии в современном гуманитарном контексте / Отв. ред. С.С. Хоружий. М.: Прогресс-Традиция, 2010.
- Хоружий С.С.* К феноменологии аскезы. М.: Изд-во гуманитарной литературы, 1998.
- Хоружий С.С.* Очерки синергийной антропологии. М.: Институт синергийной антропологии; Институт философии, теологии и истории св. Фомы, 2005.
- Хоружий С.С.* Человек: сущее, творящее, размыкающее себя // <http://synergia-isa.ru/lib.htm>
- Хромова Е.Б.* Об историко-антропологическом подходе в изучении проблем менталитета // Вестник ПермГТУ. Сер. «Культура. История. Философия. Право». 2010. № 3 (29).
- Chaumi P.* Un nouveau champs pour l'histoire serielle: le quantitatif au troisième niveau // Melanges en l'honneur de Fernand Braudel. Vol. 2. Toulouse: Privat, 1973. P. 105–125.
- Jaspers K.* Philosophy of Existence. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1972.
- Searle J.R.* The construction of social reality. N.Y.: The Free Press, 1995.
- Strawson G.* Mental Reality. 2-nd ed. A Bradford Book; The MIT Press; Cambridge; Massachusetts. London, England, 2010.

---

К 75-ЛЕТИЮ  
АКАДЕМИКА  
ВАЛЕРИЯ ЛЕОНИДОВИЧА  
МАКАРОВА

23 мая 2012 г. директору ЦЭМИ РАН, заместителю главного редактора нашего журнала, академику Валерию Леонидовичу Макарову исполняется 75 лет. Вместо традиционного краткого жизнеописания юбиляра и поздравлений от редакции и редакционного совета журнала (такие поздравления, разумеется, приносятся!) мы публикуем сегодня диалог двух членов редакционного совета, являющихся близкими коллегами В.Л. Макарова – академика В.М. Полтеровича и чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера, в котором обсуждаются многогранная личность и многообразные творческие достижения юбиляра.

*Г.Б. Клейнер.* Виктор Меерович, я вижу смысл нашей сегодняшней беседы в том, чтобы неформально обменяться мнениями о «феномене Макарова», В.Л. Макаров – человек очень нетривиальный и интересен нам и как ученый, и как организатор науки, и как наш с Вами коллега и руководитель. В нем много ипостасей, граней, уровней, это глубокий, нестандартный по восприятию мира и динамичный человек. Понять и описать все его качества в одиночку сложно. Замысел данной публикации в том, чтобы общими усилиями попытаться хотя бы немного приподнять завесу, раскрыть читателям нашего журнала, в том числе молодым ученым-экономистам, тайну по имени «Валерий Макаров». У каждого из нас свое видение этого феномена. Мне хотелось бы провести неформальную беседу, где можно позволить себе больше, чем в традиционных юбилейных текстах, и попытаться возможно более полно обрисовать образ В.Л. Макарова, каким его видят доброжелательные и близкие коллеги. Ну, а поскольку нас двое, можно надеяться,

что образ этого выдающегося ученого станет если не трехмерным, то, по крайней мере, и не однолинейным.

*В.М. Полтерович.* Есть у В.Л. Макарова одна особенность, которую нельзя не отметить в первые же минуты беседы с ним: за какую бы новую тему ты ни взялся, каждый раз обнаруживаешь, что Макаров там уже присутствует. Он обладает удивительным чувством нового и сказал свое весомое слово в ряде областей экономической науки.

В 1960–1970-е гг. Макаров был одним из тех, кто работал на переднем крае мировой математической экономики. Теория экономической динамики, исследовавшая модели типа Неймана–Гейла, числилась тогда среди наиболее важных направлений, и Макаров стал одним из ее основателей. Свою первую работу по этой теме он опубликовал еще в 1962 г. В.Л. Макарову принадлежит ряд оригинальных результатов об(?+ исследовании?) устойчивости и характеристики оптимальных траекторий экономического роста. Его достижения сопоставимы с результатами таких ведущих западных экономистов-математиков того времени, как Маккензи, Раднер, Моришима, Никайдо. Кроме того, вместе с академиком Л.В. Канторовичем он внес выдающийся вклад в разработку прикладных аспектов этой теории. Их совместная статья «Оптимальные модели перспективного планирования» стала краеугольным камнем отечественного экономико-математического направления.

*Г.Б. Клейнер.* Я полностью согласен с Вашей оценкой данного этапа творчества Валерия Леонидовича. Работы В.Л. Макарова, несомненно, должны стать в один ряд с самыми известными мировыми достижениями по ряду направлений. Среди них есть и пионерные в полном смысле слова работы, и работы, существенно продвинувшие уже развитые области науки. Но возникает вопрос, на который мы должны попытаться ответить: почему достижения В.Л. Макарова менее известны в мире, чем работы некоторых западных ученых, в которых не содержится столь сильных результатов? Как Вы считаете?

*В.М. Полтерович.* Работы Макарова все же получили достаточно широкую известность. Достаточно сказать, что перевод его книги «Математическая теория экономической динамики и равновесия» (М.: Наука, 1973), написанной совместно с А.М. Рубиновым, вышел в престижном западном издательстве «Шпрингер», а составители знаменитого справочника по экономике New Palgrave предложили Макарову и Рубинову написать статью о моделях Неймана–Гейла.

В целом известность той или иной работы, того или иного экономиста во многом зависит от моды. мода в экономике меняется. Сейчас экономисты в меньшей степени стремятся получать точные и общие результаты. Тем не менее, теоремы о магистралах по сей день остаются в «золотом фонде» экономической теории. Я убежден, что настанет время и к этой тематике придется вернуться.

Нельзя не отметить, что многие наши ученые-экономисты обладали одним изначальным преимуществом: они имели очень хорошее математическое образование. У Макарова его не было, но именно он стал доктором физико-математических наук и лидером в экономико-математических исследованиях. Немало математиков занялись экономическими исследованиями, а вот математик с базовым экономическим образованием – очень большая редкость.

Впоследствии, несмотря на то, что Макаров стал крупным администратором (сначала в Новосибирске, а затем и в Москве), он продолжал генерировать идеи, которые тут же подхватывали другие исследователи и развивали их до подлинной глубины. Так, еще в Новосибирске он начал изучать информационные обмены в рамках модели равновесия, а его ученики В.М. Маракулин и В.А. Васильев до сих пор продолжают заниматься этой темой; их статьи публикуются в авторитетных западных журналах. В 2002 г. Консорциум экономических исследований и образования присудил Маракулину премию Цви Грилихеса за работы, развивающие идеи Макарова.

Другой пример. Макаров в одном из докладов набросал схему модели равновесия на рынке с включением интеллектуальных товаров. Это была только схема, модель еще не была разработана. Но его выступление вдохновило В.И. Данилова и Г.А. Кошеного, и они написали серию работ, посвященных этой теме. Поразительно, как умеет Макаров заметить важные направления и указать на них своим последователям.

*Г.Б. Клейнер.* Невольно рождается такой образ: Валерий Леонидович не только всегда на гребне научной волны, но, как опытный серфингист, он перепрыгивает с одного гребня на другой, предоставляя последователям дальше исследовать эту сферу, и идет к следующей.

*В.М. Полтерович.* В середине 1990-х гг., заходя в кабинет к Макарову, я видел одну и ту же картину: если у него нет посетителей, он сидит и что-то считает на компьютере. Таким образом разрабатывалась, говоря современным языком, вычислимая модель равновесия применительно к экономике России. И сделал ее первый вариант В.Л. Макаров совершенно один!

Теперь это целое научное направление, которое в его в лаборатории продолжают развивать молодые ребята. Из разработок Макарова вырос целый модельный комплекс.

*Г.Б. Клейнер.* Кстати, насколько я знаю, это первый случай публикации «открытой модели»: ею могут пользоваться все посетители сайта, закладывая в модель свои исходные данные и получая расчетные результаты. В свое время это было новаторским решением.

Но я хочу вернуться к образу «волновых гребней». Здесь есть момент огромной для нас важности. Человек с видимой легкостью перелетает, как бы по воздуху, с одной научной вершины на другую и показывает дорогу другим!

Но у этой картины есть и обратная сторона. Между гребнями остаются большие провалы. Если ты сам проходишь весь путь между гребнями, все его неровности и ямы, то ты не можешь взойти на все гребни. Если

же ты идешь по гребням, т.е. по самым современным и перспективным направлениям, то тогда кто-то должен подхватывать это движение и продолжать путь между гребнями, что не всегда столь же модно и современно.

Когда смотришь, как в рамках научной эволюции связаны между собой те или другие гребни, то подчас бывает нелегко обнаружить эту связь. На нескольких последних заседаниях ежегодной Шаталинской школы-семинара В.Л. Макаров и его ученики рассказывали про исследования в области искусственных (моделируемых с помощью компьютера) сообществ. Многим было интересно узнать, каков прошлый путь развития этого направления, как сегодняшней взгляд связан с более ранними исследованиями, в том числе и российскими. Не все осталось понятным. «Гребневая регрессия»!..

*В.М. Полтерович.* Мне кажется, что для Макарова эта связь прозрачна и естественна. У него в ранней юности была работа, посвященная машинам Тьюринга, – области, казалось бы, очень далекой от экономики. И вот теперь продолжение этой темы возникло как обращение к идее «электронного правительства». Это, разумеется, не совсем одно и то же, но по духу, по вкусу, что ли, это – отчасти возвращение, хотя и не буквальное, к этой очень давно интересовавшей его тематике.

Еще одно наблюдение. Для Макарова новое само по себе гораздо важнее, чем принадлежность этого нового к той или иной школе или идеологии. Вдумайтесь: идея, которую он развивает, идея электронного правительства – это, как кажется на первый взгляд, верх централизации! Это гипертрофия в деле управления всем и вся. Однако он выдвигает идею «голосования ногами» в муниципальных юрисдикциях. По его мнению, в каждом регионе должна быть своя конституция, и люди должны иметь возможность выбирать для себя вместе с местом жительства и саму юрисдикцию! Казалось бы, эти две вещи, совершенно несовместимы по стилю, по духу. В одном случае – государство-Левифан, которое контролирует все и вся с помощью

электронного правительства, а в другом – невероятная свобода, когда граждане могут выбирать «основной закон» по своему вкусу.

*Г.Б. Клейнер.* Мне кажется, что электронное правительство – это не та же самая всеохватывающая АСУ, которую предлагал в свое время академик В.М. Глушков. Это модель не управленческая, а информационная, причем модель многостороннего обмена информацией. Не только граждане быстро и легко получают информацию «сверху», но и «верхи» получают информацию о реакциях граждан на свои действия, и сами граждане имеют широкие возможности для обмена информацией между собой. В наши дни, когда благодаря социальным сетям и портативным информационным устройствам чисто информационные действия приводят в движение гигантские массы людей, необходимо вновь вернуться к идее электронного правительства и переосмыслить ее на новом витке развития науки и технологий.

Я еще хочу в данном контексте упомянуть одну из работ Макарова, которая мне очень нравится. Он докладывал ее в Пущино на конференции по эволюционной экономике. Это работа об оптимальном числе уровней управления. Адекватная постановка вопроса, изящное решение. И она в некотором смысле отвечает на вопрос, сколько должно быть уровней. Можно ли действительно оставить всего два уровня: верхний (макро) и нижний (микро)? В работе Макарова ответ отрицательный: промежуточные уровни необходимы. Эта идея, отмечу, дала дополнительный толчок исследованиям в области мезоэкономики, которые вот уже более 10 лет ведутся в Отделении моделирования производственных объектов и комплексов ЦЭМИ РАН. Не случайно в двух книгах на эту тему, которые были подготовлены Отделением и опубликованы в издательстве «Наука» в 2001 г. («Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия») и в 2011 г. («Мезоэкономика развития») авторы благодарят В.Л. Макарова за внимание и поддержку мезоэкономики как научного направления.



*В.М. Полтерович.* Но меня-то как раз поражает в нем сочетание крайностей. Посмотрим, к примеру, на В.Л. Макарова как на администратора. В этой ипостаси тоже проявляется нетривиальность его мышления и обостренное чувство нового. Можно ли было представить себе Макарова во главе Высшей школы государственного администрирования МГУ им. М.В. Ломоносова? Казалось бы, интерес к экономическому равновесию и изучению динамических траекторий экономики трудно совместить с интересом к обучению государственных администраторов, а, между тем, теперь есть шансы, что будущие премьер-министры России будут учениками Макарова!

Недавно ВШГА МГУ отпраздновала свое пятилетие. До премьер-министров дело пока не дошло, а вот до заместителей министров некоторые из учеников Макарова уже выросли; среди них имеются сотрудники Администрации Президента РФ, Аппарата Правительства РФ и многих региональных министерств и администраций.

В.Л. Макаров создал один из наиболее содержательных Интернет-журналов в России – «Искусственные общества». Вышли уже пять томов. В.Л. Макаров получил престижнейшую Демидовскую премию «за выдающийся вклад в построение компьютерных моделей экономики знаний для решения современных проблем России». По его моделям суперкомпьютер «Ломоносов» рассчитывает наши траектории развития аж на пятьдесят лет вперед. Он написал книгу со странным названием «Социальный кластеризм», полную нетривиальных идей. Диапазон интересов Макарова непрерывно расширяется, вот спектр хотя бы его недавних тем – от моделирования денежного обращения до компьютерной имитации террористических деятельности. Бессмысленно, я думаю, пытаться спрогнозировать траекторию его исследований на перспективу – здесь даже и агенто-ориентированная модель самого Макарова не поможет.

*Г.Б. Клейнер.* И все-таки идея «гребневости» творчества В.Л. Макарова мне кажется

очень плодотворной. Вы, Виктор Меерович, привели пример того, как Макаров возвращается к своим более ранним идеям, связав раннюю работу про машину Тьюринга с современными идеями электронного правительства.

Я хотел бы привести свой пример на эту тему.

Когда мы с Валерием Леонидовичем в середине 1990-х гг. вместе с делегацией Мирового банка обследовали наши предприятия на предмет анализа распространения бартера, а потом занялись теоретическим анализом этого явления и написали несколько совместных работ, то выяснилось, что на самом деле теоретическое обоснование появления бартерной экономики на высоком модельном уровне В.Л. Макаров разработал в статье, если не ошибаюсь, еще в 1980 г.! Уже тогда он описал бартерную экономику, условия ее возникновения, последствия и т.д. Это подводит к мысли, что на каждом гребне В.Л. Макаров находился, по меньшей мере, дважды. Первый раз он обычно исследует проблему теоретически, второй – в прикладном плане. Иногда бывало и наоборот. Для руководителя вообще очень важно всегда находиться «на гребне», видеть дальше других и быть на виду у других.

Может быть, это не совсем скромно, но у нас с Вами, Виктор Меерович, откровенная беседа, поэтому я хотел бы воспользоваться этим поводом и прояснить для себя, так сказать «по гамбургскому счету», ту роль, которую сыграл В.Л. Макаров как ученый в моей собственной научной судьбе. Обдумывая это, я пришел к весьма примечательным выводам, которыми хотел бы поделиться. Получается так, что наиболее значимые мои работы являлись либо ответом на конкретные вопросы, которые ставил Валерий Леонидович, либо реакцией на высказанные им идеи. Судите сами.

В 1970-е гг. я, работая еще в отделении экономических исследований ИНЭУМа, изучал работы В.Л. Макарова в области моделирования отраслевой экономики. Под влиянием этих работ была разработана модель функционирования промышленного объединения (см. книгу «Перспективное планирование

производства в объединении (опыт моделирования)» (М.: Экономика, 1978). Идеи Валерия Леонидовича в области разработки моделей и систем автоматизации работы плановых отделов предприятий легли в конце 1980-х гг. в основу создания рабочего проекта системы «ШАРМ экономиста» – широкофункционального автоматизированного рабочего места экономиста-плановика. Замечу, что развившаяся в то время Макаровым идея АРМов очень близка идее электронного правительства в миниатюре. Если представить себе, что все предприятия оснащены этими АРМами – электронными средствами поддержки управленческих решений и информационного обеспечения, то это можно рассматривать как предтечу многоуровневого «электронного правительства» (а в современной трактовке – «открытого правительства»).

В конце 1990-х гг. В.Л. Макаров привлек мое внимание к проблеме бартера в российской экономике. Результатом работы явилась совместная статья «Бартер в России: институциональный этап», опубликованная в «Вопросах экономики» в 1999 г. Идеи эволюционной экономики, развивавшиеся В.Л. Макаровым в начале 2000-х гг., не могли не оказать влияния на всех его коллег. Моя книга «Эволюция институциональных систем» (М.: Наука, 2004), в которой отражены эти идеи применительно к процессу институциональных изменений, появилась в ответ на призыв В.Л. Макарова овладеть концепциями эволюционной экономика – быстрорастущей области экономической теории. Сенсацией 2003 г. стал доклад и последовавшие за ним публикации В.Л. Макарова об экономике знаний. Проекция идей Валерия Леонидовича в этой области на микроуровень стала предметом нашей совместной монографии «Микроэкономика знаний» (М.: Экономика, 2007). Попыткой системного синтеза идей и разработок В.Л. Макарова в сфере отраслевой, внутрифирменной, эволюционной и когнитивной экономики стала моя книга «Стратегия предприятия» (М.: Дело, 2008). Книги, посвященные мезоэкономике – экономике

промежуточного между макро- и микроэкономическим уровня, я уже упоминал.

В последние годы Валерий Леонидович существенно расширил и углубил сферу своих исследований. По сути, она вышла за пределы экономики *per se* и подошла вплотную к направлению, которое Вы, Виктор Меерович, называете «общим социальным анализом». Я имею в виду книгу В.Л. Макарова «Социальный кластеризм. Российский вызов». Она представляет собой глубокий анализ современного общества, его реальной структуры, доминирующих групп и желательных перспективах развития этой структуры.

Кроме того, все эти исследования органично сочетаются с глубокими представлениями В.Л. Макарова о социальной справедливости. Мне кажется, что концепция В.Л. Макарова стоит здесь в одном ряду с трудами Дж. Роулза, А. Сена и других классиков социального анализа. Мне лично особенно радостно отметить публикацию этой работы, поскольку здесь тематика творчества Макарова (в сущности, как и в предшествующие десятилетия) также оказывается созвучной моим собственным исследованиям в области системной парадигмы – нового направления исследований, предложенного Я. Корнаи и интегрирующего на базе новой теории экономических систем достижения неоклассической, институциональной и эволюционной теорий. Если основной предмет исследования «социального кластеризма» – социальные кластеры, то основной предмет системной парадигмы – социальные системы. В обоих случаях цель – исследовать общее и различное в изучаемых образованиях, понять роль каждого из них и предложить структуру организации общества и экономики, позволяющую этим образованиям наилучшим образом реализовать свои функции. В.Л. Макаров показывает целесообразность создания в России «проектной экономики» – экономики, в которой в качестве субъектов должны быть представлены не только предприятия, но и проекты. На базе системной парадигмы удастся обосновать необходимость паритета в развитии как проект-

ного, так и объектного секторов экономики, а также «процессного» и «средового» секторов. Книга Макарова поистине открывает новые горизонты для междисциплинарных исследований в сфере общественных наук.

В целом получается, что едва ли не вся моя жизнь как ученого проходила и проходит под влиянием идей Валерия Леонидовича! Я уверен, что примерно то же могли бы сказать многие и многие, в том числе видные, ученые-экономисты России.

Если ко всему этому добавить, что вот уже почти 25 лет мы с Вами, Виктор Меерович, работаем под непосредственным руководством В.Л. Макарова как директора ЦЭМИ РАН, а также учесть, что свои пожелания в отношении тематики и проблематики научной работы он формулирует крайне деликатно, практически никогда не прибегая к использованию «административного ресурса», то вывод может быть сделан только один: работать под его началом – настоящее научное счастье!

Не приходится после всего сказанного удивляться тому, что разработка идеи измерения уровня счастья граждан страны как конечного критерия ее социально-экономического развития также активно развивается именно в лаборатории В.Л. Макарова. По Макарову, вместо валового внутреннего продукта на душу населения более уместно говорить о валовом внутреннем счастье, приходящемся на каждого жителя страны. В разных странах жители по-разному воспринимают и понимают это счастье, но именно это, в конечном счете, и является главным.

Я считаю, что и национальное планирование, которое сейчас развивается в виде национальных проектов, а в будущем должно приобрести форму планирования стратегического, может быть ориентировано именно на это продвижение в этом направлении: ведь такие национальные проекты, как «здоровье», «жилье» и «образование», – важнейшие составляющие общего «уровня счастья».

*В.М. Полтерович.* Если еще добавить к этому «возможность самореализации», то

получим существенный набор компонент, из которых складывается счастье.

*Г.Б. Клейнер.* Скорее, это дорога к счастью. Но для многих это движение и есть счастье.

Виктор Меерович, мы с Вами явно увлеклись позитивом. А ведь договорились провести неформальную беседу и всестороннее обсуждение. У меня такое предложение: поскольку в данной беседе я не только коллега юбиляра, но и редактор журнала «Экономическая наука современной России», позвольте мне попробовать взять весь «негатив» на себя. В качестве «ложки дегтя» отмечу одну особенность натуры юбиляра и его отношения к людям. В.Л. Макаров – увлекающийся человек. Проявляется, как мне кажется, это свойство, среди прочего, и в том, что если кто-то оказался «на гребне» волны его интересов в научном или административном плане, то он начинает пользоваться особым расположением директора. А если кто оказался «между гребнями» этой волны, то и внимания со стороны директора такому ученому достается меньше, хотя такие люди ведь тоже нужны науке. И здесь очень важно отметить, как относится Макаров к таким членам коллектива, отставшим от поезда современной науки. Ответ, как мне кажется, здесь такой: Макаров не списывает их со счета и тем самым оставляет им шанс. Что это за шанс? На мой взгляд, это шанс на счастье – счастье совместной научной работы с одним из лидеров мировой экономической науки, академиком Валерием Леонидовичем Макаровым.

---

## ЭЛЬМАРУ ИЛЬИЧУ ПОЗАМАНТИРУ – 80 ЛЕТ!

28 декабря 2011 г. исполнилось 80 лет доктору технических наук, профессору Эльмару Ильичу Позамантиру, известному ученому в области экономико-математического моделирования транспорта, действительному члену Международной академии организационных наук, главному научному сотруднику Института системного анализа РАН.

Э.И. Позамантир прошел большой жизненный путь – от инженера станции, диспетчера Кировского отделения Горьковской железной дороги до заведующего сектором в Институте комплексных транспортных проблем (ИКТП) при Госплане СССР и затем заведующего отделом во ВНИИ транспортного строительства (Министерства транспортного строительства СССР).

Удивительно удачный сплав инженерного (МИИТ, факультет эксплуатации железных дорог) и математического образования (МГУ им. М.В. Ломоносова, механико-математический факультет) в сочетании с целеустремленностью и трудолюбием позволили Эльмару Ильичу получить ряд значимых научных результатов.

В сферу его профессиональных интересов входят вопросы оптимизации функционирования и развития транспортных сетей в динамической постановке (прежде всего, магистральных железнодорожных и автомобильных), транспортно-складских комплексов, исследования проблем транспорта в системе отраслей народного хозяйства с использованием динамических и специально модифицируемых моделей межотраслевого баланса, оценки влияния ресурсосбережения, источников финансирования и масштабов инвестиций в инфраструктуру на эффективность отечественной экономики.

С позиций теории и практики рыночных преобразований в стране важными представляются его разработки (в том числе, совместно с институтами ОАО «РЖД») по обоснованию основных направлений структурной и тарифной реформы на федеральном железнодорожном транспорте, формированию методических положений по оценке эффективности инвестиционных и инновационных проектов в области нового железнодорожного строительства. Кроме того, существенные прикладные результаты были получены им в области транспортных инвестиционных проектов (Швеция, Япония) в совместных исследованиях с зарубежными научными организациями.

Много лет Э.И. Позамантир ведет большую педагогическую работу. Еще в 60-е годы, работая в ИКТП, Эльмар Ильич курировал математические классы московской школы №1140, которая долгие годы считалась школой №1 Октябрьской железной дороги, и обеспечивал будущим программистам полноценную производственную практику. В настоящее время Эльмар Ильич является профессором факультета инноваций и высоких технологий МФТИ, читает курсы лекций в Академии народного хозяйства при Правительстве РФ, где среди его слушателей были многие специалисты-транспортники, в том числе, будущие руководители транспортных министерств.

Эльмар Ильич является не только талантливым ученым и исследователем, но и счастливым отцом, дедом и прадедом, сохраняющим неиссякаемый оптимизм и интерес к путешествиям, классической музыке, живописи, литературе.

Редакционная коллегия и редакционный совет журнала «Экономическая наука современной России» сердечно поздравляют Эльмара Ильича со знаменательным юбилеем и от всей души желают доброго здоровья, благополучия, дальнейших творческих успехов и долгих лет жизни!



---

## ВИКТОРУ ДАНИЛОВИЧУ БЕЛКИНУ – 85 ЛЕТ!

Более 60-ти лет из них отдано любимому делу юбиляра – развитию отечественной экономической науки и практики. На всех этапах развития экономики, начиная с 1960-х гг., Виктор Данилович выдвигал и продвигал пионерные и прогрессивные идеи, реализация которых могла бы кардинально повысить эффективность народного хозяйства. В.Д. Белкин не только внес существенный вклад в развитие самых разных областей экономической науки, но всегда чутко реагировал на наиболее острые и животрепещущие проблемы хозяйственной жизни страны.

В.Д. Белкин стоял у истоков формирования и становления нового научного направления – применения математических методов и ЭВМ в управлении народным хозяйством. В период экономической реформы 1960-х гг. В.Д. Белкин активно участвовал в подготовке и проведении экономических преобразований, внедрении экономических методов управления производством в условиях плановой экономики. Когда логика реформ потребовала адекватных методов измерения реальных результатов и затрат, им были разработаны модели планового ценообразования, с помощью которых были рассчитаны индексы перехода к ценам единого уровня (см. его знаменитую монографию «Цены единого уровня и экономические измерения на их основе», 1963). Осознав необходимость продолжения реформ, В.Д. Белкин первым начал развивать идею о том, что Госбанк СССР, осуществлявший в то время практически все безналичные платежно-расчетные операции и обладавший всей полнотой информации о функционировании экономики, является единственной структурой в стране, способной управлять народным хозяйством экономическими, денежными методами. Развернутая аргументация этой

идеи была опубликована в его совместных статьях с В.В. Ивантером в «Правде» (1966. 29 дек.) и в «Новом мире» (1966. № 12).

На рубеже 1970–1980-х гг. большое место в его исследованиях стали занимать проблемы обеспечения материально-финансовой сбалансированности на макроуровне, определения эффективности внешней торговли и инфраструктуры. В.Д. Белкин исследовал влияние сбалансированности на эффективность общественного производства, совместно с рядом ученых разработал метод и модели «доход–товары».

В конце 1980-х гг. им совместно с И.В. Нитом и П.А. Медведевым была разработана концепция и технология трансформации российской экономики на основе параллельной валюты – «обратимого рубля». Такое реформирование экономики, альтернативное шоковой терапии, позволило бы смягчить трудности переходного периода, предотвратить долларизацию народного хозяйства и т.п.

В.Д. Белкин и сегодня полон интеллектуальных сил и творческой энергии, ведет активную научную и общественную жизнь. Его работы (совместно с В.П. Стороженко), посвященные эффективному использованию потенциала бюджета развития в задаче перехода к устойчивому развитию экономики или анализу результатов реформ последних десятилетий, продолжают восхищать глубиной понимания фундаментальных процессов развития экономики и оригинальностью идей.

В свете сказанного неудивительно, что В.Д. Белки стал первым лауреатом премии Международного фонда экономических исследований академика Н.П. Федоренко «За вклад в развитие отечественной экономической науки».

Виктор Данилович – человек разносторонний, увлекающийся. Его перу принадлежат не только многочисленные научные труды, но и блестящие журналистские и публицистические работы, литературно-критические статьи, киносценарии («От зарплаты до зарплаты», «Модернизация по-русски» и др.). Он



---

пишет и выступает с трибуны не только интересно, но и остро.

Виктор Белкин всегда идет на шаг впереди своего времени.

Редакционная коллегия и редакционный совет журнал «Экономическая наука современной России» горячо поздравляют Виктора Даниловича Белкина со славным юбилеем, желают здоровья, творческих успехов, реализации новых замыслов и исполнения всех желаний.