

	Название статьи	Страницы	Цит.
<input type="checkbox"/>	ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ И КАПИТАЛИСТИЧЕСКАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА Корнаи Я.	7-26	6
<input type="checkbox"/>	СОВРЕМЕННАЯ ТЕОРИЯ ДЛИННЫХ ВОЛН В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ Глазьев С.Ю.	27-42	30
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ			
<input type="checkbox"/>	ДЛИТЕЛЬНОСТЬ НАХОЖДЕНИЯ КОМПАНИЙ В СПИСКАХ БИРЖЕВЫХ ИНДЕКСОВ ДООУ-ДЖОНСА (DJIA) И РОССИЙСКОЙ ТОРГОВОЙ СИСТЕМЫ (RTSI) Андрукович П.Ф.	43-65	2
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПРАКТИКА			
<input type="checkbox"/>	НЕЗАДЕЙСТВОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ Белкин В.Д., Стороженко В.П.	66-79	2
<input type="checkbox"/>	ОСНОВЫ КРЕАТИВНОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ Багриновский К.А., Исаева М.К.	79-89	0
<input type="checkbox"/>	ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ МОДЕРНИЗАЦИИ Рюмина Е.В.	90-100	0
<input type="checkbox"/>	НОВАЯ МОДЕЛЬ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ Живица В.И., Иманов Р.А.	100-117	0
<input type="checkbox"/>	ИНФОРМАЦИОННО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ МОНИТОРИНГ ИЗОБРЕТАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ РАН НА ОСНОВЕ ПАТЕНТНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ Архипова М.Ю., Хавансков В.А.	117-129	7
<input type="checkbox"/>	НЕФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ О ВЫПОЛНЕНИИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ Благов Ю.Е., Петрова-Савченко А.А.	130-135	1
В ОТДЕЛЕНИИ ОБЩЕСТВЕННЫХ НАУК И СЕКЦИИ ЭКОНОМИКИ РАН			
<input type="checkbox"/>	ОБЩЕЕ СОБРАНИЕ ОТДЕЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ НАУК РАН 21 МАЯ 2012 Г	136	0
<input type="checkbox"/>	МАКРОПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА Журавлев А.Л., Юревич А.В.	137-140	58
ХРОНИКА НАУЧНОЙ ЖИЗНИ			
<input type="checkbox"/>	ПРОБЛЕМЫ И ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ И МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ Сорокожердьев В.В., Хашева З.М.	141-143	18
<input type="checkbox"/>	ПРОБЛЕМЫ ЦЕЛОСТНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИКОЙ - КАК ИХ ПОНИМАЮТ ВЕДУЩИЕ УЧЕНЫЕ И СПЕЦИАЛИСТЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ АКАДЕМИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ НАУК Лившиц В.Н., Никонова А.А.	144-149	1
<input type="checkbox"/>	СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ - ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ РЕАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ Шинкаренко П.В.	150-166	2
ЮБИЛЕИ			
<input type="checkbox"/>	МОИСЕЙ ГЕНРИХОВИЧ РАППОПОРТ (1912 - 1996)	167-168	0
<input type="checkbox"/>	УЧЕНЫЙ-ИСПОЛИН Некипелов А., Дзарасов С., Цаголов Г.	169-171	0
<input type="checkbox"/>	ОЛЕГУ ВАСИЛЬЕВИЧУ ИНШАКОВУ - 60 ЛЕТ!	172-173	0
<input type="checkbox"/>	РУБЕНУ НИКОЛАЕВИЧУ ЕВСТИГНЕЕВУ - 80 ЛЕТ!	173-174	0

ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ И КАПИТАЛИСТИЧЕСКАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА¹

Я. Корнай

Анализируется проявившаяся в последние годы в экономике Венгрии тенденция к централизации и концентрации власти, сужению сферы автономной деятельности в экономике и переводу различных видов деятельности под государственный контроль. Приведены многочисленные примеры слияния и укрупнения в банковской, финансово-бюджетной, налоговой и т.п. сферах, вплоть до введения единообразия образовательных программ, подавления автономии вузов и укрупнения исследовательских учреждений, свидетельствующие о наличии выявленной тенденции. Сравниваются с позиций нормативного и позитивного подходов характеристики централизации и децентрализации, на основании чего делается вывод об эффективности в долгосрочной перспективе горизонтально скоординированной децентрализации перед централизованной вертикальной интеграцией. Рассмотрены на примере Венгрии различные аспекты взаимоотношений государственного управления и капиталистической рыночной экономикой.

Ключевые слова: централизация, децентрализация, вертикальная координация, горизонтальная координация, нормативный подход, позитивный подход, государственное управление, рыночная экономика.

Недавно мне показали квоты приема, которые экономический факультет получил от министерства на этот учебный год, состав-

© Корнай Я., 2012 г.

¹ Перевод статьи «Централизация и капиталистическая рыночная экономика», опубликованной 28 января 2012 г. в газете Непсабадшаг (Népszabadság – ежедневная газета, центральный орган Венгерской социалистической рабочей партии). (Примеч. пер.)

ленные на основе положений национальной программы норм приема: «Студенты базовой программы обучения – 750, студенты курса магистратуры – 120» и т.д. Я едва мог поверить своим глазам. Точно 120 на курсе магистратуры? Не 119 или 121? Я пообщался с людьми в других университетах, которые подтвердили, что они также получили аналогичные многочисленные подробные квоты от вышестоящих инстанций. Никто из представителей университетских кругов не смог мне убедительно рассказать, как рассчитывались эти цифры. Но они подозревают, что кто-то «свыше» установил агрегированные национальные квоты для каждого крупного направления и уровня образования, которые затем поделили на количество институтов.

Воспоминания 55-летней давности проплывали передо мной. Когда-то давно в 1956 г. я работал над своей диссертацией и регулярно участвовал в беседах с менеджерами предприятий легкой промышленности. Они говорили презрительно о мелочно-дотошных плановых директивах министерства на следующий год, относящихся буквально ко всему: и к тканям, и к ширине, и к тому, сколько квадратных метров шерсти или хлопкового материала им нужно было произвести. «Как же, – восклицали они, – существующие инстанции подходят к этим точным цифрам, и как же тогда быть со всеми неопределенностями производства и продаж?» Основываясь на своих исследованиях, я закончил в 1957 г. диссертацию, которая в итоге была озаглавлена «Сверхцентрализация».

С тех пор прошло более полувека. В течение десятилетий мне и в голову не приходило (даже во сне), что предмет моей первой книги, избыточная централизация, когда-либо актуализируется вновь. Да, так случилось. Предметом настоящей статьи является очень осязаемая на протяжении последних 20 месяцев тенденция к централизации.

Моя статья «Захват фондов», опубликованная в газете Непсабадшаг (Népszabadság) 6 января 2011 г., явилась отражением событий первых восьми месяцев работы правительства

Орбана², и публичных дебатов по поводу них. В ней я попытался объяснить, как произошло радикальное изменение в политической структуре: Венгрия по типу государственного устройства была уже больше не демократией, а автократией. В тесной связи с этим в статье рассматривался ущерб, нанесенный правовой безопасностью и правам человека, и пагубность проводимой экономической политики. Прошло еще 12 месяцев, в течение которых критика режима партии «Фидес»³ породила многочисленные глубокие аналитические исследования и сильные политические заявления. Широкое согласие в оценке ситуации возникло среди аналитиков, приверженных ценностям демократии, прав человека и норм права.

В этой части я не призываю к каким-либо изменениям в акцентах. Я все еще убежден, что основная проблема лежит в замене демократии автократией. То, что я намереваюсь сделать здесь, – это расширить уже существующие выводы путем пересмотра событий последних 20 месяцев под иным углом зрения, а именно: тенденции к централизации.

ПРИМЕРЫ

Я начну не с определений, а с примеров, не упорядоченных в порядке значимости, а представленных по секторам общества и экономики. Примеры сделают ясным, что здесь подразумевается под понятием «тенденция к централизации».

² Виктор Орбан (Viktor Orbán) – премьер-министр Венгерской Республики с 1998 по 2002 г. и с 2010 г. по н.в. лидер партии «Фидес». (Примеч. пер.)

³ «Фидес – Венгерский гражданский союз» (Fidesz) – одна из двух крупнейших политических партий Венгрии. (Примеч. пер.)

Министерства

Правительство, обновленное в 2010 г., имело 12 министерств. Число их при новом правительстве сократилось до восьми.

Национальный банк Венгрии

Новый закон о центральном банке был принят парламентом в ускоренном темпе в конце года. На первый взгляд эта новая часть базового законодательства предписывает лишь формальные изменения, но в современной политической практике это приводит к тому, что стратегическое управление Национальным банком Венгрии переходит к режиму правящей партии «Фидес», воля которого в равной степени превалирует в деятельности правительства, президента республики и через $\frac{2}{3}$ парламентского большинства – в законодательном собрании. Полномочия по принятию решений Совета по монетарной политике увеличиваются. Премьер-министр может рекомендовать назначить еще одного помощника президента Национального банка наряду с уже существующими; его рекомендация будет без колебаний одобрена главой государства. Четыре новых члена уже присоединились к Совету по монетарной политике при правительстве Орбана; теперь могут быть сделаны два дальнейших назначения. Это ставит членов, назначенных режимом партии «Фидес», в положение значительного большинства, которое может стать еще сильнее в органе, где решения принимаются большинством голосов. Пост президента Национального банка потенциально уязвим. Законы о реорганизации, связанные с новой Конституцией страны, предоставляют возможность для слияния Национального банка и Венгерской администрации по финансовому надзору. Вне зависимости от того, будет ли такое слияние полезным, оно предоставит шанс для появления нового объединенного института, в который может быть назначен новый руководитель, и тем самым смещен с должности президент Националь-

ного банка. Никто не знает, будет ли новое законодательство в отношении центрального банка действовать долгое время или нет. В настоящей статье мы не строим догадок. Тем не менее сам факт того, что эти очень важные части законодательства были одобрены, несмотря на протесты внутри страны и за границей, показывает силу тенденции к централизации, иными словами, силу решимости высшего руководства сконцентрировать все полномочия в своих руках.

Контрольные и регулирующие органы

Еще до смены правительства Бюджетный совет имел значительный штат, работающий *параллельно* с министерством финансов. Они делали расчеты, подобные тем, которые выполняла правительственная машина, но независимо от них. Параллелизм прекратился. Бюджетный совет в будущем больше не будет иметь собственного штата аналитиков.

В свое время было четыре омбудсмена, работающих параллельно. При новом режиме будет один. Раньше их речь выражала общественное мнение, теперь эта деятельность должна быть частью государственной машины.

Учрежденный при предыдущем правительстве Инспекторат медицинского страхования выполнял функции, отличные от существующих сегодня у Национальной службы здравоохранения и сотрудников медицинских учреждений и министерства здравоохранения. Инспекторат сейчас упразднен, его функции либо переданы другим учреждениям, либо отменены вовсе.

Вооруженные силы

Таможенно-финансовая служба слилась со Службой по налогообложению и финансовому контролю с целью образования Национальной службы налогообложения и таможни.

Был учрежден Центр противодействия терроризму, который сочетает в себе функ-

ции некоторых доселе разделенных организаций. Бывший руководитель службы охраны премьер-министра Виктора Орбана был назначен на должность его руководителя. Служба охраны общественного порядка Венгрии будет учреждена в курьезной, наполовину контролируемой государством «корпоративной» форме. Все члены органов по соблюдению правовых норм и охране общественного порядка будут обязаны войти в эту службу, которая будет действовать как орган по защите интересов. Эта миссия будет в какой-то степени выдавливать профсоюзы из процесса представительства.

Организации местного самоуправления

Новый закон о местной администрации лишает многие организации местного самоуправления четырех основных групп функций. Позвольте мне подчеркнуть здесь, что в будущем образование, служба здравоохранения и служба аварийной защиты будут в полной мере входить в сферу ответственности центрального правительства.

Многие местные службы государственной администрации были слиты до уровня правительственных учреждений на государственном уровне. Это также применимо к государственным конторам, регистрирующим земельные сделки, пенсионные учреждения, и службе защиты прав потребителей. Возглавляющие их государственные чиновники будут назначаться премьер-министром.

Судебная власть

Суды Венгрии до сей поры были подчинены независимому органу с особой формой самоуправления. Он был заменен на Национальное юридическое бюро, глава которого выбирается парламентом (другими словами, партией, находящейся в это время у власти). Оказывается, что в настоящий момент эту функцию выполняет супруга одного из наи-

более влиятельных людей в «Фидесе». Она лично принимает решения по поводу назначения и продвижения судей. Она определяет, какие дела должны быть рассмотрены и каким судом.

Средства массовой информации

Национальное агентство по средствам массовой информации и телекоммуникациям как наивысший государственный орган по средствам массовой информации в настоящее время является действующим органом, образовавшимся в результате слияния нескольких организаций. Область его деятельности простирается от контроля телевизионного и радиовещательного контента до распределения частот. Наряду с этим существует так называемый медиа-совет, члены которого выбираются исключительно из политических сил в правительстве.

До этого находящиеся в государственной собственности и финансируемые государством каналы радио и телевидения действовали отдельно, как и государственное новостное агентство. Теперь они были слиты в гигантский центр, названный Фондом поддержки услуг средств массовой информации и управления активами. Введением данного органа системе финансирования придается централизованный характер, и, что не менее важно, данное учреждение обладает правом выбирать, нанимать и увольнять персонал.

До слияния государственные каналы радио и телевидения могли выбирать свои собственные новостные источники. Теперь они все обязаны использовать материал, который им передает центральное новостное агентство.

Страхование

Реформа 1990-х гг. привела к появлению пенсионной системы, которая базировалась на трех «китах», а именно: обязательное

государственное страхование, обязательное частное страхование и добровольное частное страхование. В 2010–2011 гг. большая часть активов второго «кита» была конфискована и значительная их часть была израсходована правительством, в то время как его обязательства по отношению к застрахованным в теории переходят к первому «киту» – государственной пенсионной системе.

Коммерческие банки учредили и профинансировали создание своего собственного института страхования, Национального фонда по защите депозитов, для того, чтобы гарантировать вкладчикам выплату по депозитам в периоды кризиса банковского сектора. Путем давления правительство заставило банки передать управление этими активами государственному органу – Правительственному агентству по управлению долгом.

Услуги

Семь отдельных до сей поры компаний в Будапеште, управляющих медицинскими лечебными курортами, уборкой улиц, похоронными процедурами и т.д., слились под патронатом одной холдинговой компании, которая также представляет столицу в советах частных и получастных компаний коммунальных услуг (газ, вода и т.д.).

Торговля табачными продуктами в настоящий момент национализируется. Число розничных торговых точек сократится с 40 000 до 5000.

Уже упоминалось, что госпитали графств перейдут из сферы контроля самоуправляемых администраций графств в сферу контроля центрального правительства. Можно ожидать, что эти изменения в правах собственности совпадут со слияниями и закрытиями, которые уменьшают число институтов и в то же время предоставляют шансы для назначения новых исполнительных директоров.

Уборка нечистот в районах Будапешта, где нет канализационных труб, выполнялась частными операторами с цистернами по сбо-

ру сточных вод. Теперь эта сфера деятельности будет захвачена фирмой, находящейся в муниципальной собственности столицы. Этот переход «подгоняется» финансовым антистимулом: те, кто пользуются частными операторами, будут платить дважды: по полной стоимости частному оператору и еще раз по полной стоимости компании, принадлежащей городу.

Образование, искусство, наука и ее поддержка, развлечения

Как отмечалось ранее, начальная и средняя школы, относившиеся к собственности местного правительства, передаются в ведение центрального правительства. Контроль над гимназиями (академически ориентированные средние школы), находящийся в руках столицы, уже был централизован путем подчинения всех соответствующих структур новой Экономической организации по гимназиям. До этого назначение учителей было правом директора; теперь их должна утверждать вышеуказанная Экономическая организация. До этого каждая гимназия имела контроль над своими собственными средствами. Теперь она не имеет права расходовать более нескольких тысяч форинтов без получения соответствующего разрешения от Экономической организации. К тому времени, когда гимназии адаптируются к этому, произойдет дальнейшая централизация, поскольку гимназии переходят в собственность центрального правительства.

Согласно основному закону о государственном образовании мы спешно движемся к единообразному центральному учебному плану. Независимость учителей в значительной степени прекратится: 90% той программы, которая преподается, будет составлять обязательный учебный план и только 10% – факультативный. До этого школы, находящиеся в ведении местной администрации, имели большую свободу в том, чтобы адаптировать свои учебные планы к местным условиям, теперь они все будут неизбежно однотипными.

Университеты и прежде не имели полной автономии, но теперь и эта квази-автономия сильно урезается. Назначение ректора было двухэтапным процессом, в котором совет университета избирал одного кандидата из нескольких, и он или она затем утверждалась правительством. Ни один ректор не мог быть назначен, если он не был рекомендован советом университета, хотя правительство имело редко используемое право вето на утверждение кандидата. Теперь будет иначе. Ректор будет отбираться и назначаться правительством. Университетские организации будут иметь право только выражать свое мнение, а не накладывать вето, даже если они не согласны. Как и до этого, печать на документ об утверждении будет ставиться президентом республики. Другими словами, важный аспект в процессе выборов перешел из университетских рук в руки центрального правительства.

Проходит волна централизации, которая поглощает сеть исследовательских институтов, входящих в систему Венгерской академии наук. Различные институты по естественным и общественным наукам с хорошей репутацией, работавшие несколько десятилетий отдельно и независимо, сейчас объединяются в группы и подчиняются вновь образованным центрам.

Слияния и централизация происходят в сфере профессионального обучения. Должны появиться интегрированные центры профессионального обучения.

Вплоть до сегодняшнего дня государственное финансирование некоторых видов искусств, научной деятельности и выполнения задач социального обеспечения распределялось через общественные фонды, некоторые из них накопили значительные активы. Они заключали в себе особую форму профессиональной автономии и самоуправления. В зависимости от профиля попечительские советы состояли из представителей искусства или науки либо экспертов, задействованных в системе социального обеспечения, а решения по поводу субсидий принимались в соответствии с их профессиональным опытом. Боль-

шая часть общественных фондов (в общей сложности 24) была упразднена, а их активы и функции по принятию решений переданы государственным правительственным учреждениям.

Институт 1956 г., до этого независимое учреждение, был присоединен к Национальной библиотеке им. Ф. Сечени (National Széchenyi Library). Таким же образом Архивы Лукача (Lukács Archives) утратили свою независимость путем включения в библиотеку Венгерской академии наук.

Государственной оперой Будапешта руководит представитель правительства, назначенный не министром культуры, а лично премьер-министром.

Музей изящных искусств и Венгерская национальная галерея сливаются.

Так же и театр-кабаре «Микроскоп» (Mikroszkóp) сливается с драматическим театром «Талия» (Thália) – театром, в котором обычно игрались серьезные драматические произведения.

Ассамблея Будапешта решила слить концертный зал «Петефи-холл» (Petőfi-hall) с Центром современных искусств «Трафо» (Trafó House of Contemporary Arts).

Будапештская галерея волеется в Будапештский исторический музей.

Государственное финансирование для производства фильмов в настоящее время находится в процессе централизации. Энди Вайна, представитель правительства, требует права финального редактирования фильмов с преимущественным государственным финансированием.

ЧТО ОБЩЕГО В ЭТИХ ПРИМЕРАХ?

Легко можно продолжить приведенный мной список из 33 примеров, которые специально ранжируются от огромных изменений, связанных с ликвидацией второго «кита» пенсионной системы или созданием мощно-

го Национального юридического бюро, ставящее под угрозу независимость судебной системы, или принятием нового закона о Национальном банке, до более «легких» примеров – слияния двух галерей или мест проведения досуга, хотя вторые также приведут к радикальным изменениям для их участников. Расширение спектра примеров до масштабов, позволяющих включить в него некоторые крошечные или даже странные случаи, предназначено для того, чтобы продемонстрировать, как централизация превратилась в своего рода манию по слиянию. Везде, где бы ни видели проблему, панацея состоит в том, чтобы централизовать и объединять организации. Мне бы хотелось сказать о том, как привычная работа бесчисленных организаций в обществе была расстроена под действием ускоряющихся волн трансформаций. В действительности мы имеем внезапную реорганизацию в таком большом количестве мест одновременно, что здесь уместно привести гегелевскую формулу: количественное изменение стало качественным; вместе взятые изменения радикально изменили систему контроля.

В этом деле была применена значительная изобретательность: правовая форма изменений в каждом случае разная. Иногда объединяются целые институты, иногда изменяется процедура назначения руководителей, иногда руководящие органы встраиваются в систему, чтобы усилить централизованный контроль. Иногда изменяются законы. Итак, какая же «модель» вырисовывается из всех 33 случаев?

Все механизмы государства централизуются, но централизация внутри государственного механизма будет сильнее, если (I) начальник имеет меньше уровней подчинения, так что его/ее способность распоряжаться и инспектировать позволяет ему контролировать их более жестко. Централизация будет усиливаться, если (II) сокращаются уровни руководства и субординации. Централизация будет сильнее, если (III) команды, указания становятся более детализованными. Она

усиливается, если (IV) высшее политическое руководство способно назначать своих людей на все важные позиции. В условиях целого общества централизация растет, если (V) до тех пор автономная, осуществляемая вне государственной машины деятельность переводится частично или полностью под государственный контроль. Наконец, она растет, если (VI) государственное инспектирование и вмешательство происходит в отношении тех процессов, которые до тех пор осуществлялись вне такого контроля.

В каждом из приведенных мной примеров можно показать, что имело место по крайней мере одно из изменений от (I) до (VI). В некоторых происходят два или больше изменений. Это само по себе подкрепляет мою убежденность в том, что мы не сталкиваемся здесь со случайным набором изменений. Все перечисленные изменения указывают на ясно осознаваемое *направление*: они усиливают централизацию. Я именую этот сильный, радикальный, четко наблюдаемый и ошеломительно быстрый процесс трансформации *тенденцией к централизации*.

Я ввожу здесь нейтральное понятие, свободное от ценностных суждений, в соответствии с позитивным научным подходом. Нормативный анализ и ценностные суждения последуют далее в настоящей статье. Даже тем, кто одобряет изменения, не стоит отрицать существования такой тенденции к централизации.

Некоторые из новых образований, правовых условий и форм организации можно найти в западных демократиях, но там они не наносят удара по основаниям демократии *как таковым*. Специфика 20-месячной трансформации Венгрии состоит в том, что правительство сделало большое количество одновременных движений в сторону избыточной централизации и разрушения автономных механизмов, и эти очень разнообразные, взаимно усиливающиеся изменения слились в тенденцию.

АРГУМЕНТЫ «ЗА» И «ПРОТИВ»

Официальные инициаторы и непосредственные исполнители этих изменений имеют обыкновение утверждать, что предыдущая форма организации (или механизм) была неэффективной и расточительной и привела к инертному ведению дел. Нельзя отрицать, что такого рода проблемы можно обнаружить практически в каждом случае. Но они продолжают утверждать, что имеется одно универсальное средство от низкой эффективности и медлительности: слияние организаций, устранение дублирований, сокращение избыточных мощностей, одним словом, усиление централизации.

Уже 100 лет длится спор по поводу преимуществ и недостатков централизации и децентрализации. На ум приходят такие имена, как Адам Смит, Маркс, Хайек и Ленин, великие фигуры в математической экономике, лауреаты Нобелевской премии Эрроу и Гурвич. Я наивно полагал, что такие споры, своего рода интеллектуальные «лакомства», могли происходить только в Венгрии на университетских семинарах по истории экономической теории. Ничего подобного. Спор вновь стал реальностью сегодняшнего дня. Для начала позвольте мне, оставаясь в рамках теоретического анализа, беспристрастно противопоставить аргументы «за» и «против», словно это своеобразная дуэль, которую сможет выиграть участник с более убедительными аргументами.

Многообразие человеческой деятельности должно согласовываться различными механизмами. Позвольте мне выделить для рассмотрения два из них.

Один из них – это механизм *вертикальной координации*. Давайте себе представим пирамиду. Наверху находится генеральный директор, который отдает приказы, скажем, 10 директорам, находящимся на более низком уровне. Под ними находится более широкий уровень заместителей директоров. Каждый директор имеет несколько подчиненных ему

заместителей, в то время как каждый заместитель директора подчинен только одному директору, находящемуся на более высокой ступени. По мере того как мы спускаемся ниже в этой пирамиде от заместителей второго к заместителям третьего порядка и т.д., уровни становятся все шире и шире, а число участников – все больше. Наконец мы достигаем основания пирамиды. Здесь находится все множество людей, которые получают приказы от вышестоящих уровней, хотя они, в свою очередь, не управляют никем, кто находится ниже.

Подобное образование именуется в теории понятием «совершенная иерархия». (С каким придыханием поборники централизации должны думать об этом!) Она является совершенной, так как отношения руководства и подчинения однозначны: нет двойных или множественных линий зависимости.

Другая модель – это модель *горизонтальной координации*. Она работает в горизонтальной плоскости: никто с самого начала не подчинен кому-либо. Участники должны договориться между собой.

Первая модель является чистым случаем централизации, вторая – децентрализации.

В первой модели «руки видимы»: приказ директора является предостережением, а если необходимо – угрозой. Во второй, если использовать уместное выражение Адама Смита, на координацию оказывает влияние «невидимая рука».

Образование, подобное первой модели, воплотилось в государстве (хотя и не в таком чистом виде, как описывает модель). Две сферы соответствуют второй модели. Одна – это рынок, где координация обусловлена материальным интересом и осуществляется на основе соглашения между покупателем и продавцом. Вторая горизонтально координированная сфера включает в себя некоммерческие организации, различные свободные партнерства и ассоциации, ячейки «гражданского общества». Здесь в основе мотивации лежит сочетание материальных и нематериальных интересов.

Давайте сопоставим характеристики централизации и децентрализации.

1. *Краткосрочная эффективность*. Децентрализация, очевидно, сопровождается потерями. Существуют параллельные организации, деятельность которых совпадает. Определенная часть мощностей остается неиспользованной. Поэтому слияние некоторых органов под централизованным контролем автоматически дает экономию на административных расходах, какая-то часть персонала может быть сразу же уволена. (Примером могут являться административные издержки децентрализованной системы частного страхования, которые, конечно же, выше, чем аналогичные издержки централизованной государственной системы страхования.)

Этот аргумент всегда звучит триумфально. Однако на положительный эффект не всегда можно рассчитывать, так как меры по централизации обычно проводятся в жизнь поспешно, ускоренным темпом, не принимая во внимание советы экспертов.

Устранение дублирования, сокращение административных расходов и краткосрочный рост эффективности в совокупности являются слабым аргументом, даже несмотря на то, что они дают некоторые результаты. Что касается других аргументов «за» и «против», их следует рассматривать внимательно.

2. *Конкуренция*. Централизация предполагает по возможности повсеместное сокращение конкуренции, в то время как конкуренция имеет большое значение для децентрализации, хотя и сопряжена с большими издержками. Конкурирующие продавцы должны рекламировать и убеждать покупателей приобретать именно у них продукт или услугу. Они должны иметь свободные мощности для удовлетворения спроса покупателя в любое время. Это требует огромных ресурсов, избыточных для централизованной экономики. Но конкуренция генерирует огромную движущую силу. Она стимулирует поставлять на рынок новые продукты, прежде чем это сделают конкуренты:

это является двигателем инновационного процесса, который преобразует нашу жизнь. Все крупные инновации за прошедший век были сделаны децентрализованными, конкурентоспособными экономикками.

Конкуренция нужна и непременно происходит не только в узкой сфере экономической деятельности, но и в образовании, науке и искусстве. Один очень талантливый экономист, выпускник Гарвардского университета, очень хотел преподавать там, но ему было отказано. Тогда он обратился в находящийся неподалеку Массачусетский технологический институт (МТИ), где экономика до этого не преподавалась, и предложил взяться за организацию программы обучения экономике. Ему был предоставлен шанс. (Ему повезло, что он не имел дела с Министерством национальных ресурсов Венгрии, которое точно знает заранее, сколько студентов оно желает видеть, на каком количестве факультетов, в каком количестве университетов.) Звали этого экономиста Пол А. Самуэльсон, который впоследствии стал самым известным в своей стране, первым американским экономистом, удостоенным Нобелевской премии. Сегодня МТИ является одной из наиболее известных экономических школ в мире. С тех пор факультеты экономики двух университетов, находящихся по соседству, конкурируют друг с другом («дублируют»): ведут борьбу за лучших студентов и самые ценные исследовательские результаты, часто стремятся переманить сотрудников друг у друга. Несмотря на конкуренцию, между ними существует сотрудничество, кооперация, например, в форме совместных семинаров.

3. *Адаптация и отбор.* Лица, осуществляющие процесс централизации в Венгрии, считают возможным осуществлять четкое планирование, находясь в четырех стенах государственного учреждения: закладывать в основу системы законодательства и других жестких норм регулирования будущие структуры, освобожденные от частичного дублирования и многочисленных административных расходов. Оценить огромные преимущества децентра-

лизации возможно только наблюдая за развитием общества. Постоянно появляются новые организации, некоторые сливаются, другие распадаются, а третьи еще и ликвидируются. Появляются организации малого, среднего и крупного размеров и успешно работают бок о бок. Некоторые растут, другие приходят в упадок. Все это во многих отношениях напоминает эволюцию и естественный отбор, которые можно обнаружить в мире биологии.

Рождение и впечатляющий рост Google или Apple не являются результатом позиции, принятой некоторым жюри, назначенным для оценки тендеров. Ни одно министерство не решало, должны ли Метрополитен и Музей Гуггенхайма, расположенные в пределах нескольких сотен метров в Нью-Йорке сливаться или оставаться отдельными институтами.

Жизнеспособные продукты, технологии, методы менеджмента, принципы обучения, формы организации и собственно организации выживают сами. Те, кто не способен адаптироваться и улучшаться, рано или поздно исчезнут сами. Какую надменную самоуверенность, какую веру в собственную непогрешимость нужно иметь для того, чтобы подумать, что ведомство или какой-то начальник должны принимать решение по вопросам жизни и смерти! Предписания о проведении решительных, необратимых преобразований появляются не постепенно, в процессе постоянных экспериментов, подобно тому, как происходят эволюционные процессы, но с головокружительной скоростью так, в течение нескольких дней или часов.

4. *Информация.* Одним из условий безупречной работы централизованной координации для принимающих решения лиц является прогноз того, как будут развиваться события. В этом случае можно прийти к безупречному решению, и все, что требуется, – это, чтобы решение было энергично реализовано. На самом деле реальная жизнь полна неопределенностей и неточной информации. Кроме того, неточная информация не обязательно носит случайный характер, могут возникнуть пред-

намеренные искажения в ходе работы. Подчиненным может быть выгодно отрицать, что имеются проблемы (или преувеличивать их, если это в их интересах). Они могут докладывать, что имеются свободные мощности, или, наоборот, жаловаться, что слишком жестко используются мощности, – в зависимости от того, какой вариант удовлетворяет их интересам. Директор не сможет исправить ошибочные решения, так как подчиненные не осмелятся сказать ему, что он ошибся.

Здесь централизация имеет большое преимущество. Те, кто собирает информацию, часто являются теми же, кто применяет ее, и, таким образом, имеется личный интерес в том, чтобы сделать ее точной. (В очень краткой, довольно упрощенной форме это является основным аргументом Фридриха фон Хайека в пользу децентрализации.) Кто действует на основании ошибочной информации, за это расплачивается: они выпадают из этой гонки, оказываются отсеянными. Те, кто остаются, открыты для информации, способны к устранению собственных недостатков.

Суммируя аргументы пунктов 2–4, можно утверждать, что горизонтально скоординированная децентрализация является гораздо более *эффективной в долгосрочной перспективе*, чем централизованная вертикальная интеграция. Если эти аргументы (конечно же, представленные гораздо более подробно в обширной литературе по данному вопросу) рассмотреть объективно, можно увидеть, что справедливость этого утверждения основана на строгой логике. Но есть и более убедительное и краткое практическое доказательство. Социалистическая система в своей классической, сталинистской форме является исторической структурой, которая подошла ближе всего к «совершенной иерархии», к модели абсолютной вертикальной координации. Ленин утверждал, что советскую систему можно было бы рассматривать как одну гигантскую фабрику. В действительности эта система изначально за короткий срок произвела впечатляющие результаты, но в конечном счете она провалилась! По своей долгосрочной эффек-

тивности (с точки зрения инноваций, производительности и постоянного расширения производства) она оказалась гораздо хуже, чем эффективность децентрализованной капиталистической системы.

Эффективность системы важна для увеличения материального благосостояния, но есть и другие ценности, которые также должны быть рассмотрены.

5. *Цена независимости, самоопределения и автономии.* Позвольте мне в качестве примера взять образование и профессиональную подготовку. Для предложения и спроса на труд очень важно находиться в гармонии, быть согласованными, равно как и для новых специалистов, появляющихся в результате процесса профессиональной подготовки, очень важно соответствовать структуре в уровне, типе обучения и т.д., требуемой их рабочими местами. На конференции в Швеции я однажды услышал следующую линию рассуждений. Отец Моцарта, вероятно, сделал для себя определенные выводы на основании того факта, что Зальцбург был полон музыкантов. Наннерль, его старшая дочь, стала профессиональной пианисткой. Возможно, маленький Вольфганг вместо этого должен был бы быть профессиональным ремесленником: был дефицит такого рода кадров.

Какова моральная основа для установления строгих рамок в отношении того, чему должны учиться молодые люди? Что здесь происходит с суверенитетом индивида и семьи? Возможно, что региональные или профессиональные автономные органы совершают массу ошибок. Возможно также, что «суперумное» государственное ведомство может достичь более эффективных результатов. Но существование возможности для города, деревни, профессионального сообщества, отрасли искусства или любого другого сообщества самостоятельно принимать решения *само по себе* является ценностью. Иштван Бибо⁴,

⁴ Иштван Бибо (István Bibó; 1911–1979) – венгерский политический деятель и правозащитник, юрист, политолог; был государственным министром

когда высказывался в поддержку самоуправления, писал о «маленьких кругах свободы».

6. *Патернализм и самопомощь.* Чем больше централизованная государственная координация охватывает общество в целом, тем больше государство берет на себя обязанность заботиться обо всех своих гражданах во всех отношениях. Централизация и патернализм – близнецы-братья, равно как децентрализация и самопомощь. Это аргумент в пользу централизации в глазах тех, кто любит зависеть от государства. Но не каждый любит. Есть те, которые не доверяют заботливому государству, и еще больше тех, кто в свете последних событий не имеет определенного мнения по этому поводу. А что если государство не выполняет своих обещаний? Что если оно окажется отцом, который не смотрит за своими детьми хорошо? Кроме того, многие из нас не любят, когда с нами обращаются, как с детьми. Мы хотим быть ответственными за самих себя. Мы хотим обеспечивать самих себя и свои семьи, хотя это может включать в себя большие издержки. Это выводит на передний план частное страхование, возможность использовать кредит для оплаты расходов на обучение и другие децентрализованные механизмы. В обществе не должно существовать резкого контраста: требование солидарности призывает к тому, чтобы государство играло большую роль в содействии больным и старым, находящимся в невыгодном положении и нуждающимся. Тем не менее ценность самопомощи, ответственности за самого себя – сильный аргумент в пользу необходимости децентрализации и против избыточной степени централизации.

7. *Разнообразие.* Какая огромная экономия была для китайской экономики, когда обязательным для всех стало одеваться в «стиле Мао». И как

в правительстве И. Надя (1956), член-корреспондент Венгерской академии наук. Выступал за демократическую реорганизацию системы административно-территориального (муниципального) управления. (Примеч. ред.)

должно быть подскочили издержки легкой промышленности, когда вновь появилась разноцветная одежда. С тех пор китайцы своими покупками продемонстрировали, что разнообразие является роскошью, за которую они готовы платить дополнительно.

Если рассматривать разнообразие более широко, можно заключить, что оно является одним из преимуществ жизни. Нет необходимости «причесывать под одну гребенку» и собирать под одной крышей несколько исследовательских станций или школ, даже если раздельное их существование обходится дороже. Каждый имеет свою собственную историю, свои собственные традиции и свою собственную коллективную память. В периоды тяжелых времен они были вместе и развивали чувство общности. Эти хладнокровные, технократичные реорганизации разрушают такие сообщества, лишают организации их прошлого и искусственно помещают их в новые, чужеродные условия.

8. *Политический критерий.* До сих пор я рассматривал критерии эффективности и этики. Я оставил политический критерий напоследок. Давайте оставим в стороне пункты 1–7 на некоторое время и предположим, что имеется в действии хорошо смазанный, гладко работающий механизм. Вопрос состоит в том, кто находится на верху этого механизма? Это вопрос, который обычно задается в теоретической литературе и на который отвечают с допущением, что на верху пирамиды находится «великодушный диктатор».

И что произойдет, если этот великодушный диктатор будет часто совершать ошибки? Если его или ее намерения не настолько хороши, и он или она тиранит, благоволит лести, отвергает критику, демонстрирует упрямство и оказывается неспособным к необходимой адаптации?

Это может быть самой худшей проблемой в случае с централизованной моделью. Чем эффективнее она работает, тем больше опасность стать инструментом в руках тирана. С другой стороны, механизмы, основанные на

децентрализации, включают в себя систему сдержек и противовесов против такого всемогущего центра. Чем больше децентрализованных механизмов и чем более интенсивна их активность, тем надежнее они уравновешивают централизованный пик пирамиды. Разве могут политики и ученые мужи, которые стремятся к созданию сильного государства ради более справедливого распределения и перераспределения в пользу тех, кто испытывает крайнюю нужду, думать об этом! Берегитесь: власть над сильным государством может попасть не в те руки!

ВЛАСТЬ И ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ

Оценка аргументов «за» и «против», основанных на восьми упомянутых критериях, принадлежит к области *нормативного* анализа. Мы проверяли в различных контекстах, централизация – это «хорошо» или «плохо». Давайте теперь обратимся к *позитивному* подходу рассмотрения наблюдаемых явлений реальности, их причин и следствий.

Основная цель правительства Виктора Орбана заключалась в том, чтобы насколько возможно сконцентрировать власть, настолько и сохранять ее как можно дольше. Власть является *целью*, и все *средства* подчинены ей. Если мы правильно поняли эту макиавеллевскую связь цели и средств, то это самое важное объяснение причины тенденции усиления централизации. Мотив власти является достаточной причиной, чтобы орбановская пирамида стала максимально всеобъемлющей и эффективной. Истинным мотивом для изменений является обеспечение насколько это возможно следующих условий.

- Сделать так, чтобы командная вертикаль была как можно короче.
- Сделать так, чтобы каждый директор, заместитель директора и заместитель заместителя директора был одним из наших доверенных лиц. В этом состоит существенная

причина для реорганизации всех организаций, ибо она предоставляет шанс назначить своих людей возглавлять новые центры высшего уровня или центры, входящие в подсистемы управления. Нет необходимости оставлять должности, традиционно резервируемые в практике демократий для «политических назначенцев». Чем дальше вниз по пирамиде мы внедряем своих доверенных лиц, тем лучше.

- Основным критерием для назначения является лояльность по отношению к «верхам» пирамиды. Конечно, опыт также полезен, но безоговорочная лояльность и послушание являются первостепенными.

- К какому бы уровню ни принадлежала пара «начальник – подчиненный», зависимость должна быть строгой. Приказам следует подчиняться без вопросов. В действительности подчиненные не должны ждать приказов. Они должны понять, исходя из партийной линии, чего ожидают вышестоящие должностные лица, и сделать это по своей собственной инициативе.

- Боссам не нужно ничего много обсуждать с подчиненными. Как в армии, образце вертикальной координации, суть кроется в нисходящем потоке информации, приказах, а не в идущем снизу потоке предложений и советов, не говоря уже о критике, которая просто недопустима.

- Условием для работы централизованной вертикальной координации является дисциплина. Ее следует вводить административными методами. Непослушные должны быть уволены. Также нет никакого вреда и в «чистке» тех мест, где никто и не думал о неповиновении. (Примерами являются массовые увольнения из государственных СМИ и представительств омбудсменов.) Я даже слышал о случаях, когда режим препятствовал в поиске новых мест работы уволенным чиновникам. Страх увольнения заставляет многих, унижая себя, подавлять свои протесты из-за риска потерять работу.

- Естественно, вертикальная интеграция, дает людям не только наказание и угрозы, но и выгоды. Лояльная служба приносит

высокую заработную плату, бонусы в конце года и особые немонетарные льготы.

Мотив власти не просто применяется «наверху». Спускаясь вниз по пирамиде, новая номенклатура «своих людей» достигает все более и более глубоких уровней. Ее члены – директора, заместители директоров, заместители заместителей директоров – сами достигли власти. Они должны согласовывать свои действия и решения с вышестоящими руководителями, но могут командовать теми, кто находится ниже. И, достигнув этой власти, они держатся за неё. Генеральный директор на верху пирамиды не является одиноким: у него общие интересы с властями высшего, среднего и низшего уровней в сохранении и удержании власти.

Жизнь для новой номенклатуры на верхних уровнях пирамиды Орбана облегчена, поскольку она не должна постоянно философствовать или переосмысливать сложные дилеммы. Она должна выполнять свою часть так, как приказывает и ожидает партия и правительство. Если возникает проблема, то боссы среднего и низкого звена имеют готовое оправдание: «Мы не можем ничего поделать, решение, принятое наверху, было ошибочным». (Как знакома фраза: «Я выполнял приказ!».) Также близка к этому утешительная технократическая идеология (смотри критерий 1 в предыдущей части): «Мы создаем и усиливаем централизацию ради эффективности, а не ради власти».

Вертикальная координация, иерархическая командная система, никогда и нигде не работала удовлетворительно. Это скрипучая машина. Если возникают проблемы, то внутренняя логика механизма призывает к большей централизации. Если происходит отклонение от подробных инструкций, то потом огромное количество их нарушается. «Ручное пилотирование», когда каждый босс сам принимает решение вместо того, чтобы давать общие указания своим подчиненным, не является исключением.

Согласно логике централизованной системы чем масштабнее проблемы, тем больше

административных мер следует применять. Когда-то ситуация уклонения предприятия от его плановой цели была названа «саботажем», и наказанием в Советском Союзе могла быть смерть или безжалостный принудительный труд. Крылатым теперь является выражение «нецелевое использование средств», и в редких случаях, когда это убедительно было доказано в суде, приговор суда, насколько я могу судить, оставался в пределах цивилизованной судебной системы. Но нет гарантий в том, что репрессивные меры здесь прекратятся. Дальнейшие ограничения прав свидетелей или подозреваемых усиливают тревогу на этот счет. Случайные и ошибочные обвинения становятся уже все более привычным делом. Следует опасаться того, что государственные чиновники и представители бизнеса будут окутаны атмосферой угрозы. На что мы должны возлагать надежды, так это на правосознание и профессиональную честность судей. Наказание должно прийти к тем, кто нарушает закон, но только к тем, кто действительно это делает. На судебную систему оказывается давление, и судьи сталкиваются с большим испытанием. Но добросовестные судьи не вынесут фальсифицированные и предвзятые приговоры и решения.

Все, что я сказал здесь о свойствах и внутренней логике централизованной вертикальной координации, окажется знакомым для тех, кто знает социалистическую систему. Проблема в том, что режим партии «Фидес» ошибся в отношении своего периода времени. Сильная централизация могла лучше или хуже действовать и выживать в Советском Союзе в течение 70 лет и в Восточной Европе в течение 40 лет, но только из-за того, что в регионе у власти была радикальная социалистическая система. Частная собственность существовала в ограниченных пределах, рыночный механизм был почти исключен, и социалистический мир отделен от капиталистического. Теперь иная ситуация. Как может режим партии «Фидес» сосуществовать с фактом того, что тенденция централизации усилилась, но нет социалистической системы, которая ее окружает? Как

может государственная командная система совпадать с капиталистической экономикой?

СОСУЩЕСТВОВАНИЕ, КОТОРОЕ ПОДРЫВАЕТ ДОВЕРИЕ

Нет никакого признака того, чтобы режим Орбана готовился к массовой национализации или коллективизации. Такого не заподозрили бы даже самые суровые его критики. Режим признал тот факт, что частная собственность является доминирующей формой в Венгрии. (Даже при таком положении вещей ее значение не подчеркивается в новой Конституции, и признаваемое государством обязательство защищать ее оставлено за рамками Конституции. В действительности выражение «частная собственность» не встречается, возможно, это упущение «по Фрейду».)

Нет ни одной капиталистической страны в мире, в которой централизованное государство и децентрализованный рынок не сосуществуют в той или иной форме. Также последнее не работает бесконтрольно, как якобы того требуют неоллибералы. (В действительности ни один здравомыслящий экономист никогда не описывал ничего подобного.) Государство повсюду демонстрирует некоторый контроль над экономикой, вмешивается в той или иной степени в экономику, предоставляет некоторые бесплатные услуги, осуществляет меры по перераспределению и оказывает влияние на спрос через свои закупки. И повсюду в сосуществовании государства и рынка вокруг точек соприкосновения между ними имеются трения, возникают конфликты. Мировой финансовый кризис обнажил несколько опасных явлений. Например, некоторые развитые страны зашли слишком далеко в дерегулировании своих финансовых секторов; на повестке дня возникла задача вновь ввести регулирование и сделать его более эффективным.

Сосуществование между государством и капиталистической рыночной экономикой

является по меньшей мере допустимым состоянием во многих странах. На самом деле связь в чем-то положительно плодотворна, несмотря на некоторые трения. С одной стороны, государственное вмешательство смягчает провалы рынка и делает распределение дохода более справедливым. С другой стороны, рынок гибко и эффективно исправляет ошибки государства. Но эти удачные случаи не опровергают общего наблюдения, свидетельствующего о том, что государство и рынок являются двумя различными организмами, чуждыми друг другу: им сосуществовать непросто.

Ошибочно полагать, что различные элементы государственной и рыночной деятельности можно сочетать в любой желаемой пропорции. Правительственные меры за последние 20 месяцев причудливо чередовались между элементами капитализма и социализма, централизации и децентрализации, государства и рыночной деятельности. Парламент поспешно принял ряд предложений, в которых одна мера основана на социалистическом подходе, а другая – на капиталистическом. Появившаяся в результате система не является уникальной «венгерской моделью», которой мы можем гордиться или к которой мы можем привлекать внимание невежественного мира. Социально-экономическая структура, в условиях которой мы живем, некогерентна и изобилует противоречиями. Также нет в ней стремления примирить преимущества социализма и капитализма, в основном она предполагает наименее привлекательные черты обеих систем.

В свете всего этого давайте последовательно рассмотрим особенности процессов, происходящих на протяжении последних 20 месяцев.

Крепкие выражения используются в отношении сравнительно широкого круга банкиров, спекулянтов и авантюристов внутри страны – формулировки, заимствованные из современной прокатившейся по всему миру волны неприязни к капитализму. Закат Запада близок. Однако есть случаи, когда глава правительства или министр, встречаясь с венгер-

скими и иностранными деловыми кругами, инвесторами или ведущими банкирами, обращается к ним беспристрастным тоном. Если бы мы должны были обойтись только несколькими словами, было бы трудно сказать, является ли данный режим другом или врагом капитализма.

Слова можно вытерпеть. Но были и поступки, неприемлемые для тех, кто искренне верит в капиталистическую систему. Выше неоднократно упоминалось о самом серьезном факте беззакония, когда правительство конфисковывало частные сбережения, которые были направлены в пенсионные фонды. Беззащитные граждане искали защиты и требовали компенсации за свои обиды у Конституционного суда, но он их разочаровал. Эта тяжелая рана не может быть излечена; помимо всего прочего, это подорвало доверие граждан к законодательной, исполнительной и судебной системам, от которых они ожидали защиты своей собственности, а не атаки на нее.

К счастью, не было массовой национализации, но тем не менее происходит медленное, скрытое расширение государственного сектора. Первый незначительный, но тревожный случай произошел в г. Пексе, когда новый мэр, член партии «Фидес», еще в период прошлого правительства использовал своих сотрудников безопасности для того, чтобы разогнать штат водоочистой станции, находящейся во владении французских предпринимателей, и взял это предприятие под свой контроль. Затем в соответствии с действующими правовыми нормами, но по экономически бессмысленным причинам правительство выкупило обратно большую часть акций нефтяного гиганта MOL⁵, т.е. оно начало играть на фондовом рынке и в данном случае тем самым произвело непомерный убыток для компании. В дальнейшем оно получило права собственности на автомобильную компанию «Раба». Экономисты остаются в недоумении, чем могли быть вызваны такие шаги.

⁵ MOL – крупнейшая нефтегазовая компания Венгрии. (Примеч. ред.)

Хорошо известно, что юридически, экономически и этически сомнительные сделки имели место во всех постсоциалистических странах во время масштабного процесса приватизации, который последовал за сменой системы. Если только сейчас обнаружится, что та или иная сделка была незаконной, еще можно провести расследование. Но уверенность в неприкосновенности частной собственности будет серьезно подорвана, если начнется волна *обобщенных* подозрений спустя два десятилетия после смены системы и полного методического уголовного расследования всего процесса приватизации. Какова цель этого потрясения, связанного с правами собственности? «Дрожите от страха, мы пришли за вами, за всеми!» Не является ли это неким видом тревоги, который правительство хочет распространить на каждого, кто приобрел собственность за последние 20 лет?

С гладкой работой капиталистической системы несовместимо, что государство как покупатель (крупнейший покупатель, чрезвычайно крупный, говорят многие) вводит дискриминацию среди потенциальных продавцов не по условиям ведения бизнеса, а по политическим мотивам и в силу личных связей. Существуют такие предприятия, которые в народе известны как фирмы, близкие к партии «Фидес» (так, как если бы были фирмы, близкие к Социалистической партии, или близкие к Альянсу свободных демократов). Иногда дискриминацию можно обнаружить даже в законодательстве, как в случае с освобождением от уплаты антикризисного налога, предоставляемым некоторым сетям магазинов в отечественной экономике. Также предвзятое отношение заметно в судебных решениях по тендерам на государственные закупки (однако это трудно обнаружить). Кроме того, журналисты, склонные к проведению собственных расследований, сообщают о наличии «теневых империй» в экономической сфере партии «Фидес», получающих помощь из политической сферы и взамен предоставляющих помощь политикам.

Одним из оснований капиталистической экономической системы является уважение

частного контракта. На правительство, парламент и суды возложена обязанность обеспечивать реализацию контрактов. Но как же можно ожидать уважения по отношению к частным контрактам, если само правительство как партнер по многим важным соглашениям подает наихудший пример? Когда начали взимать антикризисные налоги, правительственные обещания одно за другим слышались в ходе переговоров, а нарушение их произошло уже на следующей стадии переговоров. Над банками шутят, играя с ними в своеобразную игру вроде фокуса из трех карт. Даже после того, как страсти остывают и правительственная сторона объявляет, что это было последним шагом, игра возобновляется. Это происходило на разных стадиях с якобы «окончательным решением» для людей, которые взяли кредиты в иностранной валюте.

Вопрос о получении кредитов в иностранной валюте является очень сложным и не может быть рассмотрен в этой статье. Я бы хотел здесь выделить только один его аспект. Для того чтобы пролить свет на то, что я должен сказать, необходимо проанализировать только два идеальных случая, хотя на практике имеется широкий средний диапазон со смешанными чертами двух крайних случаев.

В первом идеальном случае домашнее хозяйство было вынуждено взять кредит для улучшения своих жилищных условий. Его участники были недостаточно хорошо информированы, чтобы понять, как им действовать в запутанных условиях этого кредита. Они пытались погасить его, но не смогли этого сделать, так как их финансовое положение пришло в упадок, например, вследствие потери работы их главным кормильцем. В таком случае принцип солидарности гарантирует, что общество предоставляет помощь для семьи.

Во втором идеальном случае заемщик надеялся получить прибыль в результате приобретения земельного участка. Он или она знал(а), что рост ссуды в любой валюте сопряжен с риском. Неправильно называть такого человека спекулянтom, так как такие сделки являются частью нормального кур-

са капиталистической рыночной экономики, жилищный сектор никогда не развивался бы без них. Если сделка оплачивается хорошо, заемщик кладет прибыль себе в карман. Если она не оплачивается, то это проблема заемщика. Он не достоин жалости, и еще меньше он или она имеет право на какую-либо помощь, связанную с прошлыми неудачами. Однако в последней версии «окончательного решения» предусмотрена помощь именно для таких случаев инвестиций в бизнесе. Государство заставило банки внести поправки в ранее заключенные частные контракты за их собственный счет для выгоды заемщиков. Эта процедура и подобные поправки в ранее заключенные контракты, сделанные под давлением государства, привели к опасным правовым неопределенностям. Это классический пример того, что я назвал в своей более ранней работе «мягким бюджетным ограничением». Если теперь будут массовые спасения лиц, попавших в затруднительное финансовое положение, надеясь на крупную прибыль, то в сознании предпринимателей, инвесторов, местных правительственных организаций или обычных граждан появится установка, что им не следует избегать рисков. Они могут безопасно брать кредиты столько, сколько хотят, потому что будут спасены, если окажутся в беде. Даже если подписан контракт, какие проблемы с маленькой подписью?

Уважению к частному контракту и неприкосновенности закона также был нанесен ущерб недопустимым в правовом отношении законодательством, согласно которому была экспроприирована большая часть выходных пособий служащим за прошлые периоды.

Собственники господствуют в делах своей фирмы. Они должны придерживаться действующих законов государства, но, поступив таким образом, они являются суверенными лицами, принимающими решения. Однако данное правительство постоянно нарушает основные рыночные правила капитализма. Члены партии «Фидес» объявили, что частные фирмы должны будут выплатить компенсацию служащим, которые понесли убытки

в результате введения плоской шкалы подоходного налога. Были разосланы «отряды инспекторов по заработной плате» в фирмы для того, чтобы проверить, было ли это сделано. Существует даже открытая угроза в связи с этим: фирмы, которые не выполняют требования, не будут иметь права претендовать на заказы по государственным закупкам. Власти вмешиваются в решение вопросов, что может или что не может быть продано на заправочной станции, сколько аптек и сколько табачных киосков может иметь город. Государство вмешивается силой закона в решение вопроса о том, могут ли быть построены торговые центры.

«Прибыль» – это слово с уничижительным подтекстом для пропагандистов марксизма, но тот, кто изучал экономическую теорию, знает, что прибыль и инвестиции тесно связаны на макроуровне. На микроуровне большинство фирм (включая банки) обеспечивают значительную часть своих капитальных инвестиций за счет своей собственной прибыли. Только часть этой прибыли доходит до собственников в виде денежных средств, которыми они вольны распоряжаться по собственному усмотрению. Если они хотят, они могут использовать ее для потребления или личных капиталовложений. Но если государство устанавливает различного рода барьеры в отношении корпоративной прибыли, оно тем самым наносит тяжелый удар по инвестиционному процессу. Убыточные фирмы какое-то время будут пытаться переждать бурю, как правило, сокращая свою деятельность, и многие из них рано или поздно станут неплатежеспособными. Когда возможность получения прибыли для фирм и банков подвергается серьезной опасности, последняя надежда нахождения средств для долгосрочного роста исчезает. Пропагандистам бесполезно утверждать, что основная цель правительства состоит в том, чтобы добиться экономического роста, если его поступки резко снижают возможность инвестирования за счет прибыли.

Здесь мирное сосуществование между государством и рынком становится практиче-

ски невозможным. Правительство стремится подчинить частную экономику своей власти, а именно ее кровеносную систему – финансовый сектор. Централизованная государственная пирамида рассматривает себя как всемогущую и пытается диктовать свои условия при помощи доступных ей средств, в то время как децентрализованный рынок, находящийся вокруг нее, не способен к коллективному действию, чтобы самому защитить себя при помощи подобных средств. Однако он тоже реагирует. Чтобы было понятно как, в следующем разделе подробно описывается этот процесс.

ПРОИЗВОЛ ГОСУДАРСТВА И РЕАКЦИЯ РЫНКА

Было бы плохим сравнением представить себе здесь американский футбол: две команды, набрасывающиеся друг на друга, притом что одна пытается смять вторую и захватить мяч. В битве между правительством Орбана и капиталистической рыночной экономикой одна сторона – сторона правительства с командой лидеров из правящей политической партии к борьбе подготовлена. А как насчет другой стороны? Венгерский капитализм не имеет никакой политической партии, никакого политбюро, никаких руководителей персонала. В действительности мировые капиталисты также не объединены. Нет никакой глобальной объединенной капиталистической политической партии. Нет никакого мирового правительства, никакого ведомства центрального планирования наподобие Госплана. Поэтому нет никакой другой «команды» для того, чтобы смести оппонентов и захватить мяч.

Оставим в стороне спортивное сравнение. Одна проблема, связанная с правительством, состоит в его склонности рассматривать ситуацию как футбольную игру или как матч по боксу. Поэтому давайте вместо этого поговорим на языке экономической и социальной

теории. Одна из важнейших черт капитализма в том, что он состоит из миллионов или десятков миллионов атомизированных игроков, где каждый конкурирует друг с другом, часто находясь при этом в больших или меньших конфликтах. Маркс это пренебрежительно называл «анархией» рынка, рассматривал как неуправляемую администрацию, а на самом деле это вот что.

Рынок имеет свою собственную речь и свой язык знаков, который хорошо был изучен наукой. Какая-то информация состоит из ценовых индикаторов, другая из количественных индикаторов производства и потоков капитала. Давайте бегло взглянем на несколько рыночных индикаторов.

Значительная доля государственного долга Венгрии состоит из государственных облигаций. Когда выпуск облигаций достигает зрелости, государство должно погасить их с выплатой процентов (его доход, на языке бизнеса). Тогда должны быть выпущены новые облигации для того, чтобы обеспечить это погашение. Если государство не может сделать погашения, оно становится несостоятельным должником, банкротом, и деньги инвесторов пропадают. Таким образом, покупка венгерских облигаций связана с риском. Что покупатели венгерских государственных облигаций думают об этом? Излишне у них об этом спрашивать словами. Ответ появляется в различных индикаторах, два из которых мы возьмем здесь в качестве примеров.

Один из них – это премия за риск. Инвесторы могут застраховать себя против риска дефолта. Чем больше риск наступления чрезвычайной ситуации, тем выше премия. Премия за риск в стране для венгерских государственных облигаций за последнее время увеличивалась. До того как правительство партии «Фидес» пришло к власти, в мае 2010 г., она составляла около 250 базисных пунктов. В октябре она несколько раз превышала 550 базисных пунктов. В январе 2012 г. она превысила 700 базисных пунктов.

Другой значительный индикатор касается доходности государственных облигаций

с 10-летним сроком погашения. До выборов 2010 г. ожидалось, что он будет составлять 6–7% в год. Сегодня инвесторы готовы купить такие облигации, только если венгерское правительство предложит ежегодную процентную ставку в размере 9–10%. Это беспрецедентные издержки. Этого не сможет выплатить никакая экономика, которая в настоящий момент стагнирует или, возможно, падает, с перспективой однажды начать расти, но с вероятностью замедления темпов роста в течение некоторого времени. Если финансовые политики Венгрии признают это путем наводнения рынка большим количеством облигаций, страна окажется в долговой спирали или, еще хуже, в ускоряющемся долговом смерче.

Для правительства не ясно, если судить по официальным заявлениям, что эксперты по инвестициям внутри страны и за границей обычно не спекулируют своими собственными деньгами. Большинство работают с деньгами страховых институтов, пенсионных фондов и инвестиционных банков, которые управляют сбережениями частных лиц. Они прислушиваются к мнениям и советам аналитиков и кредитно-рейтинговых институтов. Некоторые инвесторы, чтобы обезопасить своих вкладчиков, страховых клиентов и пенсионных бенефициариев, *обязаны* воздерживаться от инвестиций в «бросовые» облигации. Пустое сотрясение воздуха – вступить в полемику с ними, с аналитиками или кредитно-рейтинговыми агентствами. Даже если они случайно заблуждаются, то, что они делают и решают, является экономической *реальностью*.

Имеется сильная экономическая корреляция между рыночными колебаниями по котировкам государственных векселей и ставкам обменного курса. Иностранцы, которые продают облигации, купленные за форинты, торопятся перевести эти форинты в евро, доллары или другую валюту. Среди резких колебаний тренд очевиден: форинт ощутимо ослаб на фоне всех других валют.

Альберт Хиршман в своей прекрасной книге «Выход, Голос и Верность» подчеркнул

чудесную вещь по поводу рынка: нет необходимости для того, чтобы говорить что-нибудь, нет необходимости протестовать, или угрожать, или кричать. Достаточно просто уйти.

Когда центр, управляя государственным долгом Венгрии, объявляет аукцион новых государственных векселей и не появляется ни одного покупателя (как происходило уже несколько раз), это свидетельствует о том, что инвесторы, которые бы с удовольствием приобрели государственные венгерские облигации раньше, незаметно исчезли.

Представители правительства пугают граждан, говоря им, что они выяснят, кто устраивает форинту дурную славу и накажут сплетников. Но это не остановит поток депозитов из венгерских банков в иностранные, который сокращает объем средств, доступных для реальных инвестиций в Венгрии.

Также более ясные сигналы для выхода дают цифры о падении кредитной и инвестиционной активности. Угроза здесь относится не только к финансированию бюджетного дефицита – *краткосрочного* финансового баланса, но и к *долгосрочным* перспективам роста.

Существует масса факторов, оказывающих влияние на предложение кредита. Конечно, повышающееся налоговое бремя на банковский сектор является одним из них. Сокращение кредитования фирм очевидно.

В течение долгого времени одной из движущих сил роста венгерской экономики был приток оборотного капитала (прямые иностранные инвестиции). Данный показатель изменялся в течение многих лет в пределах 3–10% ВВП ежегодно. Пока нет данных за весь 2011 г., но для первых трех кварталов соответствующий показатель был удручающий: впервые он был негативным, иными словами, больше капитала вывозилось из страны, чем ввозилось. На самом деле это был тревожный сигнал незаметного изъятия.

Другой важный показатель: произошло падение уровня инвестиций в конкурентоспособную сферу. Их объем за первые три квартала 2011 г. был равен объему за такой же период предыдущего года.

Цепь причин и следствий, импульсов и реакций очевидна. Уверенность мира бизнеса была подорвана причудливостью и непредсказуемостью венгерской экономической политики, правовой неопределенностью и постоянными нарушениями правил капиталистической рыночной экономики, часть которых были серьезными и грубыми нарушениями фундаментальных принципов. Разрушение доверия ведет к ухудшению финансовых условий для нормальной работы венгерской экономики и соответственно для перспектив долгосрочного, продолжительного роста.

Это приводит меня к последнему выводу. Режим Орбана достиг своей истинной цели, он грубо захватил власть: путем усиления централизации и расширения сферы властных полномочий государства он получил средства проявления неограниченной власти. Но автократическое правление, неукротимая централизация несовместимы со здоровым функционированием современной капиталистической рыночной экономики. Следуя этой дорогой, будет невозможно вытащить венгерскую экономику из ловушки, из стагнации и перевести на путь устойчивого роста. И все мы будем пострадавшими от этого процесса, и современное, и будущие поколения.

МОИ ОЖИДАНИЯ ОТ ЭТОЙ СТАТЬИ

Большая часть моего послания остается невысказанной. Было бы хорошо обсудить неудачный способ сосуществования государства и рынка, который возник в Венгрии, то, как он проявляет свою неспособность извлечь все возможное позитивное из капиталистической системы: стремление к инновациям, динамизм, инициативу и дух предпринимательства. Но, к сожалению, это выводит на поверхность всю отрицательную сторону капитализма как генетического атрибута. Правительство и рынок действуют совместно для того, чтобы сделать распределение дохода еще более несправедливым.

ведливым; они работают бок о бок для того, чтобы производить и поддерживать массовую безработицу. К сожалению, нет возможности исследовать эти идеи здесь, так как моя статья уже и так слишком большая.

Я обращался в первую очередь к читателям, которые и так критично настроены по отношению к режиму партии «Фидес». Уже существует широкий круг тех лиц, которые сходятся во мнении по фундаментальному вопросу: в этой стране господствует автократия, а не демократия; положение закона ослабло; нарушаются права человека. Мне бы хотелось усилить это распространенное признание данного факта при помощи своего анализа здесь. Я надеюсь, это будет способствовать пониманию ситуации людьми и формулировке их собственной позиции по данному поводу.

Я не думаю, что на *фанатиков* можно повлиять путем анализа или путем экономических или моральных аргументов. Я не представляю себе, что поклонники Виктора Орбана прочтут мою статью, стукнут себя кулаком по лбу и скажут, что автор прав, и их мнение о капитализме, централизации и децентрализации будет иным в будущем.

А что если ряды партии «Фидес» и административного аппарата включают некоторых людей, которые не являются фанатиками? Люди, если они не находятся близко к вершине пирамиды, считают для себя важным сохранять свою автономию. Что, если они не могут отказаться от краткосрочного, технократического представления под сильным впечатлением только государственной дисциплины и возможного быстрого роста эффективности, не думая в достаточной мере о своих долгосрочных интересах? Что, если они смогут эмоционально оценить строгие моральные дилеммы, упомянутые в этой статье?

И я бы добавил к этому, что многие испытывают неопределенное ощущение: им нравятся некоторые вещи, которые делает правительство, но не все. Многие разочаровались в политике, перестали интересоваться государственными делами и замкнулись на себе, на своих семьях и на своем непосред-

ственном окружении. Может быть, некоторые, у кого не сложилось ясного мнения по данному вопросу, подготовятся к пересмотру своего собственного опыта в свете идей настоящей статьи.

Когда я пишу или читаю лекцию, у меня перед глазами присутствуют конкретные люди. Это происходит так, словно я обращаюсь к ним и пытаюсь их в чем-то убедить. На этот раз, когда я пишу, я думаю о некоторых своих бывших студентах. Возможно, было не так мало среди них тех, кто однажды прочитал мою *Сверхцентрализацию*, или *Экономику дефицита*, или *Социалистическую систему* либо изучал их в колледже и университете. Они знают, что как автор я много работал над проблемами централизации и децентрализации, государства и рынка, социализма и капитализма. Если они тогда прислушивались к моим воззваниям, может быть, они сочтут для себя необходимым также и поразмышлять над моими словами, написанными сегодня.

Посмотрим. Возможно, я еще доживу до того, чтобы увидеть некоторые существенные благоприятные изменения в этой стране.

Перевод с английского Р.Н. Павлов

СОВРЕМЕННАЯ ТЕОРИЯ ДЛИННЫХ ВОЛН В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

С.Ю. Глазьев

В статье рассматривается фундаментальная теория длинных волн и ее взаимосвязь с теорией технологических сдвигов в экономике. Формулируются проблемы теории долгосрочного технико-экономического развития.

Ключевые слова: длинные волны, технологические уклады, технико-экономическое развитие, технологическая совокупность, воспроизводственный контур.

С тех пор как Н.Д. Кондратьев сформулировал гипотезу о длинных волнах экономической конъюнктуры (Кондратьев, 1925), в научной литературе с аналогичной им периодичностью вспыхивают и затухают дискуссии по поводу этого феномена. Можно считать периодичность этих дискуссий еще одним подтверждением существования длинноволновых колебаний. Хотя после многочисленных исследований накоплено достаточно свидетельств существования длинных волн (ДВ), теория длинных волн (ТДВ) еще далека от завершенности. Среди исследователей нет единодушия в отношении даже хронологии ДВ, не говоря уже о системном объяснении этого явления.

Настоящая статья является приглашением к дискуссии в отношении ключевых элементов ТДВ, которая находит в условиях современного глобального кризиса новые подтверждения. Последние публикации российских и зарубежных ученых на эту тему позволяют считать ряд утверждений доказанными и вместе с тем ставят новые вопросы, на которые пока нет ясного ответа. Ниже дела-

ется попытка как систематизировать уже доказанные утверждения, так и сформулировать повестку дня назревшей научной дискуссии. Не только в рамках ТДВ, но и в более широком контексте основ теории экономического развития, которая не вписывается в прокрустово ложе пресловутого «мейнстрима», уже три десятилетия текущего в никуда, огибая очевидные свидетельства своей несостоятельности. Результаты разработок ТДВ могут дать путеводную нить для вывода всей экономической теории из затянувшегося кризиса.

Итак, исходя из имеющихся результатов многочисленных эмпирических исследований, можно считать доказанными следующие утверждения.

1. Начиная с промышленной революции конца XVIII в. в показателях экономической активности передовых стран можно выделить квазициклические колебания с периодом около полувека. В отличие от хорошо известных циклических процессов в движении технических или природных систем, ДВ не имеют строгой периодичности. Именно поэтому Н.Д. Кондратьев назвал эти колебания волнами, длина и амплитуда каждой из которых зависит от множества факторов. Более того, ДВ не повторяют друг друга, каждая из них является уникальной, развиваясь в особую экономическую эпоху в своей технологической, институциональной, социокультурной среде. Так же как от ежегодно происходящих разливов рек нельзя ожидать точного повторения площади, сроков и длительности затопления поймы, так и от ДВ нельзя требовать строгого повторения последовательностей событий.

2. Движение различных показателей, в колебаниях которых прослеживаются ДВ, является асинхронным. Соответственно в зависимости от выбора показателя будет меняться хронология ДВ. Это связано со сложностью процесса экономического развития, который опосредуется большим количеством обратных связей между производством, спросом, инвестициями, инновациями, ценами, ставками процента по кредитам, индексами фондового рынка и другими элементами хозяйственной

© Глазьев С.Ю., 2012 г.

деятельности, которые с различными лагами и нелинейными механизмами взаимодействия складываются в реальный процесс расширенного воспроизводства. Этот процесс постоянных перемен никогда в точности не повторяется, на каждом длинном цикле воплощаясь в различных технологиях, товарах, типах потребления. Поэтому до сих пор сохраняются расхождения между различными авторами в датировке поворотных точек и соответствующих фаз ДВ в зависимости от выбираемых показателей.

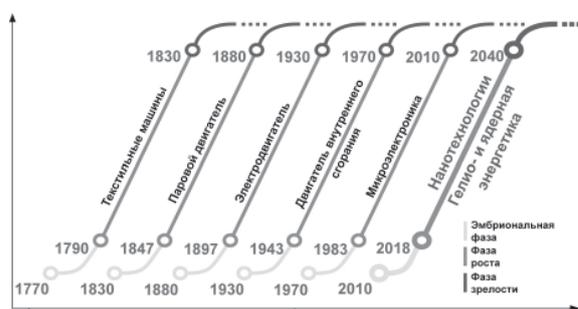
3. Хотя ДВ обычно представляют в виде синусоиды, отражающей колебания того или иного показателя или его отклонения от векового тренда, жизненный цикл технологических изменений, связанных с ДВ, имеет форму логистической кривой, складываясь из фаз, различающихся темпами роста отражающих ее показателей подобно типичному процессу распространения любой технологии. В различных ТДВ используются разные названия этих фаз в зависимости от интерпретации движущих их механизмов. Обычно выделяют фазы подъема и спада ДВ длительностью около двух-трех десятилетий каждая. В рамках каждой ДВ происходит синхронное распространение взаимосвязанных технологических, продуктовых, экономических, институциональных изменений, составляющих содержание соответствующего цикла экономического развития. Они играют разную роль в формировании и развертывании соответствующих ДВ. В современной экономической истории можно определить пять последовательно сменяющих друг друга ДВ, называемых обычно по соответствующим им ключевым технологиям (рис. 1).

4. Механизм формирования и смены ДВ является многофакторным. Попытки редуцирования причинно-следственных связей к одному фактору, предпринимавшиеся в различных ТДВ, не привели к успеху в плане создания стройной системной теории ДВ. Длинноволновые колебания возникают в результате множества нелинейных обратных связей, действующих между технологическими, макроэкономическими, институциональными, соци-

альными подсистемами с различными лагами и высокой степенью неопределенности. Выявление логики этих связей составляет главный предмет дальнейших исследований.

Действительно, сочетание разных факторов формирования ДВ и взаимосвязей между ними является наиболее сложной частью ТДВ, в отношении которой нет пока ясности и общепринятой точки зрения. В последние годы рядом ученых сформулированы некоторые гипотезы в этой области, которые нуждаются в эмпирической проверке и обобщении с целью выработки общей теории ДВ. В свою очередь разработка общей ТДВ является одновременно фундаментальным вкладом и в теорию долгосрочного экономического развития, которая еще не создана.

Обобщение ТДВ требует междисциплинарного подхода, для которого нужна общая методологическая основа, позволяющая объединить результаты исследований в технологической, экономической, институциональной, управленческой и социологической областях. В качестве такой основы автором уже много лет используется концепция технологических укладов (Львов, Глазьев, 1985). Исходной предпосылкой этой концепции явилось очевидное свойство технологической сопряженности производств, связанных в технологические цепочки изготовления конечной продукции. Составляющие технологический уклад (ТУ) технологические цепи охватывают технологи-



Источники: (Глазьев, Харитонов, 2009).

Рис. 1. Смена технологических укладов в ходе современного экономического развития

ческие совокупности всех уровней переработки ресурсов и замыкаются на соответствующий тип непроемчивого потребления. Последний, замыкая воспроизводственный контур технологического уклада, служит одновременно важнейшим источником его расширения, обеспечивая воспроизводство трудовых ресурсов соответствующего качества.

Совокупность технологически сопряженных производств, сохраняющая свою целостность в процессе экономического развития и не требующая дезагрегации для их описания и измерения, была определена как технологическая совокупность (ТС), которая может рассматриваться в качестве элементарной единицы технико-экономической эволюции (подробнее см. (Глазьев, 1990)). Технологическая сопряженность входящих в технологическую совокупность производственных процессов обуславливает синхронизацию их развития. Возникновение, расширение, стабилизация и упадок производств, входящих в одну технологическую совокупность, происходят более или менее одновременно.

Основная идея концепции технологических укладов заключается в том, что технологическая сопряженность порождает синхронность в эволюции образующих воспроизводящую целостность производств, что и создает материальную основу циклических колебаний. Развитие и расширение каждого технологического процесса обусловлено развитием всей группы сопряженных технологических систем. Технологический уклад является самовоспроизводящейся целостностью, вследствие чего техническое развитие экономики не может происходить иначе как путем последовательной смены технологических укладов. Жизненный цикл каждого из них образует содержание соответствующего этапа технико-экономического развития. На разных фазах жизненного цикла технологического уклада меняется соотношение эволюционного и революционного, фондо- и трудосберегающего НТП, специализированных и универсальных, диверсифицированных и концентрированных производств.

Логика жизненного цикла ТУ вытекает из закономерностей формирования технологических траекторий. В фазе становления нового технологического уклада существует значительное число вариантов его базисных технологий. Конкуренция хозяйствующих субъектов, применивших альтернативные технологии, приводит к отбору нескольких наиболее эффективных вариантов. В условиях актуализации соответствующих общественных потребностей в фазе роста технологического уклада развитие его базисных производств идет по пути наращивания выпуска небольшого числа универсальных моделей, сконцентрированных в немногих освоивших новую технологию организациях. Фаза роста нового технологического уклада сопровождается не только снижением издержек производства, которое происходит особенно быстро с формированием его воспроизводственного контура, но и перестройкой экономических оценок в соответствии с условиями его производства. Изменение соотношения цен способствует повышению эффективности составляющих новый технологический уклад технологий, а с вытеснением традиционного технологического уклада – эффективности всего общественного производства. В дальнейшем с насыщением соответствующих общественных потребностей, снижением потребительского спроса и цен на продукцию данного технологического уклада, а также с исчерпанием технических возможностей совершенствования и удешевления составляющих его производств рост эффективности общественного производства замедляется. В заключительной фазе жизненного цикла данного технологического уклада, совпадающей с фазой зарождения следующего, происходит дальнейшее снижение темпов роста, а также относительное, а возможно и абсолютное, снижение эффективности общественного производства.

Феномен постепенного снижения возможностей технологического совершенствования любой производственно-технической системы хорошо известен в теории и практике технологического прогнозирования и нашел

отражение в различных законах убывающей эффективности (производительности) эволюционного совершенствования техники. В частности, он нашел отражение в так называемом законе Гроша, согласно которому если техническая система совершенствуется на базе неизменного научно-технического принципа, то с достижением некоторого уровня ее развития стоимость новых ее моделей растет как квадрат (или еще большая степень) ее эффективности. Вследствие сопряженности составляющих технологический уклад производств и их синхронного развития падение эффективности их технических усовершенствований происходит более или менее одновременно, отражаясь в резком замедлении темпов технического развития экономики и снижении показателей, отражающих «вклад» НТП в прирост совокупного общественного продукта. В ходе жизненного цикла следующего технологического уклада колебания эффективности общественного производства, различных структурных соотношений и пропорций повторяются вновь.

В (Глазьев, 1993) была подробно описана логика формирования и взаимодействия технологических совокупностей, а также механизм их соединения в однотипные технологические цепи и образующие воспроизводящиеся целостности – технологические уклады. Там же была дана комплексная характеристика каждого из пяти ТУ, последовательно сменивших друг друга в ходе современного экономического развития начиная с промышленной революции XVIII в. Показано, что ТУ, рассматриваемый в динамике функционирования, представляет собой воспроизводственный контур (Данилов-Данильян, Рывкин, 1984). В статике технологический уклад может быть охарактеризован «как некоторая совокупность подразделений, близких по качественным характеристикам технологии ресурсов и выпускаемой продукции» (Ярёменко, 1981), т.е. как хозяйственный уровень. Технологический уклад характеризуется единым техническим уровнем составляющих его производств, связанных вертикальными и горизонтальными потоками качественно од-

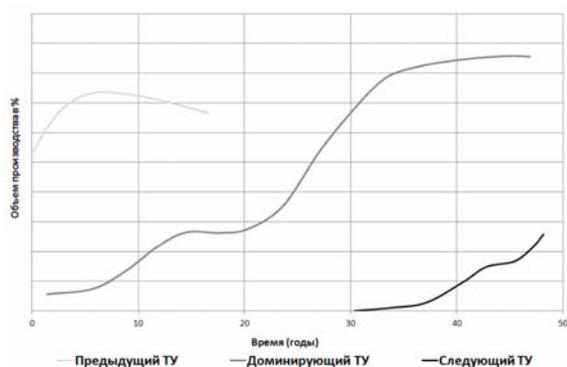
народных ресурсов, опирающихся на общие ресурсы квалифицированной рабочей силы, общий научно-технический потенциал и пр.

Технологический уклад обладает сложной внутренней структурой. Каждый технологический уклад имеет сложную структуру, состоящую из элементов различного функционального значения. Комплекс базисных совокупностей технологически сопряженных производств образует ядро технологического уклада. Технологические нововведения, определяющие формирование ядра технологического уклада и революционизирующие технологическую структуру экономики, получили название «ключевой фактор». Отрасли, интенсивно использующие ключевой фактор и играющие ведущую роль в распространении нового технологического уклада, являются его несущими отраслями.

Жизненный цикл технологического уклада охватывает около столетия, при этом период его доминирования в развитии экономики составляет около 40 лет (по мере ускорения НТП и сокращения длительности научно-производственных циклов этот период постепенно сокращается). Развитие технологического уклада носит нелинейный характер и может быть представлено в виде последовательности двух логистических кривых (Львов и др., 1992), первая из которых отражает рост производств нового технологического уклада в эмбриональной фазе (в условиях доминирования предыдущего), а вторая – в фазе зрелости, в которой этот технологический уклад замещает предыдущий и становится основным носителем экономического роста (рис. 2).

При этом большинство технологических цепей предшествующего уклада перестраиваются в соответствии с его потребностями; многие из производств замещенного технологического уклада могут еще долгое время функционировать.

В силу закономерностей воспроизводства общественного капитала жизненный цикл технологического уклада в рыночной экономике отражается в специфической форме длинной волны экономической конъюнктуры. В рамках



Источник: (Глазьев, 2010, с. 80).

Рис. 2. Жизненный цикл технологического уклада (ТУ)

теорий длинных волн, разработанных на основе эволюционного подхода и исследующих механизмы взаимодействия технологических изменений и социально-экономических институтов, технологический уклад может быть представлен как система взаимосвязанных технологических парадигм в различных отраслях промышленности, а исследованный Доси механизм формирования технологических траекторий (Dosi, 1982) представляет собой важную составляющую механизма образования воспроизводственного контура нового технологического уклада. Введенное Перес понятие технико-экономической парадигмы (Perez, 1987) отражает взаимодействие технологического уклада с социально-экономическим окружением, опосредующее процессы становления, роста и замещения. Важное значение для объяснения процесса формирования технологического уклада имеют результаты исследований феномена кластеризации нововведений в фазах депрессии и оживления, взаимосвязь и взаимообусловленность технологических сдвигов в машиностроении, конструкционных материалах, топливно-энергетическом комплексе, производственной инфраструктуре и непроизводственном потреблении (Глазьев, Микерин, 1989).

Каждый новый технологический уклад в своем развитии поначалу использует старую

транспортную инфраструктуру и энергоносители, чем стимулирует их дальнейшее насыщение; при этом фаза его быстрого роста сопровождается циклическим увеличением потребления энергии по сравнению с долгосрочным трендом. По мере развития технологического уклада создается новый вид инфраструктуры, преодолевающий ограничения старого, а также осуществляется переход на новые виды энергоносителей, которые закладывают основу для становления следующего технологического уклада.

Представление ДВ в качестве проявления процессов развития и замещения ТУ позволяет дать логическое объяснение наблюдаемым проявлениям длинноволновых колебаний, включая повторяющиеся с полувековой периодичностью мировые кризисы и депрессии, всплески нововведений и бумы финансовых пузырей, последующие волны подъема экономической активности, а также процессы смены мировых лидеров. Общая логика длинноволнового цикла, согласно данной концепции, кратко может быть представлена следующим образом.

Как уже указывалось выше, новый ТУ зарождается в условиях доминирования предыдущего в виде научных открытий, прорывных изобретений, опытных производств, которые остаются невостребованными со стороны сложившихся технологических совокупностей. Тем не менее они пробивают себе дорогу, осваивая специфические рыночные ниши государственного или престижного потребления (вооружения, космос, скоростные транспортные средства, уникальные информационные технологии). Постепенно формируются новые технологические совокупности, занимающие в период доминирования предыдущего ТУ маргинальное положение. Складываются технологические цепочки нового ТУ, который зарождается на ресурсной и интеллектуальной базе предыдущего ТУ, постепенно вызревая в условиях сформированной им экономической среды. Эту, начальную, фазу роста ТУ мы назвали эмбриональной, в рамках которой новый ТУ еще не обладает

способностью к самостоятельному воспроизводству, «подпитываясь» и восполняя недостающие звенья своих технологических цепочек у ТС предыдущего ТУ.

Как известно, к радикальным нововведениям бизнес прибегает только тогда, когда исчерпаны сложившиеся методы получения прибыли (Клайнкнехт, 1990). Поэтому сколь бы ни привлекательными казались новейшие технологии, в условиях роста сложившихся ТС востребованными будут только те из них, которые могут быть использованы для совершенствования существующих производств. Только после того как инвестиции в рамках доминирующего ТУ перестают давать отдачу, у бизнеса пробуждается интерес к поиску принципиально новых технологий. В этот период, с одной стороны, открываются возможности для привлечения инвестиций в развитие производств нового ТУ, а с другой – резко ухудшаются макроэкономические условия инвестиционной активности в связи с погружением экономики в структурный кризис и длительную депрессию.

Бизнесу требуется время, чтобы переориентироваться на новые технологии, оценить риски, выбрать новые перспективные направления развития, принять нестандартные инвестиционные решения. Поэтому развертывание возможностей нового ТУ происходит не сразу. Более того, общее ухудшение макроэкономических условий и резкое падение инвестиционной активности в период кризиса сказываются и на снижении активности в формирующихся технологических цепочках нового ТУ. Хотя в последующем, по мере становления технологических траекторий последнего, инновационная и инвестиционная активность возрастают и начинается повышение отражающих экономическую конъюнктуру показателей. Этот временный спад образует отличную от привычных представлений о форме ДВ «двугорбую» форму жизненного цикла ТУ. На этом отличии следует остановиться подробнее.

Если в ТДВ считается доказанным примерно полувековой цикл длинноволновых колебаний, а сама ДВ складывается из фазы

подъема и фазы спада, то наши исследования свидетельствуют о том, что жизненный цикл ТУ вдвое больше и состоит из четырех фаз: эмбриональной, или становления (медленный неустойчивый рост), роста (быстрый ускоряющийся рост), зрелости (замедляющийся рост), упадка (снижение соответствующих показателей). При этом фазе подъема длинной волны соответствует фаза роста и частично фаза зрелости лежащего в основе этого подъема ТУ, а фазе спада ДВ – оставшаяся часть фазы зрелости и фаза упадка. Для точности разграничения этих фаз можно определить, что смена фаз ДВ происходит в точке смены знака второй производной кривой жизненного цикла технологического уклада.

Заметим также, что в фазе спада ДВ происходит зарождение следующего ТУ, эмбриональная фаза которого разворачивается в условиях зрелости рассматриваемого ТУ. С началом фазы упадка ТУ экономика погружается в депрессию, в течение которой новый ТУ переходит из эмбриональной фазы в фазу роста. Этот особый период «рождения» нового ТУ и «смерти» предыдущего в качестве носителя экономического роста охватывает около десятилетия. В этот период одновременно замедляется рост нового ТУ и начинается спад производств предыдущего ТУ. При этом на первых порах отрицательное воздействие последнего процесса на показатели экономической конъюнктуры перевешивает положительное воздействие роста нового ТУ. По истечении определенного времени с перетоком капитала в ТС нового ТУ его рост ускоряется, и с определенного момента его объем становится достаточным для того, чтобы положительное влияние его роста на экономическую конъюнктуру перевесило отрицательное влияние упадка предшествующего ТУ. С этого момента экономика выходит из депрессии и начинается фаза подъема новой ДВ. При этом фаза упадка ТУ может растягиваться на длительный период, выходящий далеко за пределы фазы спада соответствующей ему ДВ, – до завершения модернизации составляющих его ТС в соответствии с потребностями нового ТУ.

Таким образом, жизненный цикл ТУ складывается из двух пульсаций, разделенных частью длинноволновой депрессии. Такое «перехлестывание» различных фаз длинной волны и фаз лежащего в ее основе ТУ весьма затрудняет их верификацию, порождая различные гипотезы.

Здесь уместно рассмотреть вопрос о показателях, отражающих жизненный цикл ДВ и соответствующих ТУ. В его схематических изображениях единица измерения по оси ординат обычно не указывается. Предполагается, что это один из показателей, отражающих экономическую конъюнктуру или динамику экономического роста. Однако измерения ДВ по агрегированным показателям экономической активности отражают только колебания на фоне тренда векового роста. Представление же жизненного цикла ТУ имеет форму логистической кривой. В качестве показателя его роста мы в свое время использовали агрегированный метод главных компонент – обобщенный показатель множества исходных признаков роста объемов производства продуктов – представителей соответствующего ТУ или масштаба распространения некоторых из его технологий. Сочетание графиков жизненных циклов ДВ и ТУ, построенных в разных показателях, позволяет наглядно отразить соответствие составляющих их фаз.

«Двугорбая» форма жизненного цикла ТУ отмечалась также в ряде достаточно глубоких исследований ТДВ. Однако без использования понятия жизненного цикла ТУ получить удовлетворительное объяснение этому явлению невозможно. При этом подъем в эмбриональной фазе жизненного цикла ТУ может восприниматься как новая ДВ, хотя в этой фазе рост нового ТУ не оказывает существенного влияния на экономическую конъюнктуру вследствие его малого веса в структуре экономики. Однако он уже заметен в силу распространения соответствующих новых технологий, привлекающих внимание и порождающих высокие ожидания.

Так, в обширном исследовании (Акаев и др., 2011) высказывается гипотеза об

ускорении смены технико-экономических парадигм вплоть до включения двух из них (автомобилестроительной и информационной) в четвертую ДВ. В свою очередь пятую ДВ авторы основывают на шестой технико-экономической парадигме, которая, по их мнению, может инкорпорировать и седьмую.

Авторы считают, что «на основе предложенного Н.Д. Кондратьевым разделения экономической динамики на два вида процессов – потоковых конъюнктурных и кумулятивных структурных удалось показать, что технико-экономические парадигмы как структурные процессы и экономические колебания как конъюнктурные процессы представляют собой принципиально различные виды экономической динамики, хотя и связанные между собой цепочками обратных связей». На этом основании они делают указанные выше выводы о двукратном «уплотнении» процесса смены технико-экономических парадигм, которые понимаются как синоним технологических укладов.

На самом деле в рамках четвертой ДВ информационная технико-экономическая парадигма, под которой понимается информационно-коммуникационный (пятый) ТУ, не оказывает серьезного влияния на общую экономическую конъюнктуру, хотя некоторые представляющие его товары уже весьма заметны на рынке: телевизоры, магнитофоны, ЭВМ. Однако их производство ведется в значительной степени на технологической базе предыдущих ТУ, включая вначале использование электроламп, а затем – полупроводников. Появление интегральных схем и микропроцессоров достраивает воспроизводственный контур соответствующих ТС нового ТУ и возникает технологическая возможность его быстрого расширения. Однако эта возможность становится экономически целесообразной только после резкого изменения экономических оценок после скачка цен на нефть в начале 1970-х гг. После этого производства четвертого ТУ теряют прибыльность, высвобождающийся капитал начинает перетекать в производства нового ТУ, начинаются

инвестиции и в модернизацию сложившихся производств на его основе.

С середины 1970-х гг. начинается бурная автоматизация производства, робототехника революционизирует многие традиционные отрасли. Автоматизированное производство интегральных схем и микропроцессоров резко удешевляет их изготовление, также как электронных компонентов, используемых при изготовлении конечных продуктов. Таким образом, замыкается воспроизводственный контур нового ТУ, который входит с середины 1980-х гг. в фазу роста, темп которого в течение двух десятилетий поддерживается на уровне 25–30% прироста производства товаров информационно-коммуникационного назначения, в 3–4 раза превосходя темпы роста промышленного производства в целом (Стратегия..., 2001). Хотя при этом происходит модернизация ТС предыдущего ТУ и его ключевые производства обретают «второе дыхание», из этого не следует их включение в ядро нового ТУ. Они могут играть роль несущих отраслей, подобно автомобилестроению, которое стало одним из основных потребителей технологий нового ТУ.

Смещение различных технико-экономических парадигм в качестве основы одной ДВ возникает вследствие нечеткого представления структуры и жизненного цикла соответствующих ТУ. Для этого вслед за Ш. Перес мы используем понятия ключевого фактора и несущих отраслей, дополняя их понятиями ядра, технологических совокупностей и воспроизводственного контура ТУ. При этом ключевой фактор и технологические совокупности нового ТУ образуют его ядро, имеющее относительно замкнутый воспроизводственный контур. Его расширенное воспроизводство опирается на несущие отрасли, которые являются важными потребителями продукции ядра ТУ, но не поставляют ему свои технологии. Поэтому автомобилестроение выступает по отношению к информационно-коммуникационному ТУ только несущей отраслью, но не входит в состав его ядра. В то же время аэрокосмический комплекс входит

в это ядро, так как космические спутники и средства их выведения на орбиту являются неотъемлемой частью воспроизводственного контура всего комплекса информационно-коммуникационных технологий.

Сложнее дело обстоит с авиастроением, которое обладает всеми свойствами важнейшей несущей отрасли информационно-коммуникационного ТУ, но при этом имеет значение и для развития его ядра. С развитием авиации неразрывно связано производство средств радиолокации, навигации, авионики, радиотехники, которые производятся в ТС ядра этого ТУ. Еще более важным критерием является роль авиации как ведущего вида транспорта этого ТУ, с развитием которого удельные расходы на тонно-километр перевозимых грузов снизились до уровня, приемлемого для массовых перевозок. Благодаря развитию авиации стала возможной организация поставок «точно вовремя», ставших неотъемлемой частью культуры управления и логистики информационно-коммуникационного ТУ. Поэтому авиацию и авиапромышленность следует отнести к ядру этого ТУ.

Правильное выявление структуры ТУ имеет большое значение для прогнозирования его развития и выработки рекомендаций в отношении мер экономической политики. Возвращаясь к упомянутой выше работе, нельзя не согласиться с утверждением авторов о том, что нельзя смешивать конъюнктурную и структурную составляющие экономической динамики. Однако применяемый авторами многоцикличный подход, при всех сделанных ими оговорках о многофакторности механизма ДВ и присущем им свойстве мультикаузальности, привел их фактически к автономному рассмотрению конъюнктурной составляющей в отрыве от структурной.

Понятное для естественнонаучного подхода стремление формально описать свойство многоцикличности экономической конъюнктуры повлекло выхолащивание содержательной составляющей длинноволновой динамики ради построения статистически верифицируемой математической мультициклической модели.

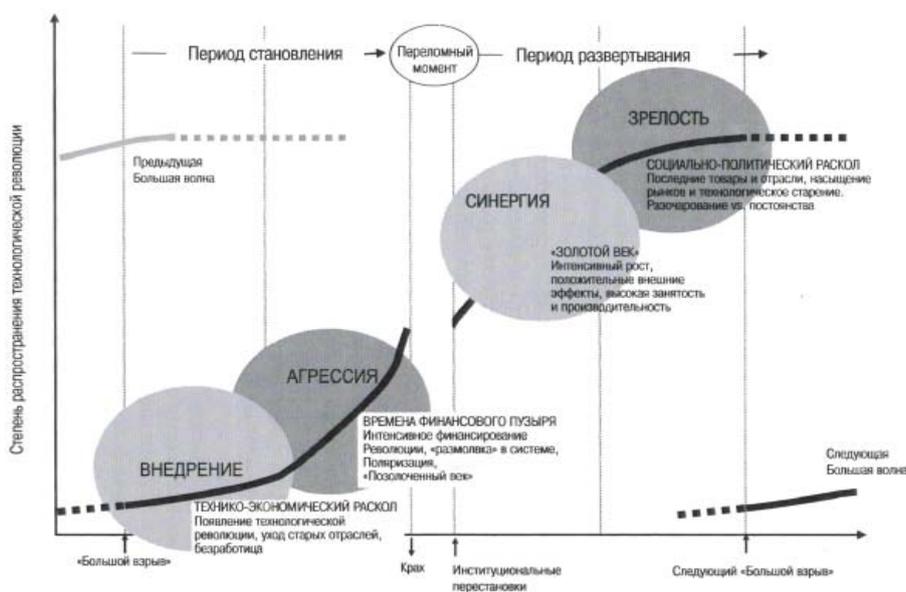
Хотя авторы многократно констатируют условность датировки фаз ДВ и обращают внимание на условность статистических измерений этого явления, они не удержались от увлечения формальным подходом в своих выводах без подтверждения их каузальным объяснением. К числу таких сомнительных выводов следует отнести как упоминавшееся выше заключение о вложении жизненных циклов двух технико-экономических парадигм в одну ДВ, так и высказанную ими гипотезу о появлении еще одного – «сжатого» – цикла Кондратьева с 40-летней периодичностью и 70-летнего цикла, связанного с инфратраекториями М. Хирооки.

Такой подход представляется малосодержательным, так как лишает нас возможности построения единой теории долгосрочного технико-экономического развития. В такой теории длинноволновые колебания должны получить содержательное объяснение. Различение потоковых и кумулятивных процессов имеет важное значение, но без раскрытия их взаимодействия, которое собственно и порождает длинные волны с характерной для них

неточной периодичностью и смазанностью датировок, определение последних остается субъективным.

Попытка объяснения причинно-следственных связей, порождающих длинноволновые колебания и их разбиение на фазы ДВ, была предпринята в (Перес, 2011). Предложенное К. Перес разбиение ДВ на четыре фазы и два периода является существенным шагом вперед в раскрытии механизма взаимодействия технико- и финансово-экономического аспектов процесса генерирования длинноволновых колебаний (рис. 3).

Нетрудно видеть в этом представлении проявление двух пульсаций в жизненном цикле ТУ, которые у Перес скрыты в разрыве логистической кривой, обозначенном ей как «переломный момент». Начинается этот момент с «краха» и заканчивается «институциональными перестановками». Его длительность, судя по масштабу рисунка, составляет около десятилетия. В нашем представлении это как раз период депрессии, в начале которого одновременно происходит снижение



Источник: (Перес, 2011, с. 77).

Рис. 3. Повторяющиеся фазы каждой большой волны в ведущих странах

объемов производства доминирующего ТУ, который вступает в фазу упадка, и замедление темпов роста нового ТУ, находящегося еще в эмбриональной фазе. В схеме К. Перес в это время не предполагается замедления темпов роста нового ТУ, который на рисунке отражается как «степень распространения технологической революции».

К сожалению, в работе Перес характеристика «переломного момента» дана весьма туманно. «Идея “переломного момента” – концептуальное средство для представления фундаментальных изменений, необходимых для перехода экономики из режима финансовой агрессии в режим успешного совместного взаимодействия, опирающегося на успешные производственные возможности. Таким образом, переломный момент не является ни событием, ни фазой: это процесс концептуальных перемен. Он может быть сколь угодно продолжительным, начиная от пары месяцев до нескольких лет. Переломный момент также связан с балансированием индивидуального и общественного интереса в рамках капитализма. Это переход от сильнейшего индивидуализма фазы агрессии к проявлению большего внимания к общественному благосостоянию, как правило, путем регулятивных мер со стороны государства и других форм гражданского общества. Имеется в виду, что переход осуществляется не по идеологическим или волюнтаристским причинам, а как результат именно того, что устанавливается новая парадигма. Лабильные структурные напряжения, нарастающие в экономике и обществе, особенно в фазе агрессии, должны быть преодолены путем восстановления условий для роста и развития. Такие тенденции выявляются после краха финансового пузыря в конце фазы агрессивного инвестирования, вероятной последующей рецессии и усиливающихся в это время политических волнений и громких процессов».

По логике Перес «переломный момент» наступает сразу же после краха финансового пузыря. «Богатство, сконцентрировавшееся у сравнительно небольшой группы лиц, суще-

ственно превышает то, что может быть направлено на реальные инвестиции. Значительная часть этих денежных излишков вкладывается в поддержку технологической революции, особенно в ее инфраструктуру (например, мания строительства каналов, железнодорожная мания, мания Интернета), что часто ведет к чрезмерным, не оправдывающим ожидания вложениям. Таким образом, для этого времени характерна своего рода азартная экономика с инфлирующими активами на фондовом рынке, что выглядит как сверхъестественное приумножение богатства. Уверенность в гениальности финансистов растет, и попытки регулирования происходящего производят впечатление помехи на пути к общественному процветанию. Эта новая способность денег порождать деньги побуждает все больше людей к участию в дележке финансового пирога; как следствие, окончание фазы агрессивного инвестирования – время финансового пузыря».

Возникает, однако, вопрос: откуда «появляется свободный финансовый капитал» и почему «его кратковременные интересы становятся ключевой управляющей силой для всего общества. Экономика ценных бумаг расходится с реальной экономикой, финансы не стыкуются с производством, в то же время ослабевает влияние на экономику со стороны регуляторной системы, оказывающейся недееспособной».

По логике Перес причины этого явления следует искать в «насыщении и старении технологий» в фазе зрелости доминирующей технико-экономической парадигмы, «что приводит к сокращению производства и сказывается на прибылях. Идет поиск путей для их увеличения, часто за счет концентрации посредством слияний и поглощений, проведения кампаний по увеличению экспорта и переносу деятельности на менее насыщенные рынки за рубежом. Относительная успешность подобных действий приводит к накоплению фирмами еще больших денег, без прибыльных инвестиционных вариантов. Поиск новых технологических решений снимает скрытый за-

прет на принципиально новые технологии, лежащие вне логики выдохшейся парадигмы».

И далее: «в поисках возможностей применения эти деньги уходят все дальше и дальше от старой парадигмы, будь то вместе со своей коренной отраслью или без нее. Вскоре потребителей и конкурирующих предпринимателей начинают привлекать удивительный подъем и настоящие “подвиги” производительности новых отраслей и новых товаров, необычайно качественных и дешевых. Напряженная деятельность в рамках новой парадигмы контрастирует с отмиранием старых отраслей. С этих пор начинает расширяться технико-экономический разлом, угрожающий вымиранием устаревшему и создающий условия для развертывания модернизации».

Яркий и образный язык К. Перес компенсирует недостаток аргументов в отношении некоторых существенных деталей предложенной ею модели. Во-первых, непонятно, в чем состоят существенные отличия между фазой внедрения и фазой агрессивного инвестирования, если не считать, конечно, масштаба распространения технологической революции и величины спада производства «выдохшейся парадигмы». Во-вторых, нельзя считать удовлетворительным объяснение завершения фазы агрессивного инвестирования крахом. Расщепление высвобождающегося из устаревающих производств капитала между инвестициями в революционные нововведения и финансовыми спекуляциями остается гипотезой, требующей доказательства. В-третьих, понятие «большого взрыва» остается не более чем метафорой.

На самом деле, как показано во многих эмпирических исследованиях, появление базисных изобретений происходит вне зависимости от колебаний экономической конъюнктуры. Длительное время они могут оставаться невостребованными и недооцененными. Лишь с исчерпанием возможностей воспроизводства доминирующего ТУ становятся востребованными принципиально новые технологии. Научно-технические условия формирования нового ТУ создаются в ходе

роста предыдущего в виде соответствующих заделов в НИОКР, опытных производствах, а также отдельных новых технологий. Ко времени, когда традиционные технологические возможности расширения капитала вследствие насыщения соответствующих потребностей и достижения пределов в повышении эффективности производства оказываются исчерпанными, указанные условия реализуются, превращаясь из потенциальных способов вложения капитала в реальные. Как известно, нововведения появляются не потому, что приносят выгоду, а потому что наступает момент, когда без них невозможно обойтись. Перес косвенно признает, что момент технологической революции наступает с исчерпанием возможностей предыдущей. Однако ради целостности своей концепции она искусственно соединяет в одной временной точке появление новых базисных технологий и возникновение спроса на них, называя этот момент «большим взрывом».

В действительности, как уже было сказано, между возникновением новой технологии и ее востребованностью рынком – дистанция огромного размера. Она тем меньше, чем эта технология ближе господствующей технико-экономической парадигме. В отношении революционных технологий, открывающих новую технико-экономическую парадигму, это заведомо не так. Чтобы понять механизм трансформации имеющихся новых технологических возможностей в производственные мощности нового ТУ, следует включить в анализ изменения экономических оценок.

В (Marchetti, 1982) была показана взаимосвязь периодически происходящих резких всплесков цен на энергоносители с переломными моментами в динамике структуры их потребления. В развиваемой нами теории ДВ как процесса последовательной смены ТУ изменениям экономических оценок отводится существенная роль пусковых механизмов технологических изменений. Действительно, резкие всплески цен на энергоносители, происходящие в фазе зрелости доминирующего ТУ, повергают значительную часть состав-

ляющих его производств в убыточную зону, единственный выход из которой опосредован внедрением технологий нового ТУ, кратного повышающих энергоэффективность производства (к примеру, как показано в исследовании перспектив роста новейшего ТУ (Глазьев, Харитонов, 2009), энергоэффективность продукции нового ТУ превосходит традиционные аналоги в десятки раз). С этого момента фаза зрелости ТУ сменяется фазой упадка и падением производства. И хотя в последующем цены на энергоносители быстро снижаются, этот ценовой шок запускает необратимый механизм структурных изменений в экономике.

Первой реакцией хозяйствующих субъектов на резкий рост цен на энергоносители является свертывание инвестиционной активности. Поскольку привычные направления расширенного воспроизводства капитала прекращают работать, высвобождающийся из них капитал ищет новые сферы применения. На первых порах он наталкивается на непривычную неопределенность и высокую рискованность капиталовложений в новые технологические траектории, вследствие чего возникает инвестиционная пауза, необходимая для накопления опыта и отбора новых перспективных технологий. В это время возникает ощущение избыточности капитала, высвободившегося из устаревших производств, но не нашедшего применения в технологических цепочках нового ТУ. Этот избыточный капитал, «зависая» в финансовом секторе, устремляется в финансовые спекуляции. Именно это, а не разогрев азарта финансовых игроков, как считает Перес, во время внедрения новой технико-экономической парадигмы провоцирует появление финансовых пузырей. По мере краха последних оставшийся капитал перетекает в производственные инвестиции, осваивая возможности нового ТУ. Таким образом происходит рождение нового ТУ – из эмбриональной фазы он переходит в фазу роста. Логика этого процесса хорошо описана в (Дементьев, 2009).

У К. Перес перелом завершается институциональными изменениями, приводящими производственные и социально-

экономические отношения в соответствие с требованиями нового ТУ. В действительности ведущее значение для перехода ТУ к фазе роста имеет, с одной стороны, отбор наилучших технических решений базисных нововведений нового ТУ в ходе накопления производственно-технологического опыта в процессе формирования соответствующих ТС, а с другой – благоприятная для роста нового ТУ структура экономических оценок: высокие цены на энергоносители дают толчок спросу на принципиально новые, более эффективные технологии, падение цен на традиционные товары облегчает достройку технологических цепочек нового ТУ, снижение зарплат в традиционных производствах упрощает наем квалифицированных кадров, падение ставки процента расширяет возможности привлечения капитала.

Разумеется, институциональные изменения играют в процессе смены ТУ огромную роль. Но они занимают намного больше времени, чем отводимый Перес период «переломного момента». В интереснейшем исследовании Пантина и Лапкина показана растянутость институциональных изменений по всему жизненному циклу ДВ (Пантин, Лапкин, 1998).

На разных участках траектории роста нового ТУ требуются разные институты его поддержки. В эмбриональной фазе ключевую роль играют институты государственного финансирования НИОКР и поддержки инновационной активности. Большое значение имеют усилия государства по финансированию фундаментальных и поисковых исследований, формированию баз данных и информационной среды. В период «рождения» нового ТУ в ходе охватывающей экономику депрессии ведущая роль переходит к институтам развития, венчурным фондам, целевым государственным программам создания инфраструктуры нового ТУ. При этом особую роль играют предпринимаемые государством меры денежно-кредитной политики с целью направления высвобождающегося капитала в производство нового ТУ и предотвращения финансовых пузырей. Запаздывание с приня-

тием этих мер чревато срывом экономики в турбулентный режим, весьма неблагоприятный для роста нового ТУ и чреватый тяжелыми экономическими кризисами.

По мере формирования воспроизводственного контура технологических совокупностей нового ТУ ведущая роль в обеспечении его дальнейшего роста переходит от государства к частному сектору. Складывается разветвленная научно-производственная кооперация растущих производств, поддерживаемая долгосрочными кредитами банков, нашедших новых надежных заемщиков в реальном секторе экономики, стабилизируется фондовый рынок, формируется адекватный новому ТУ тип потребления с устойчивым и быстро растущим спросом на его товары. Эта фаза синергии в терминологии Перес характеризуется мощными положительными обратными связями между осваивающими производства нового ТУ корпорациями, кредитующими их банками, готовящими для них специалистов университетами, работающими по их заказам научными организациями, сбывающим их продукцию торговыми компаниями. Она соответствует фазе подъема ДВ, которая начинается после перехода нового ТУ в фазу роста и набора им достаточного веса для вытягивания всей экономики из депрессии.

В.Е. Дементьевым (Дементьев, 2011) показана сложная взаимосвязь крупных корпораций, малого и среднего бизнеса, государственных институтов в обеспечении процесса технико-экономического развития, меняющаяся на разных фазах ДВ в зависимости от потребностей роста нового ТУ. Согласно полученным им результатам «в фазе синергии и в фазе распространения на периферию ведущую роль играет именно крупный бизнес. Фазы агрессии и зрелости – времена расцвета менее крупных фирм. Такие фирмы получают шанс к укрупнению, когда начинается быстрое расширение рынка новых технологий (фаза агрессии). В фазу зрелости эти фирмы более оперативны в использовании резервов для улучшения производства на прежней технологической базе».

Важное значение имеет сделанный В.Е. Дементьевым вывод относительно компенсирующей роли государства в обеспечении технико-экономического развития: «чем меньше стратегически ориентированных на национальную экономику частных инвесторов, тем больше оснований для участия государства в корпоративном капитале».

Вместе с тем синергия технологий, производства, капитала и институтов может принимать принципиально разные формы в зависимости от политической системы и социокультурной среды. Так, переход с третьего на четвертый ТУ в ходе Великой депрессии был опосредован такими разными политическими формами, как новый курс Рузвельта в США, нацистские режимы в Западной Европе, социалистическая индустриализация в СССР. После чудовищных потерь человеческого, производственного и финансового капитала в ходе Второй мировой войны возникшая синергия технологий и факторов производства повсеместно основывалась на регулирующей роли государства, формы которой простирались от директивного планирования в странах СЭВ до индикативного планирования в западноевропейских странах и Японии и кейнсианских методов в англосаксонских странах.

Переход с четвертого ТУ на пятый был опосредован гонкой вооружений, вышедшей в космос и поставившей под угрозу само существование человечества. И хотя мировой войны удалось избежать, милитаризация экономики обернулась катастрофой распада мировой социалистической системы и СССР. Наступивший после этого «золотой век» роста пятого ТУ в странах НАТО во многом подпитывался оттоком капитала, умов и дешевого сырья из постсоветского пространства, погрузившегося в экономический хаос.

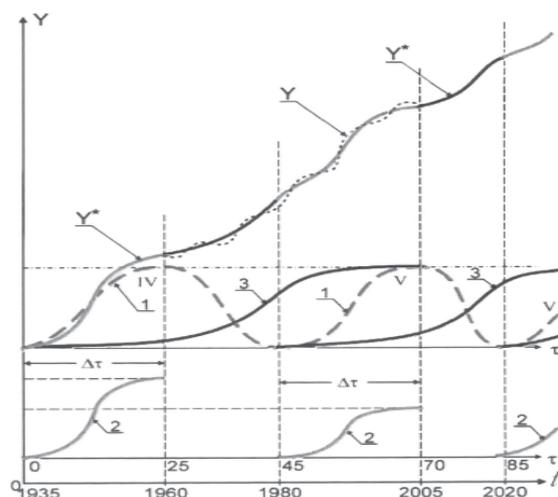
При раскрытии механизмов генерирования ДВ лежащими в их основе технологическими и институциональными изменениями нельзя игнорировать пространственный аспект. Синергия в фазе подъема ДВ достигается только в передовых странах, в то время как геоэкономическая периферия может

пребывать в плачевном состоянии в качестве резервуара сырья, дешевой рабочей силы и рынков сбыта для передовых стран. Вместе с тем по мере исчерпания возможностей роста доминирующего ТУ и втягивания экономики передовых стран в очередную депрессию у имеющих необходимые заделы научно-технического, образовательного и производственного потенциала стран периферии возникает возможность технологического скачка на гребень возникающей новой ДВ. При проведении в этот период стратегии опережающего развития нового ТУ они получают шанс совершить экономическое чудо (Глазьев, 2010). В упоминавшемся выше исследовании Пантина и Лапкина показана логика возникающей в этот период геополитической конкуренции, приводящей к эскалации военно-политической напряженности, чреватой региональными и мировым войнами.

Возвращаясь к методологическим вопросам ТДВ, нельзя не упомянуть поставленный в книге (Садовничий и др., 2012) вопрос об «актуальности создания иерархической системы математических моделей для описания макротенденций и циклов мировой и региональной экономики». Предпринятая авторами попытка построения «путем сложения суммарной добавленной стоимости, генерируемой базовыми инновациями в текущем цикле Кондратьева, а также добавленной стоимости, создаваемой институциональными изменениями и явлением восстановления, обусловленными инфратраекториями» представляет несомненный интерес. Построенная ими графическая схема движения ВВП (рис. 4) в период четвертой и пятой ДВ может служить хорошей платформой для дальнейшей дискуссии о механизмах генерирования длинноволновых колебаний. Действительно, важнейший вопрос ТДВ – объяснение процесса интеграции разрозненных изобретений в кластеры нововведений, распространение которых образует воспроизводящиеся технологические совокупности, соединяющиеся в технологические уклады, развитие которых проявляется в форме ДВ. Именно так, с на-

шей точки зрения, следует подходить к иерархическому моделированию долгосрочного технико-экономического развития.

В предложенной схеме инфратраектории Хирооки напоминают жизненные циклы технологических укладов. И по их названиям можно заключить, что речь идет о ключевых технологиях соответствующих ТУ. Их представление в качестве отдельных инноваций, которые распространяются за пределы одного цикла Кондратьева, «к следующему циклу, способствуя появлению новых инфраструктур и сетей, формируя более длинную траекторию развития», с нашей точки зрения является частным проявлением движения соответствующих ТУ. Как было показано выше, жизненный цикл ТУ выходит далеко за пределы соответствующей ДВ, подъем которой обеспечивается фазой роста соответствующего ТУ. Аналогичным образом ведет себя жизненный цикл отдельных базовых технологий, составляющих часть ТУ. Технологические траектории отдельных продуктов, производств и



Источник: (Садовничий и др., 2012, с. 41).

Рис. 4. Графическая схема построения траектории движения общего выпуска Y (ВВП):
1 – циклы Кондратьева; 2 – траектории диффузии инновационных продуктов на рынки;
3 – инфратраектории

других составляющих ТУ сливаются в общую волну его роста, синхронизируясь в фазе его роста с достижением синергетического эффекта. Об этом свидетельствуют различные исследования динамики распространения технологий и инновационной активности.

Упрощение механизма генерирования ДВ для облегчения его формального моделирования может привести к серьезным недоразумениям в интерпретации данных. К примеру, в этой же работе утверждается, что «текущий пятый кондратьевский цикл (примерно 1980–2020 гг.) стартовал после мирового экономического кризиса 1969–1974 гг.». На самом деле переход от четвертого к пятому ТУ произошел в ходе депрессии, начавшейся с резкого взлета цен на нефть в 1973 г. и завершившейся еще одним их взлетом десятилетие спустя. Начавшийся после этого рост нового ТУ продолжался около двух десятилетий, а составляющий его ядро комплекс информационно-коммуникационных технологий рос, как уже говорилось, с темпом более 25% в год. Этот подъем обеспечил мощную повышательную ДВ в ведущих странах капиталистического мира, в то время как бывшие страны СЭВ оказались в состоянии глубокой разрухи.

Соответственно переживаемый с 2008 г. нынешний мировой кризис, предшественником которого также стал резкий взлет цен на энергоносители, является эпизодом депрессии, опосредующей переход к новому шестому ТУ, контуры которого описаны в (Глазьев, 2007, 2010; Глазьев, Харитонов, 2009).

Прогнозирование наступающей новой ДВ и обоснование рекомендаций для политики развития выходят за пределы настоящей статьи, целью которой является постановка вопросов для научной дискуссии о фундаментальных закономерностях долгосрочного технико-экономического развития. Исходя из изложенного выше дальнейшее развитие ТДВ требует ответа на следующие вопросы:

1) определение взаимосвязи конъюнктурной и технологической составляющих ДВ. Выявление соотношения фаз жизненного цикла ТУ и фаз соответствующей ДВ;

2) системное описание механизма смены доминирующих ТУ, включая взаимодействие процессов устаревания технологий, насыщения рынков, изменения экономических оценок;

3) раскрытие механизмов интеграции отдельных технологических траекторий в жизненный цикл ТУ;

4) прояснение внутренней структуры технологических укладов, включая описание составляющих их ТС;

5) уточнение роли государства на разных фазах жизненного цикла ТУ;

6) построение динамических моделей развития и смены ТУ и связанных с ними длинноволновых колебаний;

7) выявление закономерностей распространения ТУ и соответствующих им ДВ в пространстве, взаимодействия различных стран в этом процессе, возникающих при этом особенностях экономического обмена.

Для ответа на эти вопросы нужны серьезные теоретические и эмпирические исследования. Настоящая статья является приглашением к концентрации научных сил в этом направлении. Оно представляется прорывным не только для ТДВ, но и для всей экономической науки, основное течение которой уже давно увязло в зыбучих песках мертвой схоластики. Неспособность неоклассического «мейнстрима» к объяснению наиболее важных проявлений экономической динамики, включая как нынешний кризис, так и предшествующий ему мощный длительный подъем экономической активности, может быть преодолена в рамках новой парадигмы экономической науки. Наряду с ТДВ ее составными частями станут эволюционное и институциональное направления современной экономической науки.

Предлагаемая дискуссия может занять достаточно много времени, и, возможно, ее плоды для методологии экономического прогнозирования и управления созреют уже после переживаемого в настоящее время экономического кризиса. Это не должно нас смущать. Так же, как политики периода Великой депрессии не обращали внимания на работы Кондратье-

ва, а еще ранее – Шумпетера. Так же и сегодняшние политики не утруждают себя знанием работ Менша, Фримена, Переса, не говоря уже о пророках в своем отечестве, правильно прогнозировавших все кризисные моменты последнего времени – российских ученых, развивающих ТДВ. Как известно, история учит тому, что она ничему не учит.

Судя по упорному игнорированию политиками уже полученных в рамках ТДВ результатов, нынешний переход к новому ТУ также будет происходить стихийным образом со всеми чудовищными потерями и, не дай бог, катастрофами, уже наблюдаемыми в последнее десятилетие. Наш долг исследователей – выявить закономерности этого перехода, продиагностировать возникающие в его ходе угрозы, разработать прогноз и обосновать рекомендации по реализации разумной государственной политики развития. Если отвечающие за проведение экономической политики лица их не услышат, на смену им очень скоро придут другие, может быть, более образованные.

Литература

- Акаев А.А., Румянцева С.Ю., Сарыгулов А.И., Соколов В.Н. Экономические циклы и экономический рост. СПб., 2011.
- Глазьев С.Ю. Экономическая теория технического развития. М.: Наука, 1990.
- Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВладДар, 1993.
- Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов. М.: НИР, 2007.
- Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития российской экономики в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2010.
- Глазьев С.Ю., Микерин Г.И. Длинные волны НТП и социально-экономическое развитие. М.: Наука, 1989.
- Глазьев С.Ю., Харитонов В.В. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике. М.: Троянт, 2009.
- Данилов-Данильян В.И., Рывкин А.А. Воспроизводственный аспект экономического развития и некоторые проблемы управления // Экономика и математические методы. 1984. Вып. 2.
- Дементьев В.Е. Длинные волны экономического развития и финансовые пузыри. М.: ЦЭМИ РАН, 2009.
- Дементьев В.Е. Структура корпоративной системы и длинные волны в экономике. М.: ЦЭМИ РАН, 2011.
- Клайнкнехт А. Циклы нововведений: вопросы теории. М.: Экономика, 1990.
- Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры. 1925.
- Львов Д.С., Глазьев С.Ю. Теоретические и прикладные аспекты управления НТП // Экономика и математические методы. 1985. № 1.
- Львов Д.С., Глазьев С.Ю., Фетисов Г.Г. Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования. М.: Наука, 1992.
- Пантин В.И., Лапкин В.В. Волны политической модернизации в истории России // Политические исследования. 1998. № 2.
- Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания. М.: Дело, 2011.
- Садовничий В.А., Акаев А.А., Коротаев А.В., Малков С.Ю. Моделирование и прогнозирование мировой динамики. М., 2012.
- Стратегия научно-технологического прорыва / Под ред. Ю.В. Яковца, О.Л. Юня. М.: МФК, 2001.
- Ярёменко Ю.В. Структурные изменения в социалистической экономике. М.: Мысль, 1981.
- Dosi G. Technological Paradigms and Technological Trajectories. A Suggested Interpretation of the Determinants and Directions of Technical Change. Research Policy, 1982.
- Marchetti C. Society as a Learning System: Discovery, Invention and Innovation Cycles Revisited. Syracuse Schola, 1982.
- Perez C. Structural Change and Assimilation of New Technologies in the Economic and Social System. Collaborative Paper IIASA, 1987.

Рукопись поступила в редакцию 21.05.2012 г.

*АКТУАЛЬНЫЕ
ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТЕОРИИ*

ДЛИТЕЛЬНОСТЬ
НАХОЖДЕНИЯ КОМПАНИЙ
В СПИСКАХ БИРЖЕВЫХ
ИНДЕКСОВ ДОУ–ДЖОНСА (ДЛА)
И РОССИЙСКОЙ ТОРГОВОЙ
СИСТЕМЫ (RTSI)

П.Ф. Андрукович

В статье изучаются распределения длительностей нахождения компаний в списках одного из индексов Нью-Йоркской фондовой биржи (ДЛА) и Российской торговой системы (RTSI), или, говоря более образно, времени жизни компаний в этих списках. Построены модели распределения этих длительностей по характеристикам распределений интервалов между изменениями списков этих индексов и распределений интенсивности этих изменений. Выявляется наличие двух видов компаний – типичных и особых – «долгожителей», отличающихся принципиально различными сроками «жизни» в списках индексов.

Ключевые слова: компания, индекс Доу–Джонса, индекс РТС, длительности жизни компаний, модели.

ВВЕДЕНИЕ

Анализ деятельности предприятий, среды их «обитания» и стратегий выживания в этой среде имеет давнюю историю и обширную научно-исследовательскую литературу – от общетеоретических (Гэлбрейт, 1979, Шумпетер, 1982) до работ, посвященных анализу общих проблем предприятий в процессе выживания и развития в конкурентной внешней среде (Клейнер, 2008), а также исследований процессов реорганизации компаний в кон-

© Андрукович П.Ф., 2012 г.

кредный исторический период в конкретной стране (Паппэ, Галухина, 2009). И такой интерес вполне понятен, так как предприятия являются основным «каркасом» экономики любой страны, и состояние этого каркаса, его целостность и динамика изменений определяют как успехи, так и проблемы ее экономического развития. Так, Г.Б. Клейнер во введении к своей книге «Стратегия предприятия» пишет: «...предприятия в их классическом виде как самостоятельные и обособленные экономические агенты имеют давнюю историю, играют определяющую роль в современной экономике и сохраняют эту роль в обозримом будущем» (Клейнер, 2008).

Внутри этой парадигмы исследований наряду с анализом деятельности средних и малых предприятий наибольший интерес представляет деятельность крупных компаний, так как именно они в наибольшей степени определяют уровень и динамику развития экономики той или иной страны. Из всего многообразия показателей, описывающих общие свойства и характерные особенности такого типа компаний, одной из важных и наиболее общих характеристик является скорее всего время жизни компаний, которое можно рассматривать в качестве результирующего показателя, характеризующего потенциальные возможности компании и ее устойчивость во времени как реального экономического агента.

Одним из важных свидетельств, подчеркивающих устойчивость и динамику развития той или иной крупной компании, является включение акций этой компании в список того или иного биржевого индекса, особенно в список хорошо известных и авторитетных биржевых индексов, какими являются, например, DJIA в США, DAX в Германии, FTSE в Великобритании, Nikkei в Японии, индексы РТС и ММВБ в России. Именно по котировкам акций и выплачиваемым владельцам этих акций дивидендам определяется уровень успешности данной компании и эффективность выбранной ее руководством стратегии развития. При этом исключение компании из списков индекса свидетельствует о значитель-

ных проблемах в ее развитии. Учитывая, что сами биржевые индексы являются индикатором – хотя и не всегда однозначным – общего состояния экономики данной страны, их динамика, а также устойчивость или неустойчивость списка составляющих их компаний, т.е. время их жизни в списках индекса, играет важную роль в общей оценке экономического положения любой страны. Темой данной статьи является анализ времени жизни компаний именно в списках биржевых индексов, с некоторой «проекцией» этой характеристики на длительность существования компании в целом.

НЕКОТОРЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ ОБ ОЦЕНКЕ ДЛИТЕЛЬНОСТИ ЖИЗНИ КОМПАНИЙ

Оценка длительности жизни даже крупных компаний на всей протяженности их функционирования достаточно сложна, если вообще осуществима. При этом возникают три основные проблемы, решение которых далеко не всегда можно найти однозначно. Первая из них – это проблема определения самого понятия крупной компании с точки зрения выбора порогового критерия для отнесения той или иной компании к этой категории. Это пороговое значение трудно корректно определить даже для компаний одной страны, тем более для компаний, действующих в экономиках разного уровня и в разные периоды времени. Так, например, Я. Паппэ (Паппэ, Галухина, 2009) предлагает относить к крупным российским компаниям в период до 2000 г. компании с годовым объемом продаж от 500 млн долл. и выше, а в последующий период – более 1 млрд долл. В то же время, например, в списках журнала «Fortune» на середину 1990-х гг. у 500-й (по объему годовой выручки) американской компании этот показатель составлял примерно 2,2 млрд долл., а на середину первого десятилетия этого века – около 4 млрд долл. (http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500_

archive/full). Следует также иметь в виду, что многие компании могут переходить такой порог в обе стороны многократно. В этом случае просто невозможно однозначно определить, с какого момента следует рассчитывать возраст такой компании. Ну и, наконец, такой порог может быть установлен для разных по сути показателей. Так, например, ЦБ России относит российские кредитные организации к крупным, исходя из размера их собственного капитала, в то время как в самом банковском сообществе более принятой оценкой размера банка является размер его активов.

Вторая и, пожалуй, главная проблема – изменение институциональной структуры компании. Эти изменения во многих случаях не позволяют полностью корректно оценить время жизни компании из-за невозможности правильно выбрать как момент рождения компании, так и момент прекращения ее деятельности. В частности, вследствие происшедших в предыдущие периоды слияний данной компании с другими, или ее дробления на отдельные компании, или ее частичного поглощения другой компанией далеко не всегда понятно, правильно ли считать момент возникновения компании моментом возникновения «результатирующей» компании.

Приведем два прямо противоположных примера из истории американских компаний. Так, из входящих в настоящее время в индекс Доу–Джонса компаний наиболее «древней», иначе трудно даже сказать, является DuPont, основанная в 1802 г. (включена в индекс в 1935 г.) (<http://en.wikipedia.org/wiki/DuPont>). Жизнь этой компании, начавшаяся с основания предприятия по производству пороха, была с институциональной точки зрения достаточно однообразной, за исключением недолговременного включения в свой состав – с 1981 по 1995 г. – компании Conoco Holdings, крупнейшей американской нефтяной и газовой компании того времени. Таким образом, продолжительность жизни этой компании определяется вполне однозначно и равна 209 годам.

Приведем теперь противоположный пример истории. Компания входит в индекс

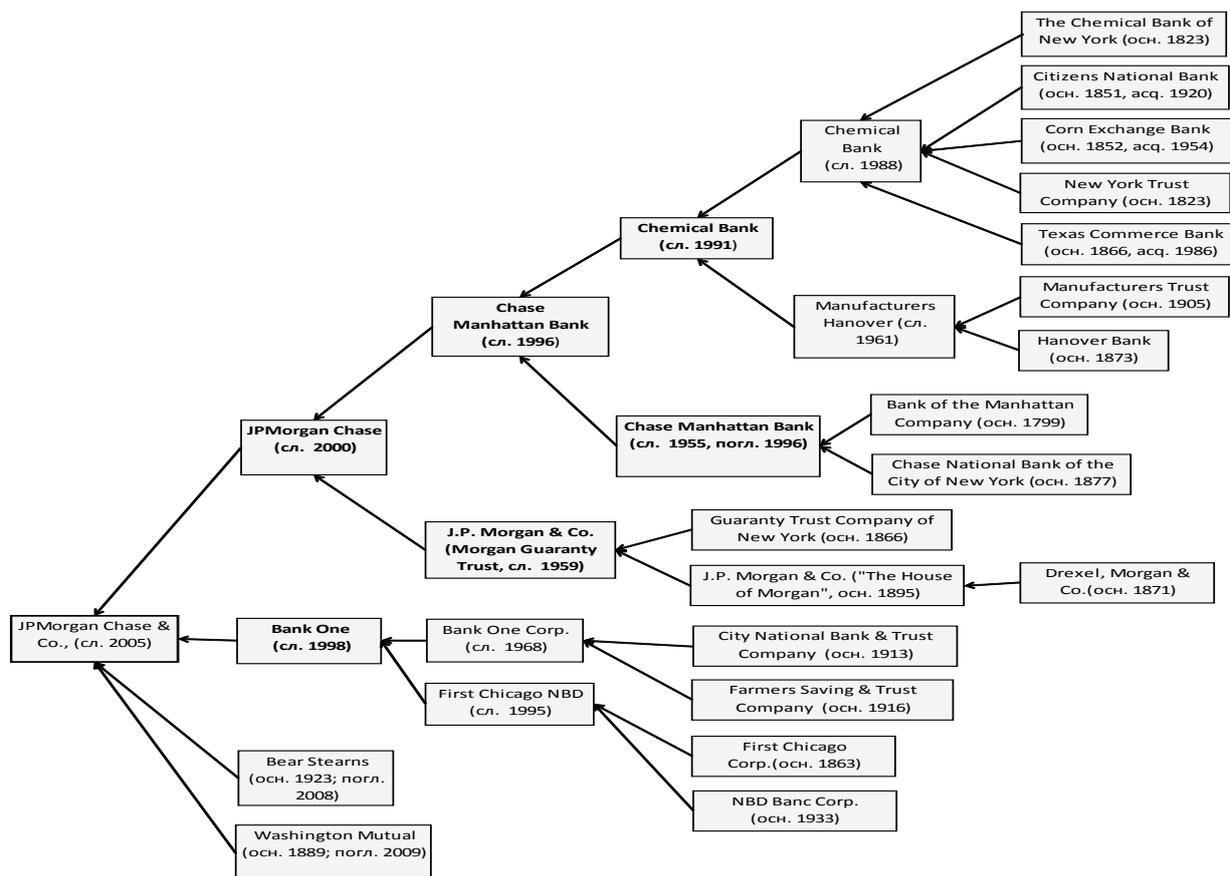
Доу–Джонса с 1991 г. – сначала под именем J.P. Morgan & Company, а в настоящее время – под названием J.P. Morgan Chase & Company (http://en.wikipedia.org/wiki/JPMorgan_Chase) (рис. 1). Эта компания, в отличие от компании DuPont, возникла в результате сложного процесса поглощения и слияния четырех крупных компаний – Chemical Bank, Chase Manhattan Bank, J.P. Morgan & Company и Bank One, каждая из которых также имела до этого свою непростую историю. Первая из этих трех компаний была основана в 1823 г. (под названием The Chemical Bank of New York), постепенно расширяясь за счет включения в свою структуру других банков. В 1991 г. после объединения с компанией Manufacturers Hanover она получила название Chemical Bank. В 1996 г. эта компания поглотила компанию Chase Manhattan Bank, испытывавшую в то время большие трудности в связи с крахом в сфере недвижимости, произошедшим в начале 1990-х гг., и стала называться поглощенной компанией, учитывая известность в мире финансов. «Поглощенная» компания Chase Manhattan Bank была создана в 1955 г. после слияния компаний Bank of Manhattan Company и Chase National Bank of the City of New York, основанных в свою очередь, в 1799 и 1877 гг., соответственно. В 2000 г. «новый» Chase Manhattan Bank объединился с компанией J.P. Morgan & Company и стал называться J.P. Morgan Chase. Далее эта компания в 2004 г. включила в свой состав крупный банк Bank One, «корни» которого также далеко уходят в прошлое, и стала называться J.P. Morgan Chase & Company. Последние приобретения этой компании – разорившиеся во время кризиса 2008 г. компании Bear Stearns и Washington Mutual.

Возникает вопрос, с какого года правильно исчислять возраст компании J.P. Morgan Chase & Company? Брать ли за начало отчета время основания компании Drexel, Morgan & Co. (1871 г.), или компании Chemical Bank of New York (1823 г.), или компании Chemical Bank после ее объединения с Manufacturers Hanover (1991 г.), или вообще – с момента образования, в сущности, совершенно новой

компании J.P. Morgan Chase, т.е. с 2000 г.? В первом случае этот возраст к настоящему времени составит 140 лет, во втором – 188, в третьем – 20 лет, а для последней компании он равен всего 11 годам. Непонятно также, с какого момента все эти компании, включая, кстати, и компанию DuPont, следует относить к крупным. Аналогичных примеров можно привести еще очень много.

Достаточно ярким примером, характеризующим эти проблемы, является также история российских компаний «ЮКОС» и «Роснефть». В частности, непонятно, с какой даты следует рассчитывать длительность жи-

зни такой компании, как «Роснефть»? Действительно, с одной стороны, после поглощения «ЮКОСа» этой компанией изменилось как ее институциональное положение, так и весь ее менеджмент, и с этой точки зрения «Роснефть» стала другой компанией, т.е. длительность ее жизни следовало бы отсчитывать с 2006 г. Но, с другой стороны, большая часть производственных мощностей «Роснефти» – мощности «Юганскнефтегаза» и других активов «ЮКОСа». И в этом смысле можно считать, что это как бы одна и та же компания, поменявшая свое название и менеджмент, и длительность ее жизни, следовательно, следует



Обозначения: осн. – основание компании, сл. – слияние двух или более компаний, погл. – поглощение одной компании другой.

Рис. 1. Структура и история создания компании J.P. Morgan Chase & Company

отсчитывать от 1995 г., тем более что и сама «Роснефть» в это время уже существовала. Многие такие примеры слияния, поглощения и дробления российских компаний в рамках современной российской экономической истории подробно описаны в (Паппэ, Галухина, 2009).

И наконец, третья проблема, которая возникает в такого рода исследованиях, – невозможность оценить время жизни компаний, активно работающих в данный момент времени. Действительно, даже в том случае, когда можно с достаточной точностью определить момент «рождения» компании, время прекращения ее деятельности остается неизвестным, и, следовательно, невозможно дать правильную оценку общего времени существования любой такой компании. И хотя эта проблема не является столь же существенной, как первые две, так как всегда можно найти компании, уже закончившие к данному моменту свою деятельность, однако это может значительно затруднить формирование представительной статистической выборки для получения корректных оценок средней продолжительности жизни компаний. Кроме того, эти длительности будут оценены для каких-то предыдущих периодов времени и могут оказаться неадекватными текущему моменту. Заметим в заключение, что для компаний, действующих в настоящее время, в качестве вполне естественной оценки длительности жизни может быть использована такая широко известная в демографии характеристика, как средняя продолжительность предстоящей жизни. Однако это тема отдельного исследования, выходящего за рамки данной статьи.

ВЫБОР ИСХОДНЫХ ДАННЫХ

Как отмечалось во введении, в данной статье рассматривается локальная по сравнению с общим масштабом изучения времени жизни компании задача, а именно

анализируются длительности их пребывания в списках биржевых индексов. Такой выбор определяет, во-первых, тип компании – рассматриваются только крупные компании с вполне понятным критерием отбора, и, во-вторых, выделяется некоторый конкретный период деятельности компании, в частности однозначно определяются начало и конец соответствующего интервала времени. Этот критерий отбора избавляет от решения всех указанных выше проблем, так как попадание в списки биржевого индекса, особенно если это хорошо известный и «почитаемый» в бизнес-сообществе индекс, означает, что данная компания достигла определенного и достаточно высокого уровня развития. Исключение же ее из списков индекса означает, что «зенит» деятельности этой компании остался позади и на ее место пришла другая, более успешная на данный момент компания в данной сфере деятельности.

Понятно, что длительность жизни компании зависит от огромного числа факторов, как внутренних, так и характеризующих ее среду обитания. В силу множественности этих факторов рассчитывать на сколько-нибудь серьезный анализ степени их влияния на устойчивость предприятия в изменяющейся внешней среде было бы опрометчиво. В то же время именно их масса и многообразные и разнонаправленные воздействия на срок жизни предприятий указывают на целесообразность исследования этого показателя со статистической точки зрения. А именно попытаться, например, оценить, какая доля предприятий «проживает» достаточно долгую жизнь, какая – исчезает с экономической сцены через короткий промежуток времени, а какая доля относится к среднему типу по времени своего существования.

В статье рассматриваются длительности нахождения компаний в списках двух биржевых индексов: основного индекса Нью-Йоркской фондовой биржи – Dow Jones Industrial Average (далее – индекс Доу–Джонса), имеющего 115-летнюю историю существования, и одного из главных индек-

сов Российской торговой системы¹ – RTSI (далее – индекс РТС), имеющего 16-летнюю историю. Имеются полные данные о составе этих индексов за весь период их исчисления. В статье приводятся распределения продолжительности жизни компаний в списках этих индексов и анализируется зависимость этой характеристики от календарного момента времени включения компании в соответствующие списки. Предложены и рассчитаны также три модели, восстанавливающие распределения длительностей жизни компаний в списках индекса Доу–Джонса и индекса РТС через распределения частоты замен компаний в списках индексов, т.е. интервалов между изменениями списков, и интенсивности этих замен, т.е. от числа (или доли) компаний, замененных в списках в этот момент времени. Результаты, изложенные в данной статье, в значительной степени опираются на результаты, полученные в (Андрюкович, 2011).

В заключение введем чисто терминологическое уточнение, а именно: говоря далее о списке компаний, входящих в индекс, мы будем иметь в виду, конечно, список акций, эмитированных данной компанией. В большинстве случаев эти понятия тождественны, однако иногда в списках индексов могут присутствовать два вида акций одной и той же компании – привилегированные и обычные. Такие случаи, однако, встречаются относительно редко и не меняют смысла и сути сделанных выводов. В использованных в данной статье данных привилегированные акции имеются только в списках индекса РТС.

ДЛИТЕЛЬНОСТИ НАХОЖДЕНИЯ КОМПАНИЙ В ИНДЕКСЕ ДОУ–ДЖОНСА

Собственно индекс Доу–Джонса, каким мы знаем его теперь, как индекс Dow Jones Industrial Average (ДИА), впервые был скон-

струирован и рассчитан в мае 1896 г. Длина его списка, т.е. число компаний, по которым вычисляется его значение, менялась до настоящего времени всего два раза – с 12 компаний в начале его истории до 20 компаний в октябре 1916 г. и 30 компаний в октябре 1928 г. Всего за 115 лет исчисления индекса Доу–Джонса через его списки прошли и находятся в них сейчас 137 компаний (http://en.wikipedia.org/wiki/Historical_components_of_the_Dow_Jones_Industrial_Average). Понятно, что с точки зрения анализа времени нахождения компаний в списках этого индекса все эти компании необходимо разделить на две совокупности – компании, которые уже завершили свою жизнь в этом индексе (107 компаний), и компании, которые находятся в списках этого индекса в настоящее время, и время «жизни» которых в нем нам сейчас неизвестно (30 компаний). Гистограммы распределения длительностей жизни этих двух совокупностей компаний приведены на рис. 2. На рис. 2,а показано распределение длительностей нахождения в индексе компаний из первой совокупности, а на рис. 2,б – распределение времени нахождения в индексе тех компаний, которые входили в котировальный список индекса Доу–Джонса в конце 2011 г.

Как видно из диаграммы на рис. 2,а, все компании из первой совокупности делятся по этой характеристике на две группы, левая из которых состоит из 85 компаний (почти 80%), просуществовавших в этом индексе не более 35 лет, а в правую совокупность входят 22 компании, находившиеся в списках индекса свыше 45 лет (20,6%). Эти две группы компаний, как видно из приведенных гистограмм, отличаются друг от друга не только возрастом вошедших в них компаний, но и видом распределений этой характеристики. Так, для левой группы компаний на рис. 2,а, которые дальше будем называть типичными, имеет место показательное распределение с параметром $\lambda = 0,0985$. Достоверность принятия этой гипотезы находится на уровне более 0,5%, так как $\chi^2 = 0,64$ (при 102 степенях свободы). Соответственно этой оценке, средний

¹ С декабря 2011 г. – ОАО ММВБ–РТС.

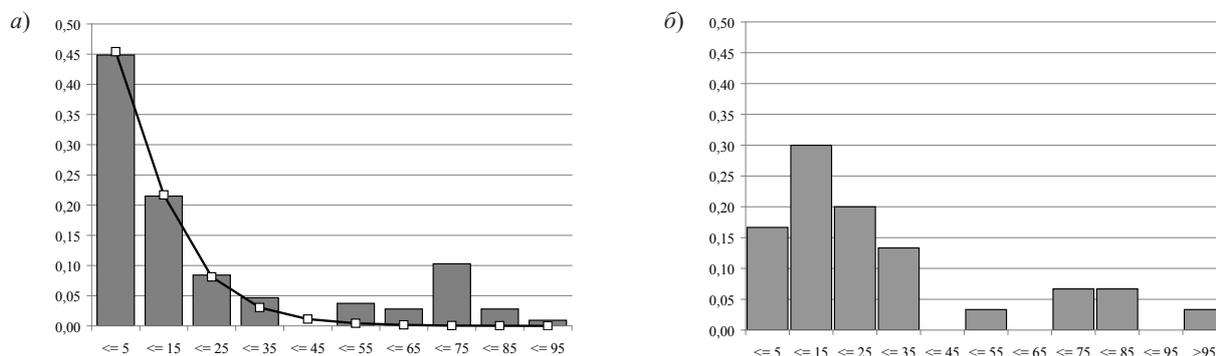


Рис. 2. Гистограммы плотности распределения времени нахождения компаний в списках индекса Доу–Джонса (% , годы):

а – для всех компаний, кроме находящихся в индексе в настоящее время;
б – для компаний, находившихся в индексе в конце 2011 г.

возраст компаний, находящихся в этой группе, составляет немногим более 10 лет.

Для распределения длительностей нахождения в списках индекса Доу–Джонса компаний из правой группы на рис. 2,а трудно подобрать в виде модели какое-либо известное в статистике распределение, кроме равномерного, однако и оно не является для него достоверной моделью. Наиболее адекватной оценкой среднего значения этого распределения является, очевидно, его мода, которая, как видно из гистограммы на рис. 2,а, находится в интервале от 65 до 75 лет. В этом интервале находится ровно половина компаний из этой группы со средним сроком жизни в индексе Доу–Джонса, равном 69,8 года². Учитывая значительное различие в средней длительности жизни компаний из этой совокупности от аналогичного показателя для типичных компаний, можно, вообще говоря, считать, что, несмотря на то, что все компании из списков этого индекса обычно называют «голубыми фишками», некоторые из них являются, по аналогии с определением Оруэлла «более голубыми» и занимают отдельную нишу в

² Обычное среднее для правой группы компаний, учитывая асимметрию этого распределения, оказывается немного меньше этой оценки и равно 67,2 года.

списках данного индекса. В дальнейшем мы будем их называть старожилыми индекса Доу–Джонса.

Существенное различие в средней продолжительности времени вхождения компаний в индекс Доу–Джонса, представленное на рис. 2,а, возникло в значительной степени в связи с тем, что в периоды с марта 1939 г. по июль 1956 г. и с июня 1959 г. по август 1976 г., т.е. на протяжении двух отрезков времени по 17 с небольшим лет, состав списка индекса Доу–Джонса оставался практически постоянным. В связи с этим та часть компаний, которая была включена в списки индекса до марта 1939 г. и успешно прошла испытания временем, точнее, не была исключена из списков индекса в период с июля 1956 г. по июнь 1959 г. (за этот период в списках индекса поменялось всего пять компаний), т.е. пробыла в индексе Доу–Джонса оба длительных периода фиксации его состава, добавила к длительности своей жизни в индексе почти 37 лет³. Заметим, что, конечно, не собственно длинный перерыв, вызванный какими-то внешними

³ В июле 1956 г. в списках индекса Доу–Джонса была заменена только одна компания, и в июне 1959 г. – еще четыре. Таким образом, 25 компаний, входивших в списки этого индекса в 1939 г., остались в нем до августа 1976 г.

причинами, привел к такому резкому увеличению времени жизни в списках индекса указанных компаний, а успешное и стабильное развитие этих компаний на протяжении всего этого периода времени стало причиной столь длительного перерыва в изменениях состава списков индекса.

В современном списке индекса Доу–Джонса также имеется значительное различие в длительностях жизни находящихся в нем компаний (рис. 2,б). Действительно, несмотря на то, что изменение общей экономической и политической ситуации в мире в конце XIX и первой половине XX в., с одной стороны, и во второй половине XX и начале нашего века, с другой – значительно изменило картину распределения длительности жизни компаний, находящихся в этом индексе в настоящее время, разделение компаний на две группы сохранилось. Более того, сохранился и вес этих двух групп в общей выборке: для более «молодых» компаний он также составляет здесь примерно 80%, а для старожилов – примерно те же 20%. В то же время вид соответствующих распределений значительно изменился. И в первую очередь это касается компаний левой группы, в которой доля компаний, входящих в индекс Доу–Джонса менее пяти лет, сократилась почти в 3 раза (с 45,0 до 16,7%), в то время как половина этих компаний была включена в них от 5 до 25 лет назад, а целых 13% присутствует в списках индекса от 25 до 35 лет. Для компаний, уже исключенных из списков индекса, т.е. для первой их совокупности, соответствующие доли составляют 30,0 и 4,7%. Средние значения возраста компаний, входящих в левую и правую группы, изменились, однако, незначительно: для левой группы этот возраст, рассчитанный как обычное среднее значение, составил 15,5 лет, а для правой – примерно те же 70 лет, что и для исключенных компаний с длительным сроком нахождения в индексе.

В то же время следует иметь в виду, что распределение длительностей жизни компаний, находящихся в индексе Доу–Джонса в настоящее время, является неустойчивым

и не может рассматриваться как некоторое фиксированное распределение. В частности, вид распределения для левой группы компаний на рис. 2,б напоминает плотность логнормального распределения или, возможно, распределения Пуассона. Однако проверять обе эти гипотезы не имеет ни практического, ни содержательного смысла, именно ввиду неустойчивости (в некотором смысле незавершенности) данных распределений, хотя бы потому, что с каждым прошедшим годом, даже при условии сохранения состава списка индекса, вся гистограмма сдвигается вправо и доли в каждой из заданных возрастных страт меняются. При замене же одной или сразу нескольких компаний в списках этого индекса, в страту «менее 5 лет» автоматически добавляется ровно столько же компаний. А если при этом будут исключены все или почти все «старейшины» этого списка, что через тот или иной, но небольшой промежуток времени, вообще говоря, является достаточно вероятным событием, то правая совокупность на рис. 2,б может вообще исчезнуть, и в страте «менее 5 лет» окажется около трети компаний из всего списка. Поэтому и вид распределения станет совершенно иным.

Соотношения между временем включения компаний в индекс Доу–Джонса и временем их пребывания в списках индекса

Рассмотрим теперь, как распределены длительности жизни компаний в индексе Доу–Джонса в зависимости от времени их включения в индекс. Соответствующая диаграмма представлена на рис. 3. Такого рода диаграммы широко используются в демографических работах, так как они наглядно представляют соотношения между моментом рождения, длительностью жизни и временем окончания жизни тех или иных групп населения или различных поколений (Боярский, 1975; Боярский, Валентей, Кваша, 1980). По аналогии с указанной интерпретацией диаграмма, приведенная на рис. 3, позволяет дать

наглядное представление о соотношении возраста компании, времени ее появления в списках индекса и числе компаний, исключенных из индекса в данном возрасте или в данный период.

Диагональные линии на этой диаграмме в теории демографии называются линиями времени, или изохронами, а ее вертикальные и горизонтальные линии – линиями жизни или линиями возраста. В целом же все эти линии образуют так называемую демографическую сетку, которая используется в демографии как простой геометрический способ совместного определения времени какого-либо события, возраста субъекта в момент этого события и момента смерти данного субъекта. В нашем случае вертикальные линии сетки – линии

времени включения компании в индекс, ее горизонтальные линии – линии времени нахождения компаний в индексе, а на диагональных линиях находятся компании, исключенные из индекса в один и тот же момент времени, т.е. это линии исключения компаний из списков индекса.

Рассмотрим несколько примеров. Так, компания USX Corporation (до 1986 г. – US Steel Corporation) была включена в индекс Доу–Джонса в апреле 1901 г. и к моменту исключения из индекса пробыла в нем около 90 лет (до мая 1991 г.). Двигаясь по диагонали, обозначенной буквой Б, направо вниз, получаем, что действительно эта компания была исключена из состава индекса чуть позже 1990 г. Из графика также видно, что компания Primerica

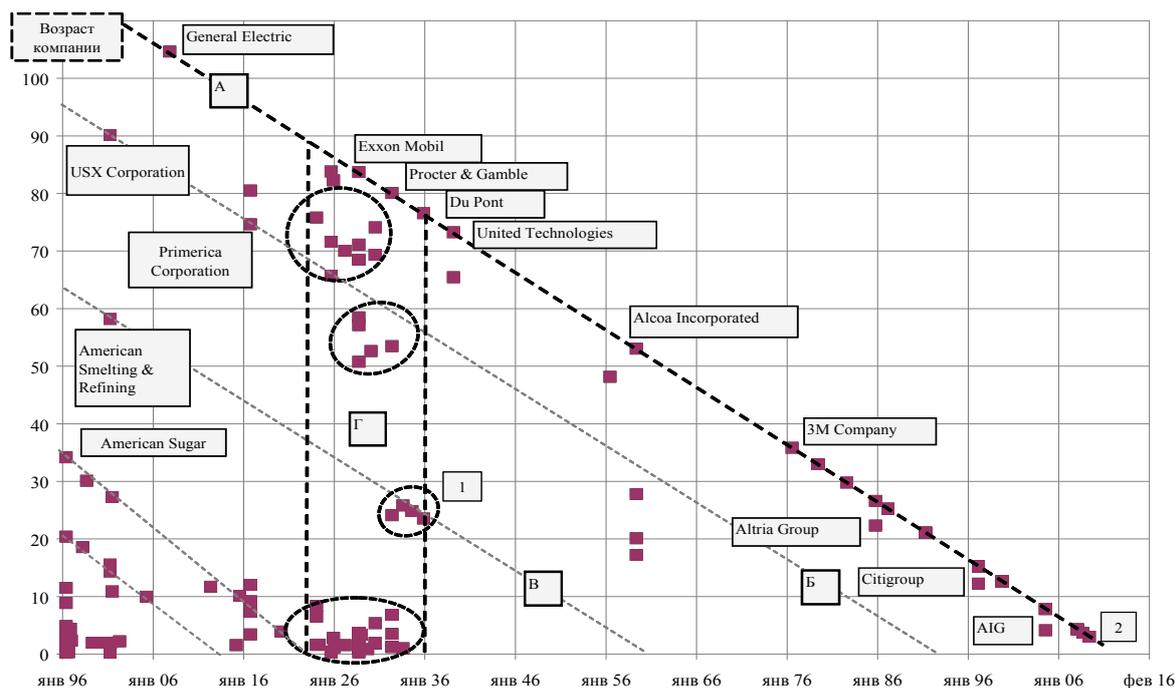


Рис. 3. Соотношения между длительностями нахождения компаний в списках индекса Доу–Джонса и временем их включения в индекс за период 1896–2011 гг.

Примечание: В связи с масштабом изображения на диагонали А указана точками только часть компаний, входивших в индекс Доу–Джонса в конце 2011 г. Так, например, № 2 обозначены 4 компании, вошедшие в индекс в 2007–2009 гг.: Bank of America, Kraft Foods, Cisco Systems и Travelers Comp.

Corporation, вошедшая в этот индекс только в 1916 г., была исключена из него в то же время, что и компания USX Corporation, так как она находится на той же диагонали, что и первая компания. В качестве еще одного примера положения на этой диаграмме можно привести компанию American Smelting & Refining, находящуюся на диагонали В, а также еще три компании, которые располагаются ниже по той же диагонали (группа компаний под № 1). Все эти четыре компании были исключены из индекса одновременно, в июне 1959 г., причем если компания American Smelting & Refining пробыла в индексе Доу–Джонса 58 лет, то остальные три компании – от 24 до 26 лет. Все эти расчеты, конечно, можно легко провести и по дате «рождения» и продолжительности жизни компании в этом индексе. Однако такое наглядное представление соотношения момента рождения и времени жизни компании позволяет – особенно при наличии большого числа «субъектов» исследования – сразу охватить всю картину этих соотношений в целом.

Как видно из расположения точек на рис. 3, между ними имеются два типа соотношений. Так, большая их часть расположена достаточно хаотично, хотя и имеются некоторые сгущения, в то время как другая часть лежит точно на диагонали А этого двумерного поля. Эти точки действительно являются особыми, так как они представляют те компании, которые в отличие от всех прочих находятся в индексе Доу–Джонса в настоящее время. В силу этого срок их жизни в этом индексе ограничивается пока что текущим моментом времени. И, следовательно, между календарным временем и возрастом этих компаний и возникает функциональная зависимость, так как пока они находятся в списках этого индекса, смещение календарного времени на один год автоматически увеличивает и длительность жизни этих компаний в индексе ровно на один год. В то же время исключение компании из индекса разрывает эту зависимость, так как ее возраст при этом фиксируется и соответствующая этой компании точка будет постепенно «отставать» от движения

«линии времени». Одним из таких примеров являются компании Altria Group, Citigroup и AIG, исключенные из списков индекса в 2008–2009 гг. и уже немного «отставшие» от диагонали А.

В левом верхнем углу диаграммы на рис. 3 расположился старожил этого индекса – компания General Electric, присутствующая в составе индекса Доу–Джонса с 1907 г. по настоящее время. Далее, вниз по диагонали А или чуть левее ее, находятся еще шесть компаний, чей срок пребывания в индексе Доу–Джонса так же очень велик и составляет более 70 лет. Частично эти компании вошли в индекс Доу–Джонса еще перед началом Великой американской депрессии 1930-х гг., частично уже после нее, но в довоенное время. Большая же часть компаний из существовавшего на конец 2011 г. списка индекса Доу–Джонса (77%) вошла в него только в самом конце 1970-х – начале 1980-х гг. или в более позднее время. Из компаний, входящих в индекс Доу–Джонса на указанную дату, второе место по времени пребывания в нем – после компании General Electric – занимает компания Exxon Mobil (80,4 года, с октября 1928 г.)⁴. Более 70 лет находятся в индексе Доу–Джонса еще три компании – Procter & Gamble (78,3 года, с мая 1932 г.), DuPont (74,8 года, с ноября 1935 г.) и United Technologies (71,5 лет, с марта 1939 г.)⁵. Далее на диагонали А после 17-тилетнего перерыва располагается компания Alcoa Incorporated, единственная компания, оставшаяся в списках индекса Доу–Джонса из пяти компаний, включенных в него в период с июля 1956 г. по июнь 1959 г. Далее следуют компании уже «нового формирования», первой из которых выступает 3M Company⁶ и далее по этой же диагонали – IBM, American Express, McDonald's и др.

Как визуальный, так и формальный статистический анализ соотношений между ка-

⁴ До 1976 г. – Standard Oil Company of New Jersey и до 2002 г. – Exxon Corporation.

⁵ До 1976 г. – United Aircraft Company.

⁶ До 2002 г. – Minnesota Mining & Manufacturing.

лендарным временем включения компаний в индекс Доу–Джонса и продолжительностью их пребывания в нем, проведенный для 107 исключенных из индекса компаний, показывает, что взаимосвязь между этими характеристиками отсутствует. Так, значение χ^2 для таблицы сопряженности 2×2 с градациями «до 1956 г.» и «после 1956 г.» по времени и «менее 35 лет» и «более 35 лет» по длительности присутствия компании в индексе Доу–Джонса оказалось равным 0,56, что намного ниже соответствующего критического значения χ^2 для одной степени свободы, даже на уровне 5% (Мюллер, Нойман, Шторм, 1982). Анализ расположения самих точек на рис. 3 наглядно подтверждает этот результат. Действительно, как видно из этой диаграммы, компании, вошедшие в индекс, например, в период с середины 1920-х до середины 1930-х гг., – это точки, расположенные в вертикальной полосе Г на рис. 3. Они разделились на несколько групп, среднее время нахождения которых в списках индекса Доу–Джонса изменяется от 70 лет (для компаний из верхнего овала) до примерно пяти лет (для компаний из нижнего овала). Как отмечалось ранее, среди интервалов между изменениями списков индекса Доу–Джонса имели место два очень длительных, 17-летних, интервала, в течение которых список этого индекса не менялся. Учитывая тот период времени, который захватывает полоса Г, мы получаем, что компании, находящиеся в нижнем овале, – это компании, включенные в индекс в период до и сразу после Великой американской депрессии, начавшейся с краха Нью-Йоркской фондовой биржи 28–29 октября 1929 г., и не сумевшие пройти этот кризис. А компании, находящиеся в верхнем овале, – это компании, успешно преодолевшие кризисные явления тех лет и остававшиеся в списках индекса, как минимум, весь 37-летний период с 1939 и по 1976 г.

Как видно на рис. 3, компании, входившие в индекс Доу–Джонса в период с 1896 до 1900 г., также дифференцированы по срокам жизни в индексе, хотя и в гораздо меньшей степени. В частности, компания American

Sugar, вошедшая в первый список индекса Доу–Джонса, находилась в нем более 34 лет, в то время как компании, обозначенные точками в начале обеих координат, пробывали в нем очень короткий промежуток времени. Преобладание компаний с небольшой длительностью жизни в индексе Доу–Джонса в начальный период его исчисления, кроме, возможно, изменения критериев замены компаний в списках этого индекса, очевидно, менявшихся, в той или иной мере у управляющей компании, в основном обусловлено конкретной ситуацией в экономике США конца XIX – начала XX вв., когда быстрый экономический рост сопровождался значительной перестройкой экономики и выходом на первый план компаний, предлагавших новые технологии и продукты (Макинерни, 2009).

Все это и приводило к тому, что интервалы между изменениями списков в этот период были относительно короткими, а интенсивность замен компаний – высокой. Соответственно сроки пребывания компаний в индексе в большинстве своем были недолгими. В частности, из 85 типичных компаний, формирующих левую совокупность на рис. 2,а, в индекс до кризиса 1929 г. вошли 64 компании, но ни одна из них не дожила до 1933 г., т.е. до времени окончания Великой депрессии. Из 22 компаний, являющихся старожилками индекса Доу–Джонса, до 1929 г. в списки индекса вошла ровно половина – 11 компаний. Все эти компании прошли период этого кризиса и, более того, «закаленные» эти кризисом, находились после этого в списках индекса Доу–Джонса еще достаточно долго – до 1990-х гг.

Существенное изменение международного и экономического положения США в мире после окончания Второй мировой войны привело к значительной стабилизации финансового и общеэкономического положения компаний США, следствием чего и возникли, в частности, те длинные перерывы в изменениях списков индекса, о которых говорилось выше. Соответственно выросли и средние длительности пребывания компаний в индексе Доу–Джонса. Одним из доказательств до-

статочного очевидного утверждения о том, что реальной причиной длительного или краткого нахождения компании в списках индекса является не частота или интенсивность замен компаний в индексе, а адекватная экономической ситуации стратегия развития компании, является тот факт, что и в начальный период исчисления индекса Доу–Джонса в него были включены компании, достаточно долго находившиеся после этого в его списках (рис. 3).

ДЛИТЕЛЬНОСТЬ НАХОЖДЕНИЯ КОМПАНИЙ В ИНДЕКСЕ РТС

Индекс РТС начали рассчитывать с сентября 1995 г. Основными критериями при включении акций в котировальные списки индекса являются: уровень ликвидности акции, оцениваемый через число сделок с этой акцией в течение определенного промежутка времени, объем торгов данной акцией и уровень ее капитализации, а также размер спреда⁷. Решения об изменениях состава списков индекса РТС принимаются исполнительным органом биржи каждый квартал на основе представлений индексного комитета биржи. Эти принципы формирования состава индекса РТС на ранних этапах его существования кардинально отличаются от принципов формирования списков индекса Доу–Джонса, в котором главным при составлении списков являлся – и остается до сих пор – принцип наиболее широкого представительства в нем компаний из разных отраслей промышленности и сферы услуг, хотя, конечно, с учетом текущего положения компании в соответствующей сфере деятельности и динамики торговли ее акциями на бирже⁸.

⁷ Подробнее о формировании списков и формуле расчета индекса РТС см. (Андрюкович, 2011).

⁸ Характерным примером является компания General Motors, которая достаточно долго продолжала входить в индекс Доу–Джонса, несмотря на убытки, которые она несла с 2006 г., но была исключена из

Всего в индексе РТС за 16 лет его существования побывало 229 компаний, включая 50 компаний, которые составляют список этого индекса в настоящее время.

Корректировка исходных данных

Перед изложением полученных для индекса РТС оценок времени нахождения компаний в его списках отметим, что данные по этому индексу, использованные в наших расчетах, имеют разную периодичность измерений. Так, за период 2002–2011 гг. имеются ежеквартальные данные по числу исключенных и включенных компаний, в то время как за предыдущие шесть лет, несмотря на то, что решения о включении и исключении компаний из индекса также принимались ежеквартально, имеются только данные о составе индекса на конец года⁹. Понятно, что отсутствие полных данных за первые годы расчета индекса РТС без какой-либо их коррекции дают смещенные оценки длительностей вхождения компаний в списки индекса. Соответствующая коррекция была проведена в рамках конкретной гипотезы, а именно, что в период 1995–2001 гг. «сезонность» интенсивности изменений списков индекса по кварталам была такой же, как и в последующий период. Расчеты показали, что за период 2002–2011 гг. две трети компаний (66,3%) включались в списки в конце первого и второго кварталов, причем равномерно внутри кварталов, 22,7% – в третьем квартале и только 11,0% – в последнем, четвертом, квартале. Заметим, что данное распределение представляется достаточно естественным,

списков этого индекса только в 2009 г. Этот пример показывает, в частности, и то, насколько консервативным – в хорошем смысле этого слова – является управляющая компания этого индекса.

⁹ Данные за 1995–2001 гг. любезно предоставлены автору Департаментом индексов ОАО «Фондовая биржа РТС». Ежеквартальные данные за 2002–2011 гг. имеются на сайте www.rbc.ru/companies/rts.shtml.

так как именно в начале года становятся известными результаты деятельности компаний за предыдущий год и эти результаты – через отчеты компаний за предыдущий год, а также реакцию на них биржевого рынка – влияют на состав списков индекса в этот период в наибольшей степени.

С точки зрения корректировки длительностей нахождения компаний в индексе РТС эти результаты означают, что примерно трети компаний, включенных в индекс РТС до января 2002 г., следует сдвинуть момент их включения в индекс назад на 0,75 года, еще трети – на 0,5 года, примерно четверти – на 0,25 года, а остальным компаниям из этой совокупности оставить срок их пребывания в индексе без изменений. Кроме того, так как для той части компаний, которая была не только включена, но и исключена из списков этого индекса до января 2002 г. и для которой мы не знаем с точностью до квартала момент их исключения из списков, аналогичную корректировку следует провести и для момента исключения соответствующих компаний из списков индекса. Соответствующие расчеты по периоду 2002–2011 гг. показали, что распределение долей компаний, исключенных из списков индекса за этот период, аналогичны вышеприведенным долям, и, следовательно, примерно для трети таких компаний к их сроку пребывания в индексе следует добавить 0,25 года, еще трети – 0,5 года, четверти компаний – 0,75 года и примерно 10% компаний – год жизни в этом индексе.

Расчеты производились следующим образом. Во-первых, вся совокупность из 229 компаний была разделена на три группы, в первую из которых вошли компании, включенные и исключенные в указанный период (80 компаний), во вторую – включенные в этот период, но исключенные после января 2002 г. (45 компаний), а в третьей остались компании, включенные в индекс после этого момента, т.е. те компании, чей срок нахождения в индексе был известен с точностью до квартала (104 компании). Так как треть от 80 компаний первой группы составляет с округлением

27 компаний, то, используя датчик случайных, равномерно распределенных, чисел из этой первой группы были выбраны 27 компаний, и к их сроку нахождения в индексе добавлялось 0,75 года, следующим случайно выбранным 27 компаниям – полгода, следующим 18 компаниям – 0,25 года, а у оставшихся 9 компаний срок пребывания в индексе не менялся, так как примерно такая доля компаний, по нашей оценке, включалась в индекс в конце соответствующего года.

После проведения этой процедуры для всех компаний первой группы такой же процесс проводился второй раз, но уже для оценки номера квартала, в конце которого компания исключалась из списков индекса. При этом к времени жизни 27 компаний добавлялось 0,25 года, еще 27 компаний – полгода, 18 компаний – 0,75 года и оставшихся 9 компаний – 1 год. Два этих процесса происходили независимо друг от друга, так как по данным за 2002–2011 гг. номер квартала исключения компании из индекса не зависит от номера квартала ее включения в индекс. В связи с этим номера первых 27 компаний в первом проходе и номера первых 27 компаний во втором проходе – так же как и в остальных случаях – не совпадали друг с другом, и суммарная коррекция являлась суммой двух случайно выбранных величин. Для второй группы из 45 компаний этот процесс проводился один раз – только для оценки номера квартала включения компаний в индекс РТС. После этого полученные корректирующие величины добавлялись к известным с точностью до года срокам нахождения компаний в списках индекса. Именно эти уточненные сроки и использовались далее во всех расчетах.

Естественно, что полученные таким образом оценки не дают основания утверждать, что именно данная компания была включена не в последнем квартале того или иного года, а, например, в первом, или каком-нибудь другом квартале, – так же, как и исключена из индекса в каком-то определенном квартале. Иными словами, время жизни конкретной компании далеко не всегда может совпадать с

нашими оценками этой характеристики. В то же время общее распределение длительностей жизни компаний в этом индексе становится более правдоподобным при использовании указанной коррекции. Процедура такой коррекции проводилась многократно и, хотя по конкретным компаниям скорректированные периоды их жизни в индексе получались несколько иными, распределения, построенные по разным реализациям данного случайного процесса, практически не отличались друг от друга. Заметим также, что число компаний, по которым уточнялось распределение этой характеристики, достаточно велико (около 45% в первой группе и 25% – во второй). В то же время для компаний первой группы поправки не превышают 1,75 года (6% случаев), а для второй группы – 1 года, т.е. они влияют только на достаточно короткие периоды нахождения компаний в списках этого индекса.

И еще одно небольшое замечание относительно общей численности компаний, входивших в состав индекса РТС за исследуемый период времени. Дело в том, что при наличии только годовых данных за 1995–2001 гг. из статистики исчезают компании, включенные в список индекса и исключенные из него в течение одного года. Понятно, что время нахождения таких компаний в индексе не превышает полугодя. Если еще раз обратиться к статистике за 2002–2011 гг., то таких случаев за этот период (10 лет) было всего 12. Тогда, если использовать эту оценку для периода 1995–2001 гг., окажется, что здесь «потеряно» только 7 компаний. Понятно, что такое незначительное число компаний – всего 3% – не влияет на общие оценки и в дальнейшем учитываться не будет.

Длительности жизни компаний в списках индекса РТС и их сравнение с компаниями из индекса Доу–Джонса

Все компании, входившие в индекс РТС, как и для индекса Доу–Джонса, были разде-

лены на две совокупности, в одну из которых вошли уже исключенные к концу 2011 г. компании (179 компаний), а в другую – те компании, которые находились в списке индекса РТС на конец этого года (50 компаний). Распределение времени жизни в этом индексе компаний из первой совокупности (рис. 4,а), подчиняется, так же как и для компаний из списков индекса Доу–Джонса, показательному распределению, но с другим параметром λ , равным 0,427, и соответственно средней продолжительностью жизни в индексе всего в 2,3 года. Распределение длительностей жизни компаний, находящихся в этом индексе в настоящее время (рис. 4,б), не поддается какой-либо параметризации, и даже гипотеза относительно их равномерного распределения на достаточно достоверном уровне принята быть не может.

Сравним теперь полученные здесь распределения с распределениями длительностей жизни компаний в индексе Доу–Джонса. Сразу заметим, что огромное различие в сроках существования индекса РТС и индекса Доу–Джонса – 16 и 115 лет, естественно, делает некорректным сопоставление указанных характеристик за весь период времени расчета индекса Доу–Джонса. В то же время такое сравнение с характеристиками начального периода становления этого индекса представляется достаточно логичным. В качестве такого начального периода для индекса Доу–Джонса естественно рассмотреть первые 20 лет его существования, а именно период с мая 1896 г. по октябрь 1916 г., т.е. до первого изменения длины списка. Очевидно, такое изменение подытоживало накопленный к этому времени опыт формирования его состава и принципов включения и исключения компаний в его списки и ознаменовало некоторый новый этап в развитии этого индекса. Этот период в истории индекса Доу–Джонса и по сути, и по длительности, вполне сопоставим с периодом исчисления индекса РТС к настоящему моменту времени. За этот период времени в индекс Доу–Джонса входили 33 компании, 25 из которых были исключены из него к октябрю

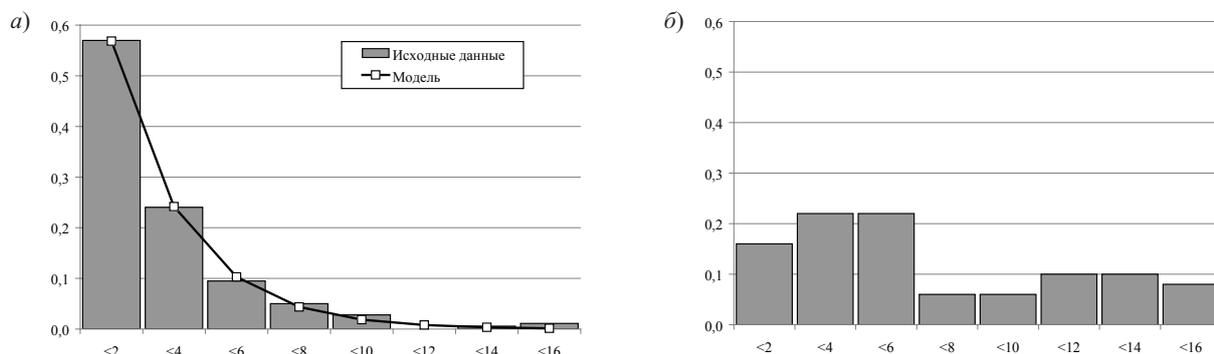


Рис. 4. Гистограммы распределения времени нахождения компаний в списках индекса РТС (%):
 а – для всех компаний, кроме находящихся в индексе в настоящее время;
 б – для компаний, находившихся в индексе в конце 2011 г.

1916 г., а восемь сохранили свои места в списках в последующий период времени. Из указанных 25 компаний 16,0% компаний пробыли в нем год и менее, 20,0% – от года до 2 лет, и 24,0% компаний входили в его списки от двух до трех лет. Из оставшихся 10 компаний (40%) две находились в списках этого индекса немногим менее 5 лет, а остальные – почти треть компаний (32,0%) – от 9 до 20 лет.

Естественно, частые изменения списков индекса РТС, имевшие место до 2005 г., которые проводились по некоторым формальным правилам, опирающимся в основном на результаты торгов (с их большой спекулятивной составляющей и слабой зависимостью от степени успешной – или неуспешной – хозяйственной деятельности самих компаний), привели к включению значительной доли акций с небольшими сроками пребывания в списках индекса. В результате этих процессов распределение длительностей нахождения компаний в списках индекса РТС значительно отличается от распределения для компаний из индекса Доу–Джонса, особенно по доле компаний, пробывших в этих индексах относительно долгое время. Так, более половины всего срока исчисления индекса РТС, т.е. более восьми лет, в его списках сохранялось только 4,5% компаний, в то время как в индексе Доу–Джонса, как сказано выше, – почти треть всех компаний. При этом менее четырех

лет в индексе РТС побывал 81% компаний, а в индексе Доу–Джонса – 60% компаний. Компаний же «среднего» возраста в индексе РТС оказалось почти в два раза больше, чем в индексе Доу–Джонса – 14,5 против 8% соответственно. Заметим, что наличие некоторого «провала» в доле компаний этого возраста в индексе Доу–Джонса во многом объясняется гораздо более редкими изменениями в его списках в этот период времени, чем в индексе РТС. В частности, как уже упоминалось выше, в индексе РТС изменения списков происходили ежеквартально, в то время как в индексе Доу–Джонса за период до 1916 г. – в среднем раз в полтора года. При этом в первые пять лет этого периода замены компаний в его списках происходили гораздо чаще – раз в полгода.

Что касается восьми компаний, сохранивших свои места в списках индекса Доу–Джонса после октября 1916 г., то общее время их пребывания в индексе колеблется от 10 до 104 лет. При этом из 12 компаний, включенных в первый список индекса Доу–Джонса, только одна компания, которая уже упоминалась выше – American Sugar – продержалась в его списках весь этот период (исключена в 1930 г.). Кроме того, еще одна компания – так же, и уже не раз, упоминавшаяся выше – компания General Electric, – включенная в списки индекса в 1907 г., входит в него и в настоящее время. В этой же группе компаний находят-

ся и компания USX Corporation, входившая в индекс Доу–Джонса более 90 лет, а также компания American Smelting & Refining, входившая в списки индекса Доу–Джонса почти 60 лет. Так что для российских компаний, чей срок пребывания в индексе РТС на настоящий момент ограничен только 16 годами, есть хорошая перспектива находиться в его списках еще достаточно долгое время. Наилучшие шансы в этом смысле при отсутствии влияния внеэкономических факторов или каких-либо институциональных преобразований внутри самих компаний, имеют: «ЛУКОЙЛ», «Мосэнерго» и «Сургутнефтегаз», непрерывно входящие в индекс с момента его основания. К концу 2011 г. их возраст в списках индекса РТС составлял уже более 16 лет. К этой же группе компаний можно отнести также «Аэрофлот», «Сбербанк», «Татнефть», «Газпромнефть» (бывшая «Сибнефть») и «Северсталь», находящиеся в списках индекса уже более 10 лет.

Соотношения между временем включения компаний в индекс РТС и длительностью их пребывания в его списках

На рис. 5, по аналогии с рис. 3, дана диаграмма соотношений между временем нахождения компаний в индексе РТС и моментом их включения в состав этого индекса. Как видно на рис. 5, расположение точек, соответствующих компаниям из индекса РТС, имеет примерно такую же структуру, что и для компаний из индекса Доу–Джонса (см. рис. 3). Так, как и для индекса Доу–Джонса, на диагонали А находятся компании, входившие в индекс РТС в конце 2011 г. В то же время аналогичная диагональ – диагональ Б – принципиально отличается по смыслу от первой, так как на ней располагаются компании, одновременно исключенные из индекса РТС (в апреле 2005 г.). В этот момент из его списков в связи с изменением принципов их построения, а именно переходом к их фикси-

рованной длине в 50 компаний было исключено одновременно 24 компании с периодом нахождения в индексе от одного квартала до 9,5 года.

В истории самого индекса было еще два момента, когда происходили значительные изменения его состава. В частности, в течение 1998 г. в индекс было включено 70 компаний, а в 1999 г. исключено 47 компаний, причем 40 из них были включены в индекс в предыдущем году. В результате в связи с тем, что у всех этих компаний срок жизни в индексе составил, с учетом проведенной коррекции от 1 до 1,75 года, на рис. 5 можно видеть большое скопление точек в этот период времени (овал в нижней части полосы Г). Противоположная ситуация возникла в 2000 г., когда длина списка за один год была увеличена с 42 до 68 компаний, причем большая часть этих компаний (овал в нижней части полосы Д) не просуществовали в индексе и трех лет. Сами вертикальные полосы Г и Д на этой диаграмме включают все те компании, которые были включены в индекс РТС в соответствующие временные интервалы, являющиеся основаниями этих полос, и исключены через тот или иной промежуток времени.

Структура расположения точек в этих полосах во многом напоминает соответствующие структуры из индекса Доу–Джонса (см. рис. 3) и говорит о том, что, как и для индекса Доу–Джонса, нет никакой зависимости между временем включения компании в индекс и длительностью ее присутствия в нем. Так, в полосе Г расположены точки, обозначающие как компании, чьи акции были исключены из индекса РТС через очень короткий промежуток времени (овал внизу этой полосы), так и компании, акции которых до сих пор находятся в списках этого индекса («Сбербанк», «Татнефть» и «Аэрофлот»). Аналогичная картина характеризует и полосу Д, в которой наряду с компаниями, пробывшими в индексе 2–3 года, находятся и такие компании, как «Газпромнефть» и «Северсталь», входящие в список этого индекса и до настоящего момента. Этот же тезис о независимости времени включения

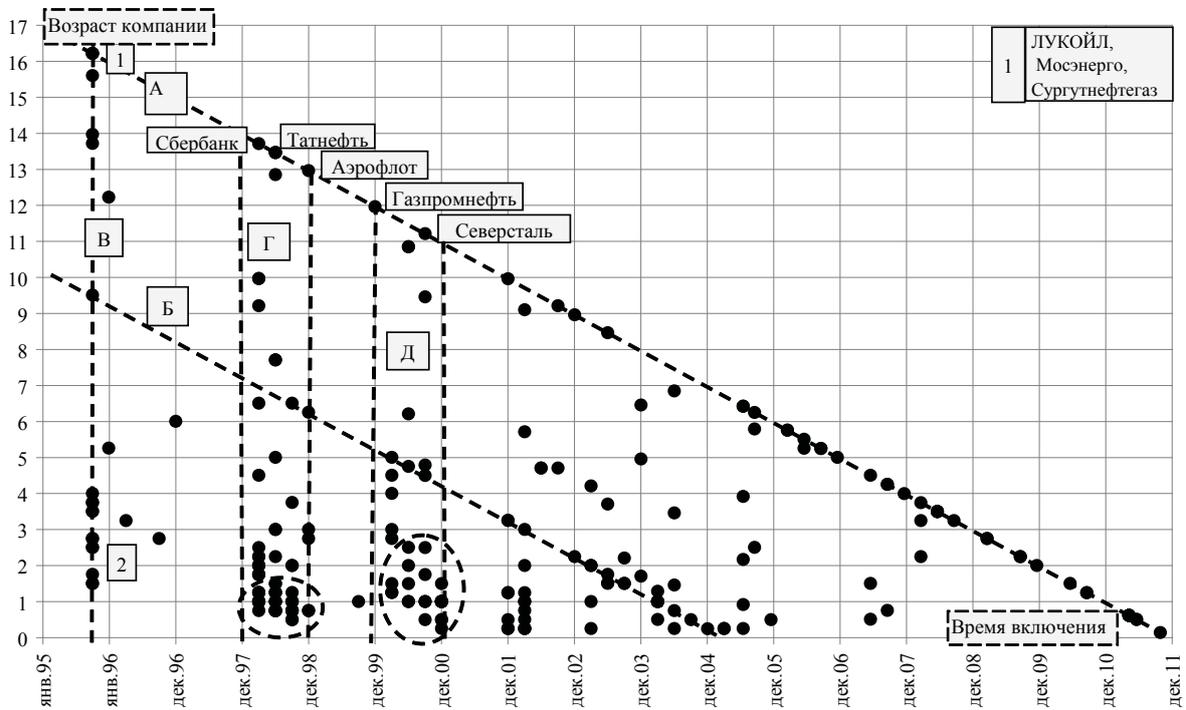


Рис. 5. Соотношения между длительностями нахождения компаний в списках индекса РТС и временем их включения в списки индекса

компания в индекс и длительностью ее жизни в нем подтверждает и расположение точек на вертикальной прямой В, на которой собраны компании, включенные в первоначальный список этого индекса. Так, наряду с такими уже давно поглощенными компаниями, как «Томскнефть», «Коминнефть», «Кондпетролеум» и другими компаниями, просуществовавшими в списках индекса РТС всего 2–3 года (№ 2), в этот список входили и «ЛУКОЙЛ», и «Мосэнерго», и «Сургутнефтегаз» (№ 1), широко известные публичные компании, присутствующие в списках этого индекса и в настоящее время.

В целом же можно утверждать, что процесс перестройки и совершенствования состава индекса РТС проходил гораздо более активно и «массированно», чем коррекция списков индекса Доу–Джонса, однако сохра-

няя при этом некоторые закономерности, присущие процессу изменения списков в индексе Доу–Джонса. Закончился этот процесс через достаточно короткий промежуток времени, так как уже к 2002 г., т.е. примерно через 6–7 лет после начала его расчета – динамика длины списка этого индекса стала меняться достаточно плавно, а число компаний, исключенных из списков и включенных в них, колебалась от 3 до 10% длины списка. Кроме того, в 2005 г. длина списка индекса была зафиксирована, а замены компаний в нем стали незначительными – в среднем менее двух компаний за одно изменение. Заметим также, что сама длина списка (70–90 компаний) не является чем-то необычным при расчете фондовых индексов. Так, например, индекс Токийской финансовой биржи Nikkeу рассчитывается по котировкам акций 225 компаний, а один

из самых известных индексов Нью-Йоркской фондовой биржи S&P – по котировкам акций 500 компаний. И таких примеров можно привести очень много. Необычным же для расчетов индекса РТС с точки зрения общемировой практики являлось только частое и иногда очень значительное изменение этой длины за очень короткие промежутки времени.

МОДЕЛИ ВОССТАНОВЛЕНИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДЛИТЕЛЬНОСТЕЙ ЖИЗНИ КОМПАНИЙ ИЗ ИНДЕКСА ДОУ–ДЖОНСА И ИНДЕКСА РТС ПО РАСПРЕДЕЛЕНИЯМ ДЛИН ИНТЕРВАЛОВ МЕЖДУ ЗАМЕНАМИ КОМПАНИЙ И ИХ ИНТЕНСИВНОСТЯМИ

Как отмечалось ранее, значительную роль в частоте и интенсивности замен компаний в списках индексов играет процедура листинга, т.е. принятые на данной фондовой бирже правила включения или исключения компаний в котировальный список¹⁰. При этом понятно, что сроки нахождения компаний в списках биржевых индексов определяются, в частности, наличием тех или иных временных интервалов между изменениями списков индекса и интенсивностью этих замен. Так, какие-то компании остаются в списках долгое время, проходя их изменения вполне благополучно, в то время как другие компании исключаются из списков очень быстро. Иными словами, общим фоном для определения времени жизни компании в списке является, конечно, ее производственная или финансовая деятельность, но конкретный срок этой жизни – конкретными датами изменения состава этих списков и числом компаний, исключенных из них в данный момент времени.

¹⁰ Листингом также довольно часто называют и сам котировальный список.

В связи с этим можно предположить, что через распределения длин интервалов между заменами компаний в индексе и распределения интенсивности этих замен можно попробовать построить модель распределения длительностей жизни компаний в индексе. Действительно, если замены происходят часто и каждый раз заменяется большое число компаний, то в целом длительность нахождения компаний в списках будет короткой, так как процесс выбывания компаний из списков будет проходить достаточно быстро. Если же интервалы достаточно длинные, а число замен невелико, то и время жизни компаний в списках индекса может оказаться достаточно продолжительным. Иными словами, наряду с компаниями, находившимися в списках того или иного индекса короткое или даже очень короткое время, всегда найдутся такие компании, которые очень долго – при любых частотах смены списков и интенсивности этих смен – будут сохранять свое место в индексе. Это хорошо видно на примере компании General Electric и других старожилов индекса Доу–Джонса и упомянутых выше компаний из индекса РТС, остающихся в нем с момента начала расчетов этого индекса и до настоящего времени. Естественно, что наличие среди «голубых фишек» этих двух индексов некоторого числа «более голубых» фишек усложняет задачу моделирования этого процесса и, как будет показано далее, требует внести в соответствующие модели дополнительные параметры.

Для конструирования моделей распределения продолжительности жизни компаний в индексах Доу–Джонса и индексе РТС через распределения длины интервалов между заменами компаний в индексе и распределения интенсивностями этих замен, мы воспользуемся соответствующими оценками, полученными в (Андрюкович, 2011). Заметим при этом, что в какой-то степени достаточно неожиданно оказывается, что интенсивность изменения списков индекса никак не зависит от длительности интервала, предшествующего этому изменению и, соответственно, наоборот: более

интенсивное изменение списка компаний, входивших в индекс в тот или иной момент времени, не инициирует более длинный временной интервал до следующего изменения списка (Андрукович, 2011). Этот факт позволяет строить указанные модели, выбирая вероятности появления тех или иных длин интервалов и интенсивностей изменений списков независимо друг от друга.

Для начала рассмотрим случай, когда имеется некоторый начальный список компаний, и при исключении компаний этот список не дополняется новыми компаниями. Это означает, что такой процесс заканчивается в тот момент, когда все компании из начального списка исключены. При этом естественно считать, что вероятности появления интервалов той или иной протяженности между заменами компаний и доли исключенных в данный момент компаний, т.е. распределение этих характеристик, не зависят от числа компаний в списке и, следовательно, не меняются. Алгоритм соответствующего модельного расчета очень прост. В начале расчета возраст всех компаний принимается равным нулю, а доля находящихся в нем компаний – единице. Далее генерируются две случайных, равномерно распределенных на отрезке $[0, 1]$ величины, по одной из которых определяется длительность интервала, который будет иметь место до следующей замены компаний, а по другой – доля компаний, исключаемая на этом шаге. К времени пребывания в списках всех оставшихся после очередной замены компаний прибавляется длительность полученного интервала. Процесс идет до тех пор, пока доля оставшихся в индексе компаний не становится нулевой. В результате получается распределение длительностей жизни компаний в индексе, которое далее будем называть реализацией. Понятно, что число генерируемых пар случайных чисел в каждой реализации может быть разным, так как число таких пар зависит от того, как быстро будут исключены из списка все компании. Для построения одного распределения длительностей жизни проводилась 1000 реализаций указанного процесса,

и такие испытания проводились многократно. Степень приближения каждой реализации к реальному распределению оценивалась с помощью критерия χ^2 и «успехом» (см. таблицу) считалось принятие гипотезы о равенстве этих распределений.

Результаты моделирования распределения длительностей жизни компаний из индекса Доу–Джонса по этой модели представлены в таблице в строке «Модель 1». По критерию χ^2 распределение длительностей жизни компаний, полученное по этой модели, не может быть идентифицировано с реальным распределением, так как более чем в 15% испытаний данная модель отклонялась от этого распределения. В то же время модель 1 хорошо воспроизводит деление всех компаний на две группы. Так, по этой модели в группе типичных компаний оказывается 78,0% всей их совокупности (по реальным данным – при 79,4%), и, соответственно, в группе старожилов – 22,0% всех компаний (по реальным данным – при 20,6%). Значение χ^2 для таблицы 2×2 равно 0,058.

В модели 1 все компании являются в определенном смысле равноправными. В то же время, как было показано ранее, среди всех «голубых фишек» индекса Доу–Джонса есть «более голубые», т.е. компании, чей срок жизни в этом индексе намного превышает длительность нахождения в нем остальных компаний, и признание их «равноправными» искажает их реальное положение в индексе. Здесь имеется в виду проведенное выше деление всех компаний из этого индекса на типичные компании и компании-старожилы. Это неравноправие, возникающее из-за особого положения последних в экономике США, со статистической точки зрения проявляется в том, что они гораздо реже исключаются из индекса, чем остальные компании, и не исключаются из него целыми группами, а в подавляющем большинстве случаев только по одной-две компании. В связи с этим для получения более адекватной модели модель 1 была несколько усложнена путем выделения в ней части компаний, для которых правила ис-

Таблица

Результаты моделирования распределения длительностей жизни компаний из индекса Доу–Джонса и индекса РТС

		Индекс Доу–Джонса					Доля «успехов» по χ^2	Расстояние модели от реального распределения
		Длительности жизни, доли						
		≤ 5	≤ 15	≤ 25	≤ 35	> 35		
Реальное распределение	Плотность	0,449	0,215	0,084	0,047	0,206		
	Распределение	0,449	0,664	0,748	0,794	1,000		
Модель 1	Плотность	0,258	0,380	0,127	0,015	0,220	0,85	0,258
	Распределение	0,258	0,638	0,765	0,780	1,000		
Модель 2	Плотность	0,346	0,390	0,062	0,002	0,198	0,93	0,209
	Распределение	0,346	0,737	0,799	0,802	1,000		
Модель 3	Плотность	0,486	0,285	0,038	0,030	0,161	0,91	0,103
	Распределение	0,486	0,770	0,809	0,839	1,000		

		Индекс РТС					Доля «успехов» по χ^2	Расстояние модели от реального распределения
		Длительности жизни, доли						
		≤ 2	≤ 4	≤ 6	≤ 8	> 8		
Реальное распределение	Плотность	0,570	0,240	0,095	0,050	0,045		
	Распределение	0,570	0,810	0,905	0,955	1,000		
Модель 1	Плотность	0,516	0,355	0,115	0,013	0,001	0,98	0,141
	Распределение	0,516	0,871	0,986	0,999	1,000		

ключения из индекса относительно остальной части компаний были смягчены (модель 2). Это было сделано путем задания некоторого порога θ , $0 \leq \theta \leq 1$, определявшего долю «более голубых» фишек в списке индекса. Для этих компаний было также введено ограничение сверху на интенсивность исключения из индекса α (не более чем определенная доля компаний) и ограничение снизу на интервал между двумя последовательными исключениями β (не меньше определенного периода). Соответственно этому типичные компании исключались из индекса чаще и интенсивнее, а старожилы – реже и не более заданной доли от длины списка.

Для реализации этого процесса модель 1 была дополнена выбором еще одного случайного числа, при величине которого меньше θ проверялись условия на α и β , и если оба из них выполнялись, то из списка исключались компании из группы старожил индекса, а в противном случае – из основной части списка. В результате при θ , равном доле типич-

ных компаний, были получено распределение длительности жизни этой их совокупности, представленное в строке «Модель 2» в таблице. В этой конкретной реализации модели компании-старожилы исключались из индекса только в том случае, если величина очередного, случайно выбранного интервала β составляла не менее пяти лет, а интенсивность исключения α не превышала 10% длины списка индекса. Полученное с помощью этой модели распределение сроков нахождения компаний в индексе Доу–Джонса соответствует по критерию χ^2 реальному распределению этой характеристики.

Отметим теперь, что в реальности – при постоянной длине списка индекса, как это было на протяжении почти всего периода в истории индекса Доу–Джонса – как только из него исключалась та или иная компания, в него включалась новая компания, начинавшая свою жизнь в этом списке, так сказать, с нуля. Модель такого процесса, в случае постоянной или редко меняющейся длине списка,

также можно построить¹¹. Для этого необходимо перейти от долей исключенных компаний к числу исключаемых компаний и конкретной длине списка индексов. В процессе этого моделирования длина списка соответственно реально происходившим изменениям в длине списка индекса Доу–Джонса также изменялась. Так, с 12 компаний, которые составляли индекс Доу–Джонса в начале его исчисления, через 20 лет жизни индекса по модели (что соответствует временному интервалу с мая 1896 г. до октября 1916 г.) его длина увеличивалась до 20 компаний и еще через 12 лет – до 30 компаний (что соответствует периоду с октября 1916 г. по октябрь 1928 г.). Далее эта продолжительность сохранялась до конца расчета.

В данной модели, как и в модели 2, выделялась особая группа компаний-долгожителей, к которым относились компании, просуществовавшие в списках индекса к моменту очередного его изменения не менее 35 лет, с ограничением на интенсивность их исключения α не более чем 10% длины списка за одно исключение¹². Длина временного интервала между исключениями компаний-долгожителей ограничивалась снизу пятью годами. Процесс моделирования заканчивался, когда время жизни самого индекса достигало заданного числа лет, и оно было выбрано равным реальному времени расчета индекса Доу–Джонса к настоящему моменту времени, т.е. 115 годам. Результаты моделирования по указанной модели также приведены в таблице (модель 3). Заметим в заключение, что с точки зрения обычного евклидова расстояния от реального распределения длительностей жизни компаний в индексе Доу–Джонса модель 3 описывает его наилучшим образом.

¹¹ Идея этой модели предложена профессором РЭШ А.А. Пересецким.

¹² Это соответствовало (с точностью до округления) одной компании при общей длине списка в 12 компаний, двум компаниям для списка из 20 компаний и трем компаниям при списке длиной в 30 компаний.

Аналогичные расчеты были проведены и для компаний из индекса РТС. Их результаты даны в той же таблице. Как было видно из распределения длительностей жизни компаний из этого индекса (см. рис. 4,а), доля старожилов в нем невелика, и выделять здесь какую-либо особую группу компаний не нужно. Кроме того, у данного индекса имеются и другие характерные особенности, в частности отмеченная выше разница в числе компаний, прошедших через его списки за период до 2005 г. Поэтому в данном случае наиболее адекватной реальным процессам является модель 1, по которой и были проведены все расчеты. Как видно из таблицы, эта модель оказывается вполне адекватной исходным данным и достаточно точно воспроизводит распределение сроков жизни компаний в списках индекса РТС.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ распределений длительностей жизни компаний в списках индекса Доу–Джонса и индекса РТС (особенно в списках индекса Доу–Джонса) показывает, что в экономике в целом существует два типа компаний. Первый, к которому относится их большая часть, подчиняется некоторым определенным статистическим закономерностям динамики развития их деятельности. Эти компании на какой-то период времени – как следует из распределения длительностей их нахождения в списках индекса Доу–Джонса (в среднем 10 лет) – выходят в своей сфере деятельности на передовые позиции, но затем постепенно теряют лидерство и их в этом списке заменяют другие компании. Такие компании, которые были названы выше типичными, воспроизводят в период пребывания в списках индекса продолжительности нахождения в нем тех компаний, которые составляли список индекса в какие-то предыдущие периоды. Именно в силу «типичности» этих компаний и вос-

производимости указанных процессов во времени и возникает устойчивое распределение сроков жизни таких компаний в списках индексов, а также возможность моделирования этих сроков через распределения интервалов между изменениями списков индекса и интенсивностей этих изменений.

Компании второго типа, или компании-долгожители, составляют гораздо меньшую часть общей совокупности и являются, вообще говоря, некоторым особым типом компаний, не подчиняющимся общим закономерностям. Эти компании живут особенной жизнью, успешно преодолевая – путем своевременного изменения своей структуры, внедрения новых технологий производства, обновления ассортимента выпускаемой продукции и т.д. – изменения внешней среды своей деятельности. Очевидно, именно такие компании имеет в виду Дж. Гэлбрейт, когда говорит, что «решающим инструментом преобразования является не государство и не отдельная личность, а современная корпорация. Она представляет собой движущую силу этого изменения» (Гэлбрейт, 1979). При этом если компании первого типа целесообразно рассматривать и изучать как некоторую систему и анализировать – в чисто статистическом смысле – влияние на динамику их развития тех или иных факторов, то компании второго типа требуют конкретного изучения каждой в отдельности, как это сделано, например, в (Паппэ, Галухина, 2009). Различие между двумя этими типами компаний подтверждается и тем фактом, что для индекса РТС, в котором типичные компании составили подавляющую долю (около 95%), вполне адекватной оказалась простая модель (модель 1), в то время как для индекса Доу–Джонса, где компании-старожилы составляют достаточно весомую долю, для адекватной идентификации распределения длительностей жизни потребовалось дополнительно усложнять модели за счет введения в них доли «особых» компаний и особых правил их исключения из списков (модель 2 и модель 3).

В индексе Доу–Джонса наиболее ярким примером «особых» компаний является ком-

пания General Electric, входящая в этот индекс уже на протяжении более 100 лет, а также и все те компании, которые выше назывались старожилками индекса Доу–Джонса. Это, в частности, – USX Corporation, General Motors, Honeywell International, Exxon Mobil, Procter & Gamble и многие другие компании, «прожившие» в индексе Доу–Джонса долгие годы и являвшиеся – каждая в свое время – олицетворением динамичного развития экономики США. Конечно, нельзя приводить список таких компаний, опираясь только на список индекса Доу–Джонса, так как известно, что в него входят не 30 самых крупных компаний США, а наиболее видные представители разных сфер экономической деятельности¹³. Тем не менее, учитывая, что компании, входящие в этот индекс, создают около 20% ВВП США, очевидно, что они являются важной производительной силой американской экономики. Именно такие компании составляют, с одной стороны, важную часть каркаса всей экономики США, а с другой – являются ее «бенчмарками», определяющими имидж всей страны в целом.

Если обратиться теперь от американской экономики к российской, то следует отметить, что доля таких «бенчмарковых» компаний в индексах Доу–Джонса и РТС сильно различается. Так, если в первом из них они составили около 20% всех прошедших через этот индекс компаний, то в индексе РТС таких компаний оказалось менее 5%. Это различие скорее всего возникает из-за очень короткой истории, как самого индекса РТС, так и в целом пока еще короткой истории функционирования российской экономики в рыночных условиях. Вполне вероятно, что с течением времени доля таких компаний и в России станет более значительной. В настоящее же время опорами российской экономики из при-

¹³ Так, например, компания McDonald's, входящая в индекс Доу–Джонса с 1985 г. и по настоящее время, на середину 2011 г. занимала по объему производства только 111-е место в общем рейтинге американских компаний по объему годовой выручки.

существующих сейчас в списках индекса РТС компаний являются – хотя, быть может, пока еще немного рано говорить об этом в совершенном виде – компании «ЛУКОЙЛ», «Мосэнерго», «Сургутнефтегаз», «Роснефть»¹⁴ (все – с 1995 г.), а также такие компании, как «Аэрофлот» и «Сбербанк» (с 1998 г.), «Северсталь» (с 2000 г.), «Норникель» (с 2001 г.) и, конечно, «Газпром» и ВТБ, хотя первый входит в список индекса РТС только с марта 2006 г., а второй – с октября 2007 г.

Заметим в заключение, что существенные различия между длительностью жизни компаний в списках биржевых индексов и в экономике в целом относятся только к оценке *средней длительности* этой «жизни», в то время как вид распределения их возрастов и деление всех компаний на «типичные» и «долгожители», или некоторые особые компании скорее всего сохраняется. При этом, в частности, различия в средней длительности жизни российских компаний, входящих в индекс РТС, который рассчитывается практически с самого начала новейшей российской экономической истории, и в целом, и по средней продолжительности нахождения этих компаний в списках индекса практически незначимо.

- Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. М.: Дело, 2008.
- Макинерни Д. США. История страны. М.: Эксмо; СПб.: Мидгард, 2009.
- Мюллер П., Нойман П., Шторм Р. Таблицы по математической статистике. М.: Финансы и статистика, 1982.
- Паппэ Я.Ш., Галухина Я.С. Российский крупный бизнес – первые 15 лет: экономические хроники. М.: ГУ ВШЭ, 2009.
- Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.

Рукопись поступила в редакцию 26.02.2012 г.

Литература

- Андрукович П.Ф. Частота и интенсивность изменений списков компаний в индексах Доу–Джонса и РТС – различия и аналогии // Экономическая наука современной России. 2011. № 4 (55).
- Боярский А.Я. Население и методы его изучения. М.: Статистика, 1975.
- Боярский А.Я., Валентей Д.И., Кваша А.Я. Основы демографии. М.: Статистика, 1980.
- Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1979.

¹⁴ Если срок существования «Роснефти» в индексе РТС рассчитывать с момента включения в нее компании «Юганскнефтегаз» и далее ЮКОСа.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ПОЛИТИКА
И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ
ПРАКТИКА

НЕЗАДЕЙСТВОВАННЫЕ
ИСТОЧНИКИ
ФИНАНСИРОВАНИЯ
МОДЕРНИЗАЦИИ И
НАПРАВЛЕНИЯ ИХ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

В.Д. Белкин, В.П. Стороженко

Рассматриваются причины замедленного инновационного развития России – коррупция, бюрократизм, непрофессионализм и волонтаризм руководства. Все это формирует неприемлемый для инвесторов инвестиционный климат в стране. Распределение бюджетных средств, налоговая политика и деградация социальной сферы препятствуют модернизации экономики и общественного устройства. В этой связи особое значение имеет приводимая в статье оценка резервных возможностей дальнейшего развития, как на макро-, так и на микроуровнях.

Ключевые слова: золотовалютные резервы, исторический опыт, человеческий потенциал, источники и направления использования резервов.

Идти вперед – трудно, идти назад – невозможно.

М.Е. Салтыков-Щедрин

РЕЗЕРВЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

Как известно, страна у нас богатая, но средств на модернизацию катастрофически не хватает, особенно длинных денег, прямых иностранных инвестиций, зарубежных кредитов, и это при том, что только в 2011 г. из страны утекло 85 млрд долл. Нашего бюро-

© Белкин В.Д., Стороженко В.П., 2012 г.

кратизированного и коррумпированного инвестиционного климата западные предприниматели не выдерживают. При этом огромные бюджетные деньги под влиянием неумеренных амбиций направляются на разорительные суперпроекты.

Сегодня из-за недостатка инвестиционных ресурсов для 2,5 млн детей не хватает детских садов и яслей, зато затевается красивый, но совершенно не первой необходимости проект – железнодорожная сверхскоростная магистраль от Москвы до Санкт-Петербурга, стоимостью 1 трлн 200 млрд р.!.. Мало того, уже подсчитываются триллионы на создание обитаемых баз на Луне и Марсе!.. Как тут не вспомнить нашего замечательного государственника, писателя-сатирика и общественного деятеля Михаила Евграфовича Салтыкова-Щедрина. Глуповцы в «Истории одного города» «...вздумали строить башню с таким расчетом, чтоб верхний ее конец непременно упирался в небеса. Но так как архитекторов у них не было, а плотники были не ученые и не всегда трезвые, то довели башню до половины и бросили». «Нет ничего опаснее, – писал Салтыков-Щедрин, – как воображение прохвоста, не сдерживаемого уздой и не угрожаемого непрерывно представлением о возможном наказании... Оно начинает рисовать своему благодетелю предприятия самые грандиозные. Погасить солнце, повертеть в земле дыру, через которую можно было бы наблюдать за тем, что делается в аду, – вот единственные цели, которые истинный прохвост признает достойными своих усилий».

С проблемой упомянутой высокоскоростной магистрали мы знакомы, даже участвовали в экспертизе ее проекта в Госплане 20 лет тому назад, т.е. проблема – «с бородой». Общее мнение было отрицательным: малая загрузка поезда при высокой стоимости билетов, наличии ночных поездов типа «Красная стрела» и дневных скоростных сидячих поездов не оправдывала затрат и усилий на реализацию нового суперпроекта. Единственной предложенной нами возможностью эффективной реализации проекта было

бы соединение дороги с проектом создания в сказочно красивом районе Валдайских озер общероссийской зоны отдыха, построенной по последним мировым образцам. Жители московской и петербургской агломераций (до 30 млн человек), лишенные в связи с «перестройкой» привычных курортных регионов у Черного моря и в Прибалтике, могли бы наполнить высокоскоростные поезда в этом направлении: отдыхающие из Москвы за час добирались бы до Валдая, а питерцы, отдохнув, на тех же челночных поездах, за час возвращались бы в Ленинград. Эта креативная идея тогда не была воспринята начальством, похоже и сейчас в обосновании высокоскоростной магистрали ВСМ-1, строительство которой разворачивается и будет окончено в 2017 г., она не рассматривается.

«Стройку века» в 1990-е гг. начали, выкопали огромный котлован под здание нового Ленинградского вокзала и бросили – как ту башню в Глупове. На этот раз, хорошо бы, чтобы деньги не были выброшены на ветер.

Незадействованных резервов, по видимому, еще не мало. Иначе бы мы не обгоняли весь мир (кроме США), по числу миллиардеров... Но мы хотели бы обратить внимание на самый табуированный резерв – золотовалютные резервы (ЗВР) – ныне называемые «ликвидными ресурсами». ЗВР как источник пополнения средств на развитие экономики и социальной сферы в программах развития даже не упоминается.

ЗВР России превышают 500 млрд долл. Больше – только у Китая и Японии. На чрезмерные запасы ЗВР давно обращают внимание экономисты и общественные деятели. Мы уже много лет живем по примитивному сценарию Минфина, верим, что ЗВР только для того и существуют, чтобы их копить. В мире приняты критерии достаточности ЗВР:

- минимальный критерий – ликвидные ЗВР должны соответствовать трехмесячному импорту товаров и услуг;
- критерий Гринспена – ЗВР должны превышать официальный краткосрочный внешний долг государства;

• критерий Редди – минимальный резерв рассчитывается как сумма для покрытия импорта и платежей по государственному долгу;

• расширенный критерий – сумма платежей основного долга и проценты по внешнему долгу в течение одного года без привлечения дополнительных внешних займов.

Сколько же мы можем взять из наших закромов согласно этим критериям? Если принять необходимый минимум ЗВР даже не трех-, а шестимесячный импорт (около 200 млрд долл.), а государственный долг без частного сектора – 50 млрд долл., то и при неуплате долгов частным сектором в доле участия государства по всем критериям оказывается существенное превышение необходимых объемов резервов – порядка 50–100 млрд долл.

О возможности и целесообразности использования излишних ликвидных ресурсов, когда это необходимо, известно не только из зарубежного опыта. Так, в 1994 г. В. Черномырдин заявил о намерении правительства направить ЗВР на погашение задолженности по заработной плате. Директор распорядитель МВФ М. Комдесю рекомендовал использовать ЗВР, полученные в счет трехгодичного кредита МВФ, на социальные цели. Бывший премьер-министр М. Фрадков в 2005 г. с трибуны Государственной Думы призывал использовать резервы для финансирования крупных инвестиционных проектов.

Однако возможность использования части ЗВР в интересах экономики и социальной сферы всегда отвергалась денежно-финансовым руководством, которое считает, что наращивание избыточных ЗВР – гарантия «здоровья» национальной денежной единицы. Но «здоровье денег» определяется главным образом состоянием национальной экономики, насыщением рынка товарами и услугами. Этот вопрос мы неоднократно рассматривали в журналах «Вопросы экономики», «Экономическая наука современной России», «Прямые инвестиции» и др.

Общеэкономическая ситуация на нефтяном рынке за прошедшее десятилетие су-

щественно изменилась. В 1998 г. Россия экспортировала 136 млн т нефти. Цена барреля тогда составляла 10 долл. В 2011 г. экспортируется 245 млн т, а цена барреля зашкаливает за 100 долл.

Сегодня ОПЕК, США и другие нефтедобывающие страны не заинтересованы ни в обрушении цен на нефть, ни в их резком росте, что может разорить главные энергозависимые отрасли. По-видимому, возможны только временные приливы и отливы цены – на 20–30%.

Цена барреля из года в год прогнозировалась Минфином намного ниже фактической. Тем самым гарантировалось и облегчалось выполнение планов Министерством финансов РФ. А «подушка» безопасности – изобретение, которое принадлежит А. Кудрину, при нарастании потока ЗВР, если придерживаться все той же стратегии, может превратиться в «перину» безопасности. Депутат Государственной Думы Оксана Дмитриева справедливо считает проводимую финансовую политику убийственной – складирование денег в Резервном фонде и их размещение в зарубежных банках под 1,3% годовых при одновременном заимствовании под 5–7% (Дмитриева, 2011).

Не менее важно определение направлений и объемов использования ЗВР.

Из последних деяний ныне премьер-министра РФ Д. Медведева относительно заметной стала отставка министра финансов А.Л. Кудрина. Заявленная главная причина отставки – несогласие министра с предписанными тогда президентом Д. Медведевым чрезмерными бюджетными расходами на оборонный комплекс и полицию – значительно большими, чем на модернизацию. Но Кудрин в этом вопросе прав, тем более что крупные западные державы военные расходы в последнее время значительно сократили.

По официальным данным, в 2011 г. на оборону выделено 2,9% ВВП, в 2012 г. расходы составят 3,2; в 2013 г. – 3,6; а в 2014 г. – 3,8% ВВП. Расходы на социальные направления будут урезаны: финансирование ЖКХ сократит-

ся с 2 до 1,5%, расходы на образование – с 4 до 3,6%, на здравоохранение субсидии упадут с 3,9 до 3,4%.

Таблица 1

Рейтинги России по главным экономическим показателям

Индексы	Место России среди стран мира
Конкурентоспособности	63
Условий ведения бизнеса	123
Условий жизни	118
Условия экономического прогресса (скорости развития)	143
Восприятие коррупции	154

Источники: Николаев И. Рейтинг прогресса // Общество и экономика. 2011. № 7.

НУЖНЫ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ

На наш взгляд, причиной замедленной модернизации российской экономики, кроме прочего, была и продолжает оставаться ущербная бюджетная политика Минфина, препятствующая использованию высоких сверхдоходов бюджета для модернизации производства, поддержки малого бизнеса, повышения расходов на здравоохранение, науку, образование, развитие инфраструктуры.

Директор Института экономики РАН Р.С. Гринберг еще в предкризисном 2007 г. справедливо указывал: «Копить деньги на черный день бессмысленно, поскольку он уже наступил. Социально-экономические проблемы России надо решать сейчас, а не передавать их в наследство будущим поколениям» (Гринберг, 2007).

В этом высказывании Р.С. Гринберга одинаково существенны обе части – о накоплении денег и о решении социальных и экономических проблем. И первое, и второе могут быть претворены в жизнь только лишь в результате коренной перестройки и модернизации экономики и социума страны.

В начале ноября 2011 г. Центробанк России кардинально увеличил прогноз оттока частного капитала за рубеж в 2011 г. – с 36 млрд до 70 млрд долл. Но уже в декабре 2011 г. отток составил 85 млрд долл. Причина – низкая инвестиционная привлекательность России, что характеризуется показателями соответствующих рейтингов, составленных международными экономическими организациями – Всемирным экономическим форумом и др. (табл. 1).

Понятно, что без коренных преобразований Россия останется на столь же низких рейтинговых местах либо опустится еще ниже.

Территория страны, население, топливно-энергетические ресурсы и другие ископаемые, основные производственные и непроизводственные фонды, научно-технический и культурный уровень населения, накопленные финансовые резервы – все это объективная основа для реализации самых амбициозных планов в период до 2030 г.

Пока же приходится констатировать структурный и технологический застой в экономике, деградацию социальной сферы, зависимость от экспорта ТЭР.

Россия отстает от других стран БРИК. Так, рост ВВП в 2010 г. в процентах к 2009 г. составил: в России – 4,0; Бразилии – 7,5; Индии – 8,8; Китае – 10,3. В то же время рост потребительских цен в России в 2011 г. составил 6,1%; в Китае – 3,3; Бразилии – 5; США, Германии, Японии – 1,6; 1,1 и 0,7% соответственно (данные Росстата, 2011).

Сегодня любят говорить о «кошмаре девяностых» и «динамичном развитии нашей экономики в двухтысячных». Если же проверить факты по поводу якобы «динамичного развития в двухтысячных», обратившись к конкретным статистическим показателям, приходится усомниться в экономических успехах последнего десятилетия. Наглядный пример – провал столь разрекламированного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». Не толь-

ко по доступности и комфортности, но и по объемам строительства планы правительства не выполнены. Расходы домашних хозяйств на ЖКХ на душу населения в сумме всех расходов за годы «благополучного» десятилетия выросли вдвое.

Площадь пашни уменьшилась на 20 млн га, а численность коров сократилась с 12 млн до 8 млн голов. Ни при военном коммунизме, ни в годы войны не было такого падения. (Заметим, что численность стада в Аргентине сегодня 55 млн, а в Бразилии 100 млн голов!) Как результат – рост на 50% импорта мяса и молочных продуктов. На треть сократилось число тракторов и комбайнов, уменьшилось строительство автодорог. Социальная сфера на селе деградирует.

В послекризисные годы вопреки ожиданиям положение не улучшается.

Особо следует сказать о финансировании культуры. У нас любят говорить о великих деятелях культуры, знаменитых, всемирно известных писателях, композиторах, артистах, создающих известность и величие России в мире. В своей предвыборной программе В.В. Путин утверждает: «Для России существует возможность не только сохранить свою культуру, но использовать ее как мощный фактор продвижения на глобальных рынках... экспорт образования и культуры могут создать благоприятные условия для российских товаров, услуг и идей». Хорошо сказано! Но правильные слова и в этом случае не подтверждаются делом. И без того мизерная доля бюджета на культуру в 2012 г. снижается еще больше.

Помимо Суркова, которому приписывают сомнительные изобретения, вроде «суверенной демократии» или «консервативной модернизации», с оригинальными идеями выступил и первый вице-премьер РФ Игорь Шувалов. Он прямо заявил: «Мой диагноз таков: если бы в периоды правления Путина и Медведева были более низкие цены на энергоносители, нам в плане структурных экономических реформ удалось бы достичь значительно большего» (Интервью Шувалова, 2012). Вот,

оказывается, что нам мешало, – высокие цены на нефть и газ! А то бы мы...

Защищая своего руководителя, Шувалов утверждает: «Путин получил в управление страну, которая находилась в глубоком кризисе во всех отношениях. А сейчас мы имеем радикально другое состояние государства, общества и экономики». Право слово: чем ближе к верхушке вертикали власти, тем лучше видны ее успехи. Кризисное состояние в 1990-е гг. было объяснимо и понятно народу – оно было вызвано перестройкой. Ради исполнения долгожданных преобразований и надежд люди готовы были подождать и потерпеть. А сейчас-то что? Последовавшее путинское десятилетие, как нас ни убеждают в успехах стабильности, напоминает стабильный застой.

МОДЕРНИЗАТОРЫ РОССИИ

А.В. Малашенко, член научного совета Московского центра Карнеги, в статье «Не рождены мы сказку сделать былью» (Малашенко, 2011) предрекает: «Будущее России – бесконечная стагнация и периферийность».

Надежду на лучшее сулит нам история модернизаций России, проведенных императорами Петром I и Екатериной II, а в XIX–XX вв. – С.Ю. Витте, Г.Я. Сокольниковым и Н.С. Хрущевым, которые выводили Россию из застоя и стагнации, поднимали ее на уровень передовых стран.

С.Ю. Витте на посту министра финансов России в 1895–1897 гг. провел денежную реформу, в результате которой страна перешла к золотому монометаллизму, как это сделали крупнейшие европейские державы того времени – Англия, Франция и Германия. Новый российский рубль стал в результате одной из обратимых мировых валют. Министерство финансов России было в ту пору не только собирателем денежных средств, оно могло и их расходовать. Министерство финансирува-

ло развитие экономики, науки, образования и социальной сферы страны. Не располагая, как ныне, многомиллиардной нефтегазовой рентой, Витте не создавал ни «подушек безопасности», ни огромных резервных фондов. Источником средств для финансирования российской модернизации служили налоги, поступавшие в казну от сельского хозяйства и промышленности, а также от экспортной выручки.

Благодаря надежной финансовой системе Россия смогла получить на мировом рынке значительные кредиты под низкие проценты – 4% годовых.

Особое внимание Витте уделял развитию транспортной инфраструктуры: в тот период был сооружен Транссиб – самая длинная магистраль мира, а также Восточно-китайская и Средне-азиатская железные дороги. Протяженность железных дорог России в результате выросла вдвое. С особой настойчивостью выступал Витте против разрушительного для экономики военного бремени, милитаризации отдельных гражданских отраслей, подчинения их военно-стратегическим целям: «Государство всегда более выиграет, если при сооружении железных дорог будет руководствоваться экономическими соображениями».

Примечательна комплектность виттевской модернизации России. Объем промышленного производства за годы правления Витте удвоился. Было создано более 150 средних и высших учебных заведений, хорошо оснащенных научных учреждений.

В 1905 г. добавилась политическая модернизация: С.Ю. Витте подготовил и представил принятый императором Николаем II манифест, которым самодержавная монархия заменялась конституционной, была избрана первая в России Государственная Дума.

В результате развития экономики и социальной сферы России численность населения страны стала увеличиваться ускоренными темпами. В 1900–1910 гг. его численность прирастала ежегодно на 1,8%, и это несмотря на кровопролитную Русско-японскую войну и революцию 1905 г. Численность населе-

ния России за это десятилетие увеличилось с 70 млн до 84 млн человек – почти на 20%. Такие темпы прироста населения, за исключением трех лет нэпа, в России больше не повторялись (Симчера, 2006, с. 101). Не менее значимой была и состоявшаяся полвека спустя Хрущевская модернизация. Главная историческая заслуга Н.С. Хрущева – десталинизация, ликвидация системы репрессий и Гулага. Хрущевская модернизация была также комплексной и смогла обеспечить высокие темпы развития экономики, социальной сферы и науки. Первые в мире полеты в космос Юрия Гагарина и Германа Титова, турбовинтовые самолеты А. Туполева появились в России раньше, чем в США. Создание академгородков в Новосибирске, Томске, Дубне, Зеленограде на полстолетия опередили образование американской Силиконовой долины в Калифорнии.

Модернизация социальной сферы была проведена в ту пору не менее успешно. За десятилетие правления Н.С. Хрущева радикально улучшились жилищные условия населения страны: жилой фонд России вырос на миллиард квадратных метров – он реально почти удвоился. Свыше трети городского населения переселилось из бараков и лачуг в благоустроенные квартиры, была проведена, хотя и не полная, демократизация, которую Илья Эренбург назвал «оттепелью». Стали издаваться новые общественно-политические журналы, преодолев цензуру, появились произведения многих талантливых прозаиков и поэтов.

Общепринятым критерием благополучия населения любой страны служат показатели демографической динамики. За 1954–1964 гг. население России увеличилось на 17 млн человек, или на 15%. За все время существования советской и нынешней власти в этом десятилетии наблюдалась максимальная рождаемость и минимальная смертность (Симчера, 2006.).

Хрущев получил средства для модернизации путем двукратного сокращения численности армии, прекращения строительства крейсеров и авианосцев.

При Хрущеве существенно расширилось финансирование науки, поднялся ее престиж. В 1963 г. наряду с Президиумом АН СССР им был учрежден Ученый совет при правительстве страны в Кремле из ведущих ученых – физиков, математиков, кибернетиков, экономистов.

В мае 1963 г. Н.С. Хрущев поддержал инициативу академиков В.С. Немчинова и В.М. Глушкова, после чего было принято Постановление ЦК КПСС «О развитии использования вычислительной техники в народном хозяйстве» и был создан Центральный экономико-математический институт – ныне ЦЭМИ РАН.

Много внимания Н.С. Хрущев уделял совершенствованию хозяйственного механизма, для чего был создан Государственный экономический совет (Госэкономсовет) – орган такого же ранга, как Государственный плановый комитет (Госплан). Здесь совместно с АН СССР прорабатывались варианты будущего хозяйственного механизма – в основном товарного и даже рыночного – прообраз созданного уже в наше время в Китае Дэн Сяопином. В интервью «Московской неделе» ныне американский профессор политологии Сергей Хрущев формулирует эту мысль предельно четко: «Если бы отца не сняли, в конце 1960-х гг. в СССР стала бы рыночная экономика» (Хрущев, 2010).

ДЕНЬГИ НА МОДЕРНИЗАЦИЮ

Ныне перед руководством страны обостряется проблема финансирования модернизации. Триллионные расходы на оборонный комплекс и полицию, Олимпиаду–2014 в Сочи, предстоящий Форум АТЭС на Дальнем Востоке и другие высокочрезвычайные проекты оставляют для модернизации – всего лишь 10% бюджетных доходов.

Однако небюджетные средства, и притом немалые, в стране имеются. В программной статье «О стратегии развития экономики

России» группы ведущих ученых-экономистов (Экономическая наука современной России. 2011. № 3) указано: «При введении ряда мер, ограничивающих свободу вывода капитала, особенно в нелегальных формах, связанных с уклонением от уплаты налогов и расхищением средств корпораций, бюджет получил бы дополнительно несколько десятков миллиардов долларов в год».

Как отмечалось выше, для модернизации также могут быть использованы сверхдостаточные ЗВР. На цели финансирования модернизации следует привлечь еще и капиталы отечественных миллиардеров. Ныне в России проживают 15 из 100 богатейших людей мира – больше, чем в других странах БРИК – Бразилии, Индии и Китае вместе взятых (Горст, 2011).

В начале 2011 г. президент США Барак Обама призвал американских миллиардеров вслед за мультимиллиардерами Гейтсом и Баффитом направить половину их состояния на благотворительность. Откликнулось 38 миллиардеров, которые обязались отдать на это половину своих капиталов, а затем к ним присоединилось еще 69.

В отличие от американских более 100 отечественных миллиардеров, 13 из которых владеют капиталом свыше 10 млрд долл. каждый, расставаться со своими капиталами не желают, ограничиваясь мелкими подачками на благотворительность.

Привлечение части капиталов российских миллиардеров и миллионеров, которым также должна быть не безразлична модернизация собственных производств, облегчило бы задачу поиска инвестиций на долгосрочное развитие России.

Сегодня общепризнанно, что главной помехой модернизации России является коррупция. Как заявил В.В. Путин, коррупция в России перестала быть проблемой, – она стала системой (Путин, 2012. 23 января). В январе 2011 г. тогда президент Дмитрий Медведев также констатировал: «В борьбе с коррупцией в России почти нет успеха» (Интервью газете «Ведомости» 26 января 2011).

За последние годы по индексу восприятия коррупции Россия опустилась еще ниже приведенного в начале статьи уровня. Государственные чиновники всячески тормозят борьбу с коррупцией. Министр юстиции России Александр Коновалов, выступая 21 сентября 2011 г. в Государственной Думе РФ на очередном «правительственном часе», заявил, что ст. 20 противокоррупционной Конвенции ООН «О конфискации незаконно нажитого имущества» в российское законодательство следует включить... но не сразу (!): «Это нужно делать, но делать умно, своевременно, по шагово» (!). Министр говорит «своевременно», а ведь ныне опоздание уже превысило 5 лет. Еще в 2006 г. при ратификации Государственной Думой противокоррупционной конвенции ООН ст. 20 и 31 были из нее исключены. Вопрос до сих пор не решен. Видимо, потому, что в Государственной Думе немало миллиардеров, не говоря уже о «простых» депутатах-миллионерах, которые опасаются, что их имущество может быть конфисковано, а сами они репрессированы. Напомним, что противокоррупционная конвенция ООН была принята Россией, как и другими странами, в 2006 г. без каких-либо возражений.

Одна из важнейших причин отставания России – несоответствие институциональной структуры, управляющей развитием страны задачам модернизации экономики. Исследования (Caselli, 2006; Papirakis, Gerlagh, 2004) показывают, что общее положительное влияние ресурсов на экономический рост может полностью «перекрываться» негативным воздействием таких факторов, как коррупция, недостаточные инвестиции, протекционистская торговая политика, равнодушие к достижениям НТП и развитию социальной сферы. Перечисленные факторы в условиях низкого качества гражданских, правовых и рыночных институтов в национальной экономике приводят к негативным социально-экономическим и политическим последствиям. Обладая властью, легко присваивать ренту от природных ресурсов, не считаясь с оппозицией. При этом власти необходимо располагать средствами

подавления недовольных, что влечет за собой снижение уровня гражданских свобод.

Однако «ресурсное проклятие» может быть преодолено путем упреждающей модернизации институциональной среды, преодоления инерции сложившейся структуры и институтов управления. Среди примеров такого рода выделяется ситуация в Азербайджане, где сверхприбыль от «черного золота» достается населению и быстро растущему хозяйству страны. Здесь был образован независимый Нефтяной фонд, задачей которого стало финансирование стратегически важных инфраструктурных и социально ориентированных проектов, создание жилья для беженцев, развитие сферы образования; не накопление бездействующих средств в «подушке безопасности», а превращения «черного золота» в человеческий капитал. Фонд в Азербайджане работает гласно, занимает первые места в международном рэнкинге обеспечения прозрачности своей деятельности, наряду с такими странами, как Арабские Эмираты, США, Норвегия (Куксенкова, 2011).

Инвестиции в демократию – наиболее экономически эффективные затраты. И это не просто красивая фраза. Институциональные преобразования на демократической основе во власти и хозяйстве требуют поначалу определенных волевых усилий и материальных затрат. Однако их последующее воздействие на формирование положительного инвестиционного образа страны неоспоримо.

МЕСТНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ

Во множестве работ, посвященных модернизации и стратегии долгосрочного развития, инвестиционные ресурсы изыскиваются в основном на уровне макроэкономики. По нашему мнению, неиспользуемые резервы для модернизации производства и быта людей следует искать «ниже», спустившись с

макроуровня на мезо- и микроуровень. Здесь, на «горизонталях» власти, отчетливо видны местные нужды и недостатки, мешающие людям жить, здесь же возникают конкретные предложения и проекты решения хозяйственных и социальных проблем.

Одна из до сих пор недостаточно используемых возможностей – местные займы под конкретные цели и проекты с муниципальной гарантией (муниципальная недвижимость, земля, лес и другие ресурсы). Основной вопрос муниципальной власти – ресурсы для повседневной жизни и дальнейшего развития. В России, по сути, главным источником долгового финансирования на местах служат кредиты местных банков под залог муниципальной собственности – небольшие по объему и дорогие в обслуживании. Муниципальная власть, ожидая выделения ресурсов «сверху», ограничена в возможностях долгосрочного развития. Сегодня положение меняется, бюджетные средства все больше перераспределяются в пользу регионов.

За рубежом муниципальные займы – основа местных муниципальных программ. Собранные средства идут в основном на финансирование местных программ развития инфраструктуры, объектов социальной сферы. Наиболее развит рынок муниципальных займов в США, где их объем уже к 2002 г. достиг 1,7 трлн долл., что превышает займы федерального правительства. Ежегодно на рынке муниципальных облигаций США продаются и перепродаются порядка 120 тыс. выпусков облигаций.

В соответствии с договором между правительством США и штатами доходы по обязательствам обеих уровней власти освобождены от налогообложения другого уровня. Таким образом, муниципальные облигации освобождены от федерального налогообложения, а облигации федерального правительства США – от налогов отдельных штатов. Налоговое освобождение доходов, полученных по муниципальным облигациям, оказывается мощным стимулом привлечения на рынок средств инвесторов с высоким уровнем до-

ходов (Бандар, 2004). В США администрация штатов и даже местные власти могут вводить собственные налоги, не запрещенные напрямую конституцией страны или штата, самостоятельно определять как налогооблагаемую базу, так и ставку налогообложения.

Росту европейского рынка муниципальных займов способствовало повышение кредитного рейтинга муниципалитетов, во многих случаях объединяющихся в независимые союзы и корпорации, позволяющие концентрировать усилия в пространстве и во времени для реализации крупных проектов национального масштаба, выходящих на международный рынок. В ряде Скандинавских стран, например, рейтинг муниципалитетов достигает уровня странового рейтинга. Поэтому банки для диверсификации региональных рисков включают в сферу своих интересов муниципальные займы любых стран зоны евро.

В качестве удачного примера организации муниципальных займов можно привести шведскую корпорацию «Коммунинвест», которая является для шведских муниципалитетов-участников единым заемщиком на внешнем рынке. Этот кредитный институт объединяет более 100 муниципальных образований Швеции. Большие масштабы заимствований, некоммерческий характер деятельности и высокий рейтинг позволяют «Коммунинвесту» привлекать средства под значительно меньший процент, чем отдельным муниципалитетам. В свою очередь «Коммунинвест» предоставляет выгодные займы своим членам-муниципалитетам, а также компаниям, находящимся в их собственности.

Широко известен опыт Нидерландов и других североευропейских стран, образовавших Ганзейский союз нового времени. Новая Ганза – перспективный союз для муниципального сотрудничества. Об этом было заявлено на Ганзейском фестивале в 2009 г., проведенном в Великом Новгороде, который был признан истинно ганзейским городом.

В России до революции муниципальные займы выпускали 65 городов. По состоя-

нию на 1910 г. заемные средства превышали суммарный бюджет этих городов в 2 раза.

Муниципальная власть в новых условиях в современной России при перестройке институциональной среды управления инновационным развитием могла бы более активно использовать этот источник финансирования.

Займы на инвестиционные нужды при поддержке населения, коммерческих структур, органов власти могли бы стать основой хозяйствования на микро- и мезоуровнях. А в случае объединения муниципалитетов наподобие вышеприведенных примеров из зарубежного опыта могли бы решать масштабные задачи с помощью долгового долевого финансирования, не прибегая к заимствованиям из федерального бюджета. Перспективным источником инвестиций могли бы стать корпоративные облигации крупных компаний.

Определенные ожидания пополнения источников финансовых ресурсов на местах были связаны с новым Федеральным законом «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», принятым 2 июля 2010 г. (№ 151-ФЗ). Согласно этому закону микрофинансовые организации имеют право привлекать средства физических лиц в виде займов, добровольных взносов и пожертвований, а также других поступлений. Максимальная сумма займа – 1 млн р.

Среди источников финансирования инновационного развития в муниципалитетах при реформировании налоговой системы *особого внимания заслуживает совершенствование местного налога на недвижимость, эффективно используемого в муниципальных образованиях за рубежом.* Меняя ставки налога на недвижимость, вполне можно обеспечить сбалансированность местных бюджетов. Объекты недвижимости трудно скрыть, что будет способствовать высокой собираемости налога. Для полномасштабного введения в городах и муниципальных округах России этого налога предстоит провести предварительную подготовку: составить кадастры и группировки недвижимости.

Главный вопрос в жилищных программах на местах – отсутствие финансирования. Из местных бюджетов в 2010 г. было введено лишь 1,5 млн м², а за счет ипотеки, несмотря на пропагандистские усилия, в этом же году было введено всего 1,2% общего объема построенного жилья. При таких темпах даже консервативная стратегия обречена на провал.

Среди незадействованных до сих пор резервов видное место должно быть уделено проблеме недоиспользования уже созданного богатства.

В строительстве процветает незавершенное производство. Новые собственники годами на законных основаниях владеют простаивающей собственностью. Только в Москве пустует около 120 тыс. квартир. По оценке специалистов, в столице имеется по меньшей мере 7 млн м² простаивающего жилья! Кроме того, имеется еще около 1,5 млн м² построенного, но не проданного девелоперами жилья. Таким образом, объемы простаивающего в столице жилья многократно превышают объемы годового ввода.

Общая площадь жилых домов в незавершенном строительстве в 2010 г. составляла 30 млн м², из них площадь окончательно либо временно остановленных строек – 5 млн м². Нарастают объемы ветхого и аварийного жилья. Его площадь в 2010 г. составила 99 млн м², что в 1,7 раза превысило объемы нового вводимого жилья.

Падение объемов жилищного строительства происходит вопреки всем планам, программам, концепциям развития. В 1987 г. было введено 72,8 млн м² жилья, а в 2010 г. – 58,4 млн м². В расчете на душу населения вводится 0,4 м² жилья в год, хотя необходимо вводить по 1,0 м². Этот уровень достигнут во многих, даже не очень процветающих странах, например, в Португалии вводится в год 1,2 м² на душу населения.

Введение налога на элитную недвижимость стало бы дополнительным источником для модернизации муниципального жилищного строительства.

Потенциал для пополнения налоговой базы в этой сфере трудно переоценить.

Так, в Москве в 2009 г. было продано 1,5 тыс. элитных квартир общей стоимостью 3,7 млрд долл. В Подмосковье стоимость проданных домов только в III квартале 2011 г. превысила 240 млн долл. В 360 поселках в Московской области имеется 45% жилья экономкласса, 45 – бизнес, 10% – элитных. Стоимость коттеджей в среднем – 1 млн долл., а таун-хаусов – 0,5 млн долл.

За рубежом налог на недвижимость существует в 130 странах. Являясь местным, бюджетам муниципалитетов он приносит основную часть доходов. Согласно данным Всемирного банка в некоторых развивающихся странах налогообложение недвижимости составляет от 40 до 80% доходной части городских бюджетов (табл. 2).

В США поступления от этого налога составляют до 75% местного бюджета, в Канаде – до 80%.

Размер налоговых поступлений год от года может меняться. Такой порядок принят, например, в Великобритании, Швеции, Южной Корее, Японии. В других странах – Австралии, Канаде, Нидерландах, США, Франции, Швейцарии – местные власти планируют ставку налога на недвижимость, исходя из предполагаемых бюджетных расходов и величины имеющейся налогооблагаемой базы.

Таблица 2

Налог на недвижимость, % от стоимости жилья

	% от стоимости жилья
Нью-Йорк	1 – 1,5
Берлин	0,1
Лондон	0,08
Париж	0,27
Мадрид	0,2
Хельсинки	1,1 × м ² *
Москва	0,01 – 0,5 (по разным предложениям)**

* Независимо от рыночной стоимости жилья налог рассчитывается по жилой площади в квадратных метрах.

** Возможная величина налога – предположения авторов.

В Германии налог на недвижимость составляет приблизительно 0,1% стоимости недвижимости в год и может быть снижен, если недвижимость построена с использованием энергосберегающих и экологических технологий. Если сумма стоимости недвижимости очень высока, с собственника взимается дополнительный налог на роскошь.

В России введение реально значимого для общества налога на недвижимость встречает сопротивление наиболее зажиточной части населения. С целью затягивания решения бесконечно дебатировался вопрос: как оценивать недвижимость – по данным БТИ (Бюро технической инвентаризации), рыночной стоимости и т.п.? Здесь, как и по вопросу об отказе от плоской шкалы подоходного налога, очевидны корыстные интересы некоторых представителей законодательной и исполнительной власти, руководства бизнеса и институтов правопорядка. Помимо установления элементарной социальной справедливости налог на «элитарную» недвижимость мог бы стать еще одним источником финансирования модернизации строительства рядового массового жилья для миллионов граждан, годами ожидающих решения своих жилищных проблем.

Напомним, что в Бюджетном послании в июне 2011 г. тогда президент Дмитрий Медведев поручил вводить постепенно в регионах, где завершена кадастровая оценка недвижимости, местный налог на недвижимость, чтобы начать его взимать уже в 2012 г. Глава Росреестра Сергей Васильев отмечал, что до конца 2011 г. его ведомство передаст налоговым органам данные по оценке объектов недвижимости в 12 пилотных регионах.

Первые результаты массовой оценки возможного потенциала налоговой базы за счет местного налога на недвижимость по рыночной стоимости недвижимости, проведенной в ряде областей РФ, показали ее многократный рост, например, в Калужской области – в 5 раз, по Татарстану – в 7 раз (Волков, 2008). По-видимому, в Московской, Ленинградской областях рост налоговых поступлений будет

еще выше. По нашему убеждению, с учетом зарубежного опыта и потребности в инновационных преобразованиях в финансировании строительства в России муниципальные налоги на недвижимость необходимо рассчитывать по-новому. Все федеральные и местные налоги на данной территории собирались бы по действующим фиксированным ставкам, определялась общая сумма поступлений в местный бюджет, а расчетный дефицит бюджета покрывался бы за счет налога на недвижимость. Таким образом обеспечивались бы первоочередные нужды муниципальной власти и достигалась сбалансированность бюджета.

При этом, конечно, не должна увеличиться налоговая нагрузка на малообеспеченных граждан, более того, налог на владельцев небольшой жилплощади (до 80 м²) и небольших земельных участков (до 10 соток) следует вообще отменить.

Крупнейшим резервом экономии бюджета могло бы стать *форсированное развитие индивидуального жилищного строительства, основывающееся на практически неограниченных ресурсах леса и минерального сырья, на заинтересованности работающего и безработного населения в строительстве собственного дома.* Наши публикации и рекомендации по развитию индивидуального жилищного строительства, важнейшего звена решения жилищной проблемы, не находят адекватного отражения в планах развития строительства. В очередной раз нам предлагают надеяться, что ситуация изменится после решительного заявления В. Путина, сделанного в марте 2012 г. на встрече с представителями Народного фронта, журналистами, политологами: «...у нас реально есть исторический шанс впервые, может быть, за 100 лет кардинально поменять ситуацию в жилищной сфере, решить эту острую проблему» (Путин, 2012, 29 фев.). Это высказывание в то время еще премьер-министра даже не нуждается в комментариях...

Проблема финансирования агропромышленного комплекса, учитывая демографи-

ческий рост и неудовлетворенность продовольственным обеспечением чуть ли не половины населения Земли, – общемировая проблема. Не случайно на саммите Двдцатки (G20) в октябре 2011 г. выражено «согласие инвестировать больше средств в сельское хозяйство» (Московский комсомолец, 2011. 4 ноября. РИА Новости, теги сельское хозяйство).

Главное внимание в новом докладе ООН уделено модернизации фермерства, индивидуального производства, которые вдвое могут увеличить выпуск сельхозпродукции. Это направление совершенствования агропрома – актуальный резерв и для нашей страны. Фермеры, индивидуальные предприниматели и личные подсобные хозяйства в сумме производят 21% всего российского зерна, 42 – мяса, 55 – молока, 87 – овощей и 90% картофеля.

«Владельцы местных ферм являются центром решения проблемы продовольственной безопасности», – говорится в докладе ООН. По оценке специалистов, до 90% основных пищевых продуктов производится локально (Ефремов, 2011).

Однако инвестиции на развитие отечественного АПК направляются в основном в крупные агрохолдинги, которые объединяют не более 20% сельскохозяйственных производителей. А остальным 80%, работающим в этой сфере, – средним и мелким фермерам, крестьянам и другим частникам достается не более 10% выделяемых финансовых ресурсов.

Помимо замедленного развития производственной сферы страдают главные, *фундаментальные приоритеты для каждой сельской семьи – жилье и земля.* Россия, в отличие от большинства развитых стран, *имеет неоспоримые преимущества для решения проблемы продовольственной безопасности – у нее есть огромные свободные ресурсы земли, труда и энергии.* Однако ресурсы эти используются крайне неэффективно.

Планирование «снизу» выявляет резервы на уровне семьи, домохозяйства – элементарной ячейки экономики. *В стране 60 млн человек – владельцев личных подсобных хозяйств, огородов, садов, дач.* На фоне макро-

экономических исследований эта сфера представляется малозначащей, второстепенной. Но она производит 62% всей сельхозпродукции страны (Захарьянцев, 2011). Одна сотка здесь в 10 раз производительней, чем минсельхозовская! Но в государственном бюджете запись о поддержке индивидуального садоводства и огородничества отсутствует, а земля под индивидуальное огородничество, садоводство сокращается. И это притом, что миллионы гектаров плодородной земли пустуют. Это ли не стратегический резерв? Не только утилитарный, денежный, но и духовный. Семейный уклад, родственные узы, самые разнообразные интересы и чаяния человека на своей земле все это реализуется в индивидуальном хозяйстве.

Определенная динамика здесь есть. Так, губернатор Аман Тулеев запустил процесс бесплатного наделения землей тех, кто желает выращивать на ней сельхозпродукцию. В Вологодской области желающим построить дом бесплатно дается не только участок, но и пиломатериалы. Системно ведется работа по выделению земли и социальной поддержке поселений в Белгородской области. Однако процесс пока фрагментарный. Нужна политическая воля руководства страны. Ведь здесь может быть решена и проблема продовольственной безопасности государства, считает депутат Государственной Думы, президент Союза садоводов России В. Захарьянцев.

Вместе с тем необходима государственная поддержка с долевым участием бизнеса крупных агрокомплексов, особенно мясомолочной специализации. Сегодня Россия – лишь 11-й в мире производитель говядины и одновременно – крупнейший ее покупатель. США поставляют на мировой рынок около 800 тыс. т говядины в год, а Россия – около 800 тыс. т в год покупает (Гурдин, 2011).

Резервы развития агропрома реализуются в трех направлениях: 1) прямое инвестирование в доле с бизнес-сообществом крупных структурных проектов федерального или регионального уровня; 2) институциональная реформа с опорой на местную власть, орга-

низованную по типу земств; 3) отмена неоправданных ограничений на владение землей в личных подсобных хозяйствах, огородах, садово-дачных кооперативах и других пользователей. В большинстве случаев важнейший резерв модернизации заключается, помимо увеличения финансирования инновационных направлений развития отрасли, в реализации политической воли, в преодолении инерции застоя, тормозящей преобразования на селе. Реформы сельского хозяйства потребуют многолетних усилий всего общества, всех его ресурсов, среди которых избыточным ЗВР может принадлежать лишь небольшая роль участия в отдельных точечных инновационных проектах, например, по импорту израильских технологий для засушливых зон.

Литература

- Бандар Т. Муниципальные облигации: почему Россия не Америка? // РЦБ архив 1998/2004.
- Волков В. Новый налог на недвижимость: хорошо забытое старое // (Группа компаний «Русконсалт») Московская перспектива, 2008. 15 января (<http://www.prosto-rossiane.ru/main/published?idp=3484>).
- Горст И. Российские миллиардеры сделали свои состояния на природных ресурсах // Финанс Таймс (Лента.ru). 2011. 11 марта.
- Гринберг Р.С. Миражи процветания // Аргументы и факты. 2007. № 4.
- Гурдин К. Роковые коровы // Аргументы недели. 2011. 3 нояб.
- Дмитриева О. Ну кто-то же должен не бояться! Интервью (обозреватель А. Поликовский) // Новая газета. 2011. 28 окт.
- Ефремов В.Ю. Перемена аграрного порядка // Независимая газета. 2011. 26 окт.
- Захарьянцев В. Дача как часть национальной идеи // Аргументы недели. 2011. 9 июня.
- Интервью Шувалова И. Никто в верхах не думает, что люди побушуют и уйдут (обозревать Ми-

-
- хаил Ростовский) // Московский комсомолец. 2012. 24 фев.
- Куксенкова И. Народные нефтедоллары // Московский комсомолец. 2011. 11 нояб.
- Малашенко А.В. Не рождены мы сказку сделать былью // Независимая газета. 2011. 9 июня.
- Путин В.В. Россия: национальный вопрос // Независимая газета. 2012. 23 янв. (см.: http://www.ng.ru/politics/2012-01-23/1_national.html).
- Путин В. Впервые за 100 лет можно решить жилищную проблему // Ведомости. РИА Новости. 2012. 29 фев. (см.: http://www.vedomosti.ru/politics/news/1518961/putin_schitaet_realnym_reshit_zhilischnuyu_problemu_v_rossii).
- Симчера В.М. Развитие экономики России за 100 лет. М.: Наука, 2006.
- Хрущев С.Н. Интервью Ирине Мак // Московская неделя. 2010. 9 апр.
- Caselli F. Power Struggles and the Natural Resource Curse // Mimeo. LSE. 2006. April.
- Papirakis E., Gerlagh R. The Resource Curse Hypothesis and Its Transmission Channels // Journal of Comparative Economics. 2004. Vol. 32. № 1.

Рукопись поступила в редакцию 02.04.2012 г.

ОСНОВЫ КРЕАТИВНОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ¹

К.А. Багриновский, М.К. Исаева

Излагаются принципы управления, которым рекомендуется следовать руководству производственной системы, вступившей на путь креативного развития. Приведен пример успешной компании, применяющей эти принципы на практике. В работе также рассмотрена возможность исследования процесса перехода производственной системы в креативное состояние с помощью экономико-математического моделирования.

Ключевые слова: управление, трудовой коллектив, креативность, корпоративная культура, моделирование.

ВВЕДЕНИЕ

В обстановке серьезного сокращения трудовых и материальных ресурсов производственным системам необходимо находить и использовать новые подходы для работы в более сложных современных условиях. В настоящее время одним из самых важных активов любой производственной системы становится ее творческий капитал, коллектив сотрудников-мыслителей, чьи идеи можно превратить в ценные товары и услуги, которые можно назвать креативной (творческой) продукцией. Анализ работы ряда успешных зарубежных компаний дает основание считать, что применяемая в них стратегия креативного развития может рассматриваться как

© Багриновский К.А., Исаева М.К., 2012 г.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского государственного научного фонда (проект № 11-02-00227а).

-
- хаил Ростовский) // Московский комсомолец. 2012. 24 фев.
- Куксенкова И. Народные нефтедоллары // Московский комсомолец. 2011. 11 нояб.
- Малашенко А.В. Не рождены мы сказку сделать былью // Независимая газета. 2011. 9 июня.
- Путин В.В. Россия: национальный вопрос // Независимая газета. 2012. 23 янв. (см.: http://www.ng.ru/politics/2012-01-23/1_national.html).
- Путин В. Впервые за 100 лет можно решить жилищную проблему // Ведомости. РИА Новости. 2012. 29 фев. (см.: http://www.vedomosti.ru/politics/news/1518961/putin_schitaet_realnym_reshit_zhilischnuyu_problemu_v_rossii).
- Симчера В.М. Развитие экономики России за 100 лет. М.: Наука, 2006.
- Хрущев С.Н. Интервью Ирине Мак // Московская неделя. 2010. 9 апр.
- Caselli F. Power Struggles and the Natural Resource Curse // Mimeo. LSE. 2006. April.
- Papirakis E., Gerlagh R. The Resource Curse Hypothesis and Its Transmission Channels // Journal of Comparative Economics. 2004. Vol. 32. № 1.

Рукопись поступила в редакцию 02.04.2012 г.

ОСНОВЫ КРЕАТИВНОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ¹

К.А. Багриновский, М.К. Исаева

Излагаются принципы управления, которым рекомендуется следовать руководству производственной системы, вступившей на путь креативного развития. Приведен пример успешной компании, применяющей эти принципы на практике. В работе также рассмотрена возможность исследования процесса перехода производственной системы в креативное состояние с помощью экономико-математического моделирования.

Ключевые слова: управление, трудовой коллектив, креативность, корпоративная культура, моделирование.

ВВЕДЕНИЕ

В обстановке серьезного сокращения трудовых и материальных ресурсов производственным системам необходимо находить и использовать новые подходы для работы в более сложных современных условиях. В настоящее время одним из самых важных активов любой производственной системы становится ее творческий капитал, коллектив сотрудников-мыслителей, чьи идеи можно превратить в ценные товары и услуги, которые можно назвать креативной (творческой) продукцией. Анализ работы ряда успешных зарубежных компаний дает основание считать, что применяемая в них стратегия креативного развития может рассматриваться как

© Багриновский К.А., Исаева М.К., 2012 г.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского государственного научного фонда (проект № 11-02-00227а).

один из прикладных принципов адаптивного управления: умение использовать преимущества творческой энергии, импульсов, направленных на координацию новых, прогрессивных идей как внутри производственной системы, так и вне ее границ (Багриновский, Исаева, 2011).

Этому вопросу уделяется большое внимание в исследованиях специалистов Гарвардской школы бизнеса, а также руководителей ряда крупнейших мировых компаний. Результаты таких работ публикуются в издательстве Harvard Business Review Paperback, в нашей стране переводы этих материалов издает ООО «Юнайтед Пресс» в серии книг «Идеи, которые работают» (Эффективная организация, 2009). В статьях и книгах этой серии излагаются современные подходы к эффективному управлению компаний, формированию корпоративной культуры, особое внимание уделяется рассмотрению вопросов, связанных с переходом производственных систем на креативный путь развития. Следует отметить особо, что эти работы написаны как научными работниками, так и руководителями компаний, перешедших на креативное управление. Так, приведенный в статье пример успешной креативной компании SAS Institute базируется на данных, представленных в совместной работе профессора публичной политики Р. Флорида, автора книги по креативному управлению (Florida, 2005), и генерального директора этой компании Д. Гуднайта (Флорида, Гуднайт, 2009). На этом примере видно, что идеи, предлагаемые исследователями в этой области, действительно работают на практике и приводят к положительным результатам. Детальный анализ этих работ позволил авторам статьи подойти к разработке экономико-математической модели процесса перехода производственной системы в креативное состояние. Простой пример такой модели приведен в данной работе.

1. ПРИНЦИПЫ КРЕАТИВНОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

Креативная стратегия развития основана на том, что только сотрудники, относящиеся не формально, а творчески к исполняемой работе, способны создавать новые технологии, производить на свет новые виды продукции и тем самым способствовать экономическому росту компании. Но чтобы гарантировать успех творческой деятельности, руководство компании должно отказаться от старых способов управления трудовым коллективом, основанных на постоянном контроле действий работников, перенести акцент работы на выработку процедур, влияющих на их решения, и позаботиться о разумной организации творческого процесса работников для создания и реализации новых продуктов и услуг. При этом не стоит забывать, что должны улучшаться качество продукции и повышаться производительность труда. Количество и качество выпускаемой продукции и ее реализация на рынке в конечном итоге определяются людьми, которые создают и реализуют эту продукцию в процессе работы. И хотя развитие творческого отношения работников к своему труду является нелегкой задачей, на выполнение которой зачастую уходят многие годы, но такая стратегия развития производственной системы, как показывает практика, приводит к улучшению работы, изменению корпоративной культуры, оказывает серьезное и долговременное воздействие на возможности организации, ее конкурентные способности на десятилетия вперед.

Подход к решению такой задачи в ряде успешных компаний основан на следующих основных принципах (Флорида, Гуднайт, 2009).

1. Необходимо для сотрудников создавать условия, которые помогают им добиваться наилучших результатов в работе, поддерживать их заинтересованность и устранять преграды на их творческом отношении к производственной деятельности.

2. Менеджеры компании на всех уровнях должны нести ответственность за повышение креативности и способствовать стремлению работников выполнять творческую работу.

3. К работе в качестве творческих партнеров следует привлекать клиентов компании, что способствует повышению качества товаров и услуг и их востребованности рынком.

В основе этих принципов лежит мысль о том, что, мотивируя творческое отношение работников к труду, развивая отношения между разработчиками, торговым персоналом и клиентами, компания делает инвестиции в свое будущее. В своей работе руководство компании исходит из представления, что вдохновленный умственный труд ведет к превосходным результатам и в конечном итоге – к повышению качества товаров и услуг. Творческие работники стремятся решать, как правило, трудные, но интересные задачи, они стремятся к успеху, который приходит с решением непростой задачи, будь она технологической, художественной, социальной или логической. Хотя всем людям не нравится все то, что они считают бюрократическими препонами, творческие люди рассматривают их не только как помеху, но как врага хорошей работы. Поэтому руководство компании должно делать все возможное, чтобы удерживать творческих людей в состоянии интеллектуальной заинтересованности, устранять с их пути такие преграды.

Проведенные научные исследования подтверждают следующий тезис: трудная, но стимулирующая работа ценится в творческой среде намного выше простых финансовых стимулов в качестве источника мотивации. Здесь следует отметить, что креативной компании следует предпринимать специальные меры, находить подходящую внутреннюю мотивацию для каждой группы работников. Анализируя работу компаний, использующих креативное управление, можно сказать, что руководство компании должно не только повышать заработную плату за хорошо проделанную работу, а также продумать другие спосо-

бы стимулирования такой работы. Поскольку творческие разработчики стремятся не только к финансовому вознаграждению за хорошо проделанную работу, наградой для них может служить, например, привлечение к новому проекту, работа над которым потребует новых идей и подходов. Кроме того, компания должна стимулировать интеллектуальную деятельность своего персонала, посылая сотрудников на научные конференции, школы и т.п., где они могут ознакомиться с передовыми разработками в своей области деятельности и наладить связи с более широким сообществом разработчиков аналогичной продукции. Компания должна поощрять сотрудников писать научные и технические отчеты, участвовать в работе над статьями и книгами, где они могли бы показать свои знания. Кроме того, компания должна выделять средства на обучение, чтобы сотрудники могли повышать свою квалификацию и применять полученные знания в решении производственных задач.

Среди приемов, поддерживающих заинтересованность сотрудников, креативная компания должна обновлять рабочие инструменты, стремясь использовать последние достижения в этих областях. Хотя применение самых передовых инструментов, какие только существуют на рынке, позволяет делать работу более разнообразной и менее утомительной, но если случается, что новый способ работы в чем-либо не подходит исполнителю, то от него следует отказаться, последнее слово в этом вопросе должно остаться за творческим исполнителем. Важную роль играет в производстве систематическое применение методов выявления дефектов и источников их появления, что также помогает сотрудникам эффективно выполнять свою работу.

Креативная компания должна бороться с устаревшими представлениями о том, как нужно работать. В такой компании поддерживается концепция гибкого рабочего дня, поскольку считается важнее поймать новаторскую идею, чем требовать соблюдения жесткого графика рабочего дня. Творческие люди сами в состоянии распределять свою рабочую

нагрузку, их стремление добиться успеха и ответственность перед коллегами способствуют труду с полной отдачей.

Существенную роль в производстве креативной продукции играет количество и качество непосредственных контактов между сотрудниками компании и заинтересованными (привлеченными) клиентами. В ходе таких встреч обсуждаются достоинства и недостатки производимых продуктов, что позволяет производителям улучшить их качество, а также формируются оценки спроса на будущие изделия и их цен. Эти свойства контактов позволяют таких клиентов считать наряду с сотрудниками полноправным фактором, способствующим успешно противостоять и выходить победителями в конкурентной борьбе.

В таких компаниях большое внимание должно уделяться вопросам взаимодействия сотрудников компании со своими клиентами. В работе (Флеминг, Коффман, Хартер, 2009) представлен метод совершенствования качества такого взаимодействия. Он сочетает последовательный способ оценки взаимодействия сотрудников компании с клиентами, а также управление и совершенствование этого процесса.

В результате многих исследований сложилось мнение, что оценивать качество взаимодействия и управлять им является достаточно сложной задачей. Бизнесмены хорошо представляют себе, как оценить производственный процесс, в результате которого появляется на свет новый привлекательный продукт. Однако нужно также уметь оценить усилия, которые прикладывает розничный продавец, чтобы продать его, или усилия сотрудника информационного агентства, который объясняет клиенту, как управляться с новым изделием и каковы его дополнительные достоинства. Таким образом, у компании возникают трудности с оценкой этих процессов и управлением ими, что, впрочем, относится и к работе всех непроизводственных предприятий и подразделений. При этом для организаций жизненно важно научиться не только оценивать качество взаимодействия, но и

управлять им. При производстве стоимость создается в заводском цехе. В организациях, занятых торговлей и оказанием услуг, а также во многих компаниях, предоставляющих профессиональную помощь, стоимость возникает в ходе общения сотрудника с клиентом. В данном случае такое взаимодействие также по существу является заводским цехом продажи и услуг.

Однако в реальной обстановке крайне затруднительно вычислить или хотя бы дать оценку количеству контактов, а тем более оценить их эффективность. Более или менее можно быть уверенным в наличии прямой связи между количеством контактов и численностью привлеченных клиентов: чем больше таких клиентов, тем больше контактов. Поэтому при построении модели процесса перехода системы в креативное состояние авторы предлагают использовать при исследовании этого процесса два фактора: количество творческих сотрудников и число привлеченных клиентов.

В основе предлагаемого подхода, оценки эффективности такого взаимодействия (Флеминг, Коффман, Хартер, 2009) лежит ряд следующих базовых принципов.

1. Начиная этот процесс, не следует рассуждать как специалист (экономист или инженер). Психологами установлено, что эмоции влияют на поведение и суждения обеих сторон гораздо сильнее, чем любые рациональные суждения.

2. Оценивать взаимодействие работников с клиентами и управлять им следует на местах, поскольку на уровне рабочих групп и отдельных работников различие в качестве взаимодействия может оказаться весьма значительным.

3. Если есть возможность, то надо использовать единый способ оценки эффективности взаимодействия сотрудников с клиентами, что в дальнейшем позволит выявить корреляцию с финансовым результатом.

4. Чтобы повысить качество взаимодействия сотрудников с клиентами, организация должна иметь возможность в краткосрочной перспективе влиять на поведение сотрудни-

ков, а в долгосрочной – принимать меры для некоторого преобразования организации (например, изменять процедуры приема на работу и продвижения по служебной лестнице). Кроме того, во многих случаях необходимо так изменить организационную структуру компании, чтобы взаимодействием работников с клиентами можно было управлять как единым процессом.

В результате исследований психологов было установлено, что эмоционально удовлетворенные клиенты в дальнейшем, как правило, становятся постоянными и приносят гораздо больше прибыли, чем рационально удовлетворенные. В реальности поведение таких клиентов почти ничем не отличалось от поведения неудовлетворенных клиентов. На основе работ психологов и специалистов по менеджменту был разработан метод оценки приверженности потребителей к продукции, производимой определенной компанией, который включает традиционные параметры лояльности потребителей (общая удовлетворенность, вероятность повторной покупки, вероятность рекомендации). Кроме того, используется ряд параметров для оценки эмоциональной природы приверженности клиентов. В их число входят: доверие к действиям сотрудников компании, их честность, чувство позитивной оценки совместной деятельности с компанией, наконец, чувство того, что компания незаменима в жизни клиента и идеально ему подходит. Согласно проведенным исследованиям в различных компаниях клиенты с максимальной приверженностью (их оказалось 15–20%) приносят на 23% больше, чем средний клиент, по показателям доли расходов, прибыльности, выручки и упрочения отношений. Клиенты с минимальной приверженностью к продукции определенной компании (20–30%) по тем же параметрам отстают на 13%. А в пределах одной компании хозяйственные единицы, у которых уровень вовлеченности клиентов оказался более 25%, превосходят все остальные подразделения по параметрам вклада в прибыль, объема продаж и роста производ-

ства. Развитие и усиление контактов между клиентами и работниками компании является важным ресурсом в деле повышения эффективности компании.

Исследования показывают, что в США не более трети работников проявляют энергию и активность на работе, примерно 50% фактически нейтральны – они приходят на работу и делают только то, что нужно, но не более того. Остальные работники, примерно двое из десяти, совсем не участвуют в происходящем. В тех подразделениях, где работники полностью вовлечены в дело, как правило, лучше трудовая дисциплина, выше производительность и прибыльность, поддерживается техника безопасности, ниже текучесть кадров. Благодаря всему этому такие работники более эффективны и приобретают доверие покупателей. Однако влияние неинициативных работников тоже велико. По имеющимся оценкам, из-за них только в США компании ежегодно теряют доходы в размере 300 млрд долл. за счет потерь в производительности. Кроме того, такие работники часто разрушают отношения компании с клиентами.

Результаты проведенных исследований свидетельствуют о том, что впечатление, которое клиент выносит от посещения компании, практически полностью зависит от конкретного представителя, который вступает с ним в контакт. По имеющимся оценкам, лучшие представители службы по работе с клиентами имеют на шесть позитивных контактов с клиентами один негативный, а худшие – только три позитивных на каждые четыре негативных контакта.

Работники влияют на прибыльность компании двумя способами. Первый можно назвать прямой экономической эффективностью, потому что отдача от активных работников выше, чем отдача от их пассивных коллег. Кроме того, активные обычно остаются с компанией на более долгое время, что уменьшает расходы на найм и обучение нового работника, кроме того, активные сотрудники формируют более тесные связи с клиентами, что повышает уровень сохранения клиентов и

прибыльности, а также темпы роста доходности компании.

Параметры эффективности, отражающие значение творческой вовлеченности со стороны как работников, так и лояльных клиентов, дают больше возможности получить желательный результат. Однако при этом очень важно решить, каким образом эту систему параметров нужно использовать. Главный способ улучшения работы на местах – перенести оценку обратной связи на тот уровень, на котором ясно проявляется отличие индивидуальных особенностей от средних величин. Когда взаимодействие клиентов и сотрудников оценивается на уровне локальных рабочих групп, руководство компании может многое узнать об эффективности организации. Различная производительность на отдельных участках – существенный недостаток организации, которая стремится к высокой эффективности труда. Причем величина этой изменчивости является важнейшей оценкой состояния всей организации.

К сожалению, во многих организациях различная эффективность взаимодействия работников и клиентов остается незамеченной. В результате выручка и прибыль снижаются, а рост производства замедляется.

В качестве общих рекомендаций можно высказать три положения.

1. Вовлеченность работников в творческий процесс и приверженность клиентов компании тесно связаны, и поскольку они, взятые вместе, воздействуют на финансовый результат, ими необходимо управлять как единым целым. На практике это означает, что ответственность за оценку и контроль состояния взаимоотношений клиентов с работниками должна быть возложена на единую организационную структуру во главе с руководителем высокого уровня, который будет иметь полномочия инициировать и осуществлять реформы.

2. Локальный менеджер должен сохранять свое значение в качестве важнейшего фактора, влияющего на работу своего подразделения и его производительность. Обычно специалисты приходят работать в хорошие

компании, но уходят с работы из-за плохих менеджеров. При этом всегда их пребывание на рабочем месте связано с обстановкой в подразделении, где их могут либо поддерживать и поощрять обучение, либо держать на рутинной работе, а это может заставить специалиста высокой квалификации покинуть компанию. Локального менеджера, группа которого дает недостаточно хорошие результаты, следует подвести к принятию таких мер, как специализированное обучение, оценка результатов деятельности, обучение на практике, индивидуальная подготовка и т.п.

3. Некоторым компаниям надо пересмотреть свою практику работы с кадрами. В ряде случаев в долгосрочной перспективе может понадобиться принять меры к преобразованию этих организаций. Например, у компании может появиться потребность пересмотреть свою практику приема на работу, продвижения по службе на более высокий уровень, принятый подход к планированию преемственности и оценке работы.

2. ПРИМЕР УСПЕШНОЙ КОМПАНИИ С КРЕАТИВНЫМ УПРАВЛЕНИЕМ

Рассмотрим, как принципы креативного управления реализуются на практике на примере компании SAS Institute, крупнейшей компании по производству программного обеспечения. В креативной компании одним из ценных ресурсов является время, и поэтому руководство уделяет серьезное внимание устранению ненужных преград для творческих людей. В компании создана и постоянно совершенствуется корпоративная культура, целью которой является не только производственный процесс, но и облегчение бытовой стороны жизни работников. Это достигается с помощью ежегодно проводимых опросов и сбора предложений работников. На основе проводимых опросов и ответов руководство компании решает вопрос об эффективности

различных запросов с точки зрения сэкономленного времени работниками и возможных расходов. Если результат положительный, то компания, как правило, удовлетворяет данное предложение. Запросы могут на первый взгляд не относиться к производственному процессу, это может быть запрос на медицинское обслуживание работников и членов их семей, создание детского центра, организацию спортивных и оздоровительных мероприятий: теннисные корты, баскетбольные площадки, плавательный бассейн и т.п. Так, в компании организован специальный отдел, который оказывает образовательные услуги, занимается поиском нужного врача, массажиста, химчистки, парикмахера, мастерской авторемонта, – все это предлагается на месте и по невысоким ценам.

Наличие собственной поликлиники уменьшает количество времени, которое работники тратят на посещение врачей, заболевание в этом случае обычно удается определить на ранней стадии, так как большинство пациентов приходят к доктору в самом начале заболевания, поскольку посещение врача не представляет никакой проблемы и не надо тратить дополнительное время на поход к врачу. В результате укрепляется здоровье, повышается продуктивность работников, а на их медицинское обслуживание и лечение уходит существенно меньше времени.

Очевидно, что эти льготы обходятся компании в значительную сумму, однако они, как показывает опыт успешных компаний, которые используют такую стратегию, не только способствуют повышению производительности труда, они также помогают удерживать работников, уменьшая расходы компании на набор и замену работников. Предоставляя работникам многочисленные льготы, компания привлекает к себе внимание людей, которые хотели бы пользоваться этими благами, но не трудиться с повышенной энергией. В связи с этим компания очень серьезно относится к приему на работу, чтобы помешать таким людям проникнуть в творческий коллектив. В некоторых случаях кандидатам приходится

ждать достаточно долго, пока фирма проводит тщательную проверку. Как правило, люди, которых приняли на работу, сразу погружаются в творческую атмосферу решения общих задач. Если же этого не происходит, то менеджеры находят недостатки в подготовке нового работника и стараются их устранить. Ему предлагается либо улучшить свои результаты в испытательный срок, либо немедленно уйти с работы, получив на прощание компенсационный пакет. Таким образом, для креативной компании характерен такой метод, как строгий подход к найму, открытость в руководстве, строгий подход к увольнению.

Полезно отметить, что в компании не предусмотрено никаких наказаний для тех, кто сделал ошибку, прилагая слишком большие усилия для того, чтобы улучшить продукцию. Руководство компании считает: чтобы сделать настоящее открытие, нужно экспериментировать, при этом многие пути могут оказаться тупиковыми; на самом деле беда приходит тогда, когда люди не делают ничего, потому что застой ни к чему хорошему не ведет. Если создается новое специальное подразделение для разработки совершенно нового вида продукции, то обычно многие работники стремятся перейти туда, чтобы заняться новым делом. Однако если деятельность такого отдела завершается неудачей, то этих разработчиков принимают обратно без каких-либо упреков. Обычно менеджеры извлекают из случившегося много ценных уроков, а работникам эта история напоминает о том, что компания их поддерживает, это укрепляет их лояльность.

В компании SAS формирование спроса на конечную продукцию осуществляется путем привлечения надежных клиентов. Это важнейшая часть структуры управления, которая не позволяет SAS превратиться в клуб талантливых людей. Реакции клиентов позволяют компании получить ряд серьезных преимуществ, главное из которых состоит в том, что если цена акций на бирже резко меняется, то клиент всегда скажет, почему так вышло, как можно исправить ситуацию, и будет работать с компанией, чтобы исправить положение.

ние. Однако реакция клиентов обычно бывает многосторонней, и ее непросто истолковать. Поэтому руководство компании стремится к тому, чтобы как можно больше работников знали, что и как говорят клиенты. Тогда эти сведения становятся полезным материалом для принятия решений компанией.

С этой целью компания SAS собирает жалобы и пожелания клиентов с помощью своего веб-сайта и по телефону и незамедлительно реагирует на них. Кроме того, раз в год компания проводит электронное голосование клиентов на своем сайте с целью определить, какие дополнительные характеристики и особенности продуктов SAS хотели бы видеть клиенты. Компания уделяет большое внимание отмеченным недостаткам, предложениям и комментариям, направляя их экспертам. Указанные недостатки и рациональные предложения отслеживаются с помощью специальной базы данных. Когда наступает время готовить очередную версию программного обеспечения, SAS устраняет все обнаруженные ошибки и недочеты и исполняет все пожелания клиентов, насколько это физически возможно. Обычно компания почти каждый год выполняет десять пожеланий клиентов, собравших наибольшее число голосов экспертов, и принимает меры приблизительно по 80% полученных замечаний.

Отклики клиентов, которых собирает SAS на ежегодных конференциях потребителей, служат заметным источником в творческой деятельности работников. На таких конференциях встречаются группы потребителей и работников компании; на таких встречах порой в жестких дискуссиях вырабатываются требования к продукции программного обеспечения, что в конечном итоге вынуждает компанию стремиться к совершенству и новаторству. На этих конференциях используется огромный творческий потенциал миллионов потребителей из 110 стран, специалистов по разным дисциплинам. Это самая большая и лучшая фокус-группа лояльных потребителей программного обеспечения. Эти клиенты имеют доступ ко всему новейшему программному

обеспечению на рынке и находятся в уникальном положении, поскольку могут сравнивать различные продукты с точки зрения их возможности.

Таким образом, творческий капитал увеличивается каждый раз, когда работники SAS встречаются с клиентами. Консультанты и техническая поддержка не просто ищут погрешности, они сотрудничают с клиентами, чтобы найти новые и лучшие решения. Торговый персонал не просто продает программное обеспечение, эти работники создают долгосрочные отношения с клиентами и другими потребителями и в процессе общения с ними получают полезную для компании информацию об их потребностях. Возможно, SAS – единственная компания, которая печатает имена разработчиков программного обеспечения в руководствах по эксплуатации. Благодаря этому клиенты могут связаться с ними по телефону, чтобы получить ответы на вопросы и предложить варианты улучшения.

В значительной мере SAS благодаря своей бизнес-модели, которая регулирует взаимодействие работников и клиентов, имеет относительно стабильные потоки выручки в течение длительного периода для такой нестабильной отрасли производства. Лояльность потребителей продукции компании очень высока, и это позволяет экономить деньги на рекламе и других мероприятиях, направленных на повышение эффективности торговли конечной продукцией. В результате четверть бюджета SAS идет на научно-исследовательские работы, тогда как средний расход на НИОКР для высокотехнологичных компаний составляет около 10%. Таким образом, отдел НИОКР компании SAS хорошо финансируется, а это дает ему возможность разрабатывать продукты лучшего качества, что повышает удовлетворенность клиентов и доходы компании.

Такая бизнес-модель получила название «экономика творчества». Представляется, что те компании, которые примут подобные методы руководства, получат существенные преимущества в возрастающей конкуренции

в глобальном масштабе. Руководству компаний следует обратиться к опыту SAS, чтобы усвоить правила поддержки новаторства, повышения производительности и получения высокого результата. Пример кампании SAS показывает, что руководители должны стимулировать внутреннюю мотивацию работников к творческой деятельности, они должны уничтожить бюрократические барьеры между менеджерами и другими работниками. Если при этом удастся использовать креативность и талант клиентов фирмы, а не только ограничивать себя внутренними идеями своих работников и развивать долгосрочные связи между работниками и клиентами, то тогда компания может уверенно смотреть в будущее. От того, насколько быстро производственные системы смогут перестроить свой стиль работы с трудовым коллективом и клиентами компании, зависит их переход от современной экономики к «экономике творчества».

3. ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ МОДЕЛИ ПЕРЕХОДА СИСТЕМЫ В КРЕАТИВНОЕ СОСТОЯНИЕ

Работа начинается с исследования на избранном предприятии возможности организовать производство новой продукции со специально подготовленной группой работников. Одной из основных задач этой группы является подготовка данных и оценка возможной эффективности предлагаемой методики перехода к креативному управлению, а также получение исходной информации для выявления предполагаемой зависимости между числом привлеченных работников к творческой деятельности и неравнодушных к продукции компании клиентов и ростом доходности предприятия.

В основе предлагаемого алгоритма лежат идеи авторов, использованные ими при исследовании роли корпоративной культуры в повышении производительности труда

(Багриновский, Бендилов и др., 2004) и разработке модели механизма повышения квалификации трудовых ресурсов (Багриновский, Исаева, 2010).

В начальном варианте модели считается, что на момент времени t трудовой коллектив представлен двумя группами работников: L_t – число работников, вовлеченных в творческую деятельность; M_t – число пассивных работников, выполняющих обычную работу; c_{1t}, c_{2t} – коэффициенты трудоотдачи в группах, $c_{1t} > c_{2t}$.

В динамику изменения пропорций между L_t и M_t заложена гипотеза, согласно которой увеличение инвестиций руководством компании в мероприятия, способствующие творческому раскрытию способностей работников, будет стимулировать определенную часть M_t включаться в коллектив L_t . Причем этот переход будет зависеть от привлекательности мероприятий, проводимых руководством, т.е. в конечном итоге от инвестиций, которые выделяются на такие мероприятия. Мерой такой привлекательности может служить коэффициент a_t , вычисляемый по следующей формуле:

$$a_t = a_{t-1} \frac{1 + \gamma I_t}{1 + I_t} \zeta_t,$$

где I_t – выделяемые инвестиции; γ – коэффициент, выражающий предел заинтересованности в переходе к творческой деятельности; ζ_t – случайная величина, при помощи которой учитывается влияние случайных факторов на поведение работников (болезнь, положение в семье, дополнительный доход и т.п.).

Предполагается, что чем больше a_t , тем больше людей, занятых обычной работой, готовы присоединиться в коллективу творческих исполнителей. Если отвлечься от случайных помех, то из приведенной формулы следует, что с увеличением I_t , a_t увеличивается до некоторого предела. При $a_t = 1$ можно считать, что все работники компании перешли в L_t , но создание такой идеальной структуры вряд ли возможно. Всегда найдут-

ся работники, которые из-за своей пассивности или неумения не смогут реализовать себя в данной компании. Процесс перехода замедляется, и наступает момент, когда выделяемые инвестиции не приносят ожидаемого эффекта, например прогнозного увеличения выпуска продукции. В этом случае можно рекомендовать руководству расстаться с такими работниками, выплатив им определенную компенсацию, а на их место принять новых специалистов.

Коэффициент γ может быть определен в результате проведения анкетирования (опроса) сотрудников. Такая анкета должна содержать вопросы, ответы на которые помогут выявить зависимость между условиями, создаваемыми руководством, и мотивацией работников перейти к творческой деятельности. Обработав полученную информацию, например, методом регрессионного анализа, можно выявить корреляцию между инвестициями, направляемыми руководством на создание (или поддержание) условий, способствующих творческому отношению к труду, и числом работников, которые готовы перейти к творческой деятельности.

В сделанных предположениях динамика изменения численности работников, вовлеченных в творческую деятельность, может быть представлена следующим образом:

$$L_{t+1} = L_t + a_t M_t.$$

Как было указано выше, в такой компании существенную роль в производстве продукции играет число и качество контактов между работниками компании и привлеченными клиентами. Будем считать, что в контакты вступают только L_t , причем различные работники из этой группы могут иметь (или не иметь) несколько контактов. Можно предположить, что с ростом L_t будет увеличиваться и число контактов. Если в году t общее число контактов составило N_t , то $b_t = N_t/L_t$ будет среднее число контактов, приходившихся на одного работника. Сделаем допущение, что эта величина не изменится в течение следую-

щего года, тогда прогнозируемое число контактов в году $t + 1$ будет $K_{t+1} = b_t L_{t+1}$.

Увеличение числа контактов переходит в «качество», т.е. позволяет компании получить дополнительную продукцию (прибыль) – $c_{3t} K_t$, где c_{3t} – коэффициент средней эффективности контакта (аналог коэффициента трудоотдачи); c_{3t} может быть получен в результате сравнения прогнозного и фактического выпуска продукции, если фактический выпуск выше прогнозного, то можно предположить, что часть этого увеличения обусловлена продуктивными контактами между работниками и клиентами, тогда c_{3t} можно считать средней величиной увеличения выпуска продукции в результате одного контакта.

Из вышеизложенного следует, что выпуск продукции компании в году t может быть представлен так:

$$Y_t = c_{1t} L_t + c_{2t} M_t + c_{3t} K_t,$$

где все параметры описаны выше.

Покажем на простом примере, как будет работать такая модель. Пусть на начальный момент компания характеризуется следующими данными (условные величины):

$$\begin{aligned} L_0 &= 10; \quad M_0 = 90; \quad a_0 = 0,1; \\ c_1 &= 0,4; \quad c_2 = 0,2; \quad c_3 = 0,04; \quad b = 1,5; \quad \gamma = 1,3; \\ Y_0 &= 22,6. \end{aligned}$$

Коэффициенты c_1, c_2, c_3, b, γ не будут изменяться в процессе всего периода моделирования, также не будут учитываться случайные помехи при расчете коэффициента a_t .

Были проведены два варианта расчетов. В первом варианте руководством компании не выделялось инвестиций на мероприятия, которые способствовали бы переходу сотрудников к творческому труду, во втором такие инвестиции выделялись.

В табл. 1 представлены расчеты по первому варианту: $I_t = 0; a_t = 0,1$ ($t = 1, \dots, 5$) не изменялся на всем периоде моделирования. В табл. 2 представлены вариант расчетов, в котором ежегодно на эти цели выделялись инвестиции в размере 5% дохода (выпуска продукции):

$$I_t = 0,05Y_{t-1},$$

$$a_t = a_{t-1} \frac{1+1,3I_t}{1+I_t}.$$

Анализ представленных результатов показывает, что суммарный выпуск продукции за весь период моделирования с учетом дисконтирования

$$\Phi = \sum_{t=1}^5 Y_t (1 - 0,97)^t$$

(коэффициент дисконтирования –3%) в первом случае составил 130,820 единицы, а во втором – 141,436 единицы, при этом на увеличение выпуска продукции в 10,616 единицы было затрачено на инвестиции 6,43 единицы.

Таким образом, на модельном уровне показано, что существуют процедуры управления креативностью, которые позволяют раскрыть творческий потенциал работников (в модели это рост L_t), что приводит к увеличению дохода компании (Y_t).

Относительно простая модель приведена с целью привлечь внимание исследователей

к изучению процесса перехода производственной системы в креативное состояние с использованием методов экономико-математического моделирования. Авторы хорошо видят пути возможных усложнений этой модели, например отражения тенденции роста цен на продукцию при увеличении спроса на нее, в результате продвижения продукции на рынке с помощью лояльных клиентов, но считают весьма полезным обсуждение ее развития на начальном этапе.

Литература

- Багриновский К.А., Бендигов М.А., Исаева М.К., Хрусталева Е.Ю. Роль корпоративной культуры в развитии экономики // Препринт # WP/2004/165/ М.: ЦЭМИ РАН, 2004.
- Багриновский К.А., Исаева М.К. Методы исследования информационного обеспечения инновационной деятельности // Экономическая наука современной России. 2010. № 1 (48).
- Багриновский К.А., Исаева М.К. Принципы разработки адаптивных производственных систем // Экономическая наука современной России. 2011. № 3 (54).
- Флеминг Д., Коффман К, Хартер Д. Овладейте «Человеческой сигмой» // Эффективная организация. М.: Юнайтед Пресс, 2009.
- Флорида Р., Гуднайт Д. Управляем креативностью // Эффективная организация. М.: Юнайтед Пресс, 2009.
- Эффективная организация. М.: Юнайтед Пресс, 2009.
- Florida R. The Flight of the Creative Class. N.Y.: Harper Business, 2005.

Таблица 1

Результаты расчетов по варианту 1 ($I_t = 0$)

t	L_t	M_t	K_t	Y_t	Φ
1	19	81	29	24,96	24,211
2	27	73	41	27,04	49,652
3	34	66	51	28,84	75,973
4	41	59	62	30,68	103,134
5	47	53	71	32,24	130,820

Таблица 2

Результаты расчета по варианту 2 ($I_t = 0,05 Y_{t-1}$)

t	I_t	a_t	L_t	M_t	K_t	Y_t	Φ
1	1,130	0,116	21	79	32	25,48	24,716
2	1,274	0,135	32	68	48	28,32	51,362
3	1,416	0,159	43	57	65	31,20	79,837
4	1,560	0,188	54	46	81	34,04	109,972
5	1,702	0,224	64	34	96	36,64	141,436

Рукопись поступила в редакцию 29.02.2012 г.

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ МОДЕРНИЗАЦИИ¹

Е.В. Рюмина

Модернизация экономики неизбежно повлияет на состояние окружающей среды. Для того чтобы это влияние было позитивным, во-первых, необходимы постановка и решение задачи обеспечения экологической безопасности модернизационных процессов. Экономическим барьером на пути внедрения экологически опасных технологий может стать предлагаемая модификация показателей экономической эффективности инвестиционных проектов, заключающаяся во введении в них показателя ущерба от экологических нарушений². Вторая задача – модернизация природоохранной деятельности. Проведен анализ эффективности модернизации природоохранной деятельности по критерию предотвращенного ущерба для разных отраслей промышленности. Предложены методы уточнения оценок ущерба от экологических нарушений на основе межотраслевого баланса и путем вычленения экологически обусловленных затрат в структуре местных бюджетов.

Ключевые слова: экологическая безопасность, модернизация, природоохранная деятельность, ущерб от экологических нарушений.

© Рюмина Е.В., 2012 г.

¹ В статье представлены результаты исследований по проектам Российского гуманитарного научного фонда (проект № 11-02-00020) и Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 10-06-00071).

² Под экологическими нарушениями понимаются любые негативные воздействия на состояние окружающей природной среды.

ВВЕДЕНИЕ

Модернизация не ограничивается технологическими преобразованиями, в этих процессах должны учитываться разнообразные интересы общества. Эту позицию четко представил Н.Я. Петраков в работе (Петраков, 2011), систематизировав мировой опыт модернизации экономики. В частности, он подчеркнул важную роль экологического аспекта в сегодняшней попытке модернизации российской экономики.

Эффекты технологической модернизации действительно требуют всесторонней оценки в экологическом аспекте. Модернизация, направленная на развитие шестого технологического уклада, не означает автоматического перехода к экологически безопасным технологиям. Скорее наоборот, значение экологического фактора развития при этом возрастает, поскольку мир становится более беззащитным перед угрозой техногенных катастроф. Возможности технического развития вступают в неразрешимые противоречия с возможностями природной среды и природными закономерностями. В связи с этим модернизация не только сама должна быть экологически безопасной, но и должна быть распространена на природоохранную деятельность с тем, чтобы охрана окружающей среды стала более эффективной.

В экологическом аспекте могут быть выделены два вида задач учета взаимосвязи модернизации и состояния окружающей среды: во-первых, модернизация природоохранной деятельности и, во-вторых, более общая задача – обеспечение экологической безопасности модернизации.

Модернизация с экономической точки зрения должна затронуть объекты, которые при этом дадут максимальный экономический эффект или обеспечат каскадный резонанс модернизации по всем технологическим цепочкам. Для поиска эффективных вложений средств обычно анализируют традиционные отрасли и сферы народного хозяйства.

При такой позиции из поля зрения выпадают объекты модернизации, способные принести значительно больший экономический эффект, чем любая отрасль промышленности.

Ярким примером таких объектов модернизации является природоохранная деятельность на предприятиях. Об эффективности природоохранной деятельности мало говорят, потому что наряду с количественной определенностью затрат на проведение очистных мероприятий нет общепризнанного толкования ее результатов и, как следствие, их числовой оценки.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Природоохранная деятельность отличается от традиционных видов хозяйственной деятельности прежде всего необычностью для экономической системы выпускаемого в результате этой деятельности продукта. Этот аспект проблемы и зависимость природоохранных затрат от уровня обезвреживания производственных отходов достаточно подробно исследованы в работах (Балацкий, 1979; Гофман, 1977; Гусев, 2004; Рюмина, 1975, 1980; Экологические издержки..., 2003). На наш взгляд, основными принципами решения экономических вопросов охраны окружающей среды должны стать неразрывность и взаимообусловленность природоохранных затрат и ущерба от экологических нарушений. При оценке эффективности природоохранной деятельности в качестве ее экономического результата выступает предотвращенный ущерб.

Отрасли и отдельные предприятия никогда не выдвинут природоохранную деятельность в качестве объекта модернизации, так как эффект от нее достанется им лишь частично. Эффект от природоохранной деятельности состоит в предотвращении ущерба экономике от экологических нарушений, а именно: в со-

кращении затрат на здравоохранение, в сельском хозяйстве, ЖКХ, затрат населения, затрат соседних предприятий и др. Таким образом, ведомственный подход мешает развитию наиболее выгодных направлений модернизации. Но поскольку средства на модернизацию выделяет правительство, то только оно способно комплексно решить задачу выбора объектов модернизации, приносящих максимальный экономический эффект не отдельному предприятию и не отдельной отрасли, а экономике страны в целом. Кроме того, модернизация природоохранной деятельности предприятий даст социальный эффект в виде улучшения здоровья и условий жизни населения.

Прямым результатом природоохранной деятельности является не прибыль предприятия, а предотвращенный ущерб от экологических нарушений, наиболее распространенным видом этих нарушений является загрязнение атмосферы и водных объектов.

Поскольку ущерб наносится разным реципиентам и, следовательно, нет единого центра управления, заинтересованного в его снижении, то не удастся точно просуммировать общий ущерб, и в обществе даже нет представления о его масштабах. Наши расчеты с использованием Временной типовой методики (Временная типовая методика..., 1986) показывают, что ущерб только от промышленности и только вызванный загрязнением среды атмосферными выбросами и сточными водами составляет величину, равную 15% ВВП, или 6250,2 млрд р. (2008 г.). Этот ущерб – реальные потери и реальные дополнительные затраты, которые складываются из недополученного вследствие загрязнения среды дохода и вынужденного потребления.

Для снижения огромной суммы ущерба нужны вложения средств в очистные мероприятия, прежде всего на предприятиях. Но из государственного бюджета на охрану окружающей среды выделяется меньше 1% ВВП. Основные природоохранные затраты осуществляют предприятия, обезвреживающие свои производственные отходы. Однако у предприятий тоже нет средств, чтобы довести

очистные процессы до нормативных требований. Невнимание к окружающей среде вызвано не только общим дефицитом средств, но и главным образом недооценкой значения природоохранной деятельности для самой экономики и неверными критериями оценки окупаемости соответствующих затрат.

Недофинансирование природоохранной деятельности приводит к ухудшению состояния окружающей среды, а из-за этого – и к ущербу самой же экономике от экологических нарушений. В каком случае экономические потери меньше – при расширении природоохранной деятельности (и снижении ущерба) или при ее сокращении (и увеличении ущерба)? Ответ на этот вопрос – в табл. 1, где приводится соотношение затрат на природоохранную деятельность с ее результатами – предотвращенным ущербом – при достижении нормативного уровня очистки (Рюмина, 2009). Таким образом, рентабельность углубления процессов обезвреживания производственных отходов до нормативного уровня в несколько раз выше рентабельности основного производства.

Но в настоящее время нельзя «повесить» на предприятия требование довести обезвреживание отходов до нормативного уровня либо компенсировать наносимый ими ущерб – большинство предприятий станут убыточными (табл. 2). При сравнении прибыли предприятий со стоимостью наносимого ими ущерба от загрязнения обнаруживает-

ся, что это сопоставимые величины, причем в большинстве отраслей ущерб превышает прибыль. Получается, что прибыль можно получить, лишь переложив свои затраты на других, в нашем случае – переложив расходы по возмещению ущерба от загрязнения на государство, другие предприятия, население. Об альтернативном источнике средств на природоохранную деятельность и компенсацию ущерба от загрязнения мы писали в статье (Рюмина, 2001).

Сейчас предприятия компенсируют незначительную часть ущерба в виде платежей за загрязнение. В 2006 г. платежи за загрязнение составили 13,8 млрд р. Рассчитанный нами ущерб от загрязнения водных объектов и атмосферного воздуха – 997,16 млрд р., что в 72 раза превышает платежи. Рентабельность основной производственной деятельности предприятий при платежах на уровне наносимого ими ущерба в большинстве отраслей становится отрицательной.

Обезвреживать отходы до нормативного уровня предприятия не хотят из-за того, что им дешевле вносить платежи за загрязнение, и не могут из-за высоких затрат и технической отсталости очистных мероприятий. Такое обезвреживание отходов станет воз-

Таблица 1
Рентабельность очистной деятельности по отраслям

Отрасль	Рентабельность очистной деятельности, %
Энергетика	226
Топливная промышленность	80
Металлургия	57
Машиностроение и металлообработка	75
Химия и нефтехимия	87

Источники: рассчитано автором.

Таблица 2
Сравнение прибыли предприятий и наносимого ими ущерба от загрязнения по отраслям промышленности

Отрасль	Прибыль в единице стоимости выпускаемой продукции	Ущерб от производства единицы стоимости продукции
Энергетика	0,230	0,367
Топливная промышленность	0,366	0,189
Металлургия	0,228	0,169
Машиностроение и металлообработка	0,050	0,053
Химия и нефтехимия	0,097	0,113

Источники: рассчитано автором.

возможным только при модернизации очистных мероприятий, в первую очередь на промышленных предприятиях. Эффект от такой модернизации, количественно охарактеризованный в табл. 1, достанется не предприятиям и частным лицам, а государственному бюджету, всей экономике и обществу.

Для более наглядного представления эффекта модернизации природоохранной деятельности рассмотрим, как она отразится на государственном бюджете. Дефицит федерального бюджета России по итогам 2010 г. – в пределах 4,8–5% ВВП. Ущерб от загрязнения, составляющий 15% ВВП, в части вынужденного потребления ложится именно на бюджет в виде затрат на лечение от экологически обусловленных заболеваний и решение других аналогичных мероприятий социального характера. Отсюда следует, с учетом высокой рентабельности очистной деятельности, что такие затраты бюджета уменьшатся благодаря модернизации природоохранной деятельности, а следовательно, улучшению состояния окружающей среды на величину, достаточную для преодоления дефицита федерального бюджета.

Кроме природоохранной деятельности трудно найти другие объекты модернизации, где она принесет такой же экономический и социальный эффект. Этот вывод остается обоснованным, несмотря на определенные сомнения в точности оценок ущерба от экологических нарушений.

В двух следующих подразделах мы попытаемся уточнить оценки ущерба от экологических нарушений.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ УЩЕРБА ОТ ЗАГРЯЗНЕНИЯ С ПОМОЩЬЮ МЕЖОТРАСЛЕВОГО БАЛАНСА НА ОСНОВЕ ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК

Методики оценки ущерба дают, на наш взгляд, завышенные оценки, поскольку ущерб

реален, то экономика с такой величиной ущерба просто бы не выжила. Оценки ущерба, полученные на основе имеющихся методик, возможно, неадекватны, так как сравнение их с показателями доходов разных отраслей промышленности свидетельствует о невозможности выживания предприятий и экономики в целом при таких оценках ущерба (см. табл. 2). Поэтому в сложившейся ситуации необходимо вернуться к первоначальному этапу построения методик, а именно к сбору первичной информации о дополнительных затратах и потерях, вызванных неблагоприятным состоянием окружающей среды.

Оценку фактического ущерба, который терпят реципиенты, будем осуществлять путем определения вынужденного потребления и недополученного дохода как двух составляющих ущерба. Уточненные величины вынужденного потребления и недополученного дохода, определяющие претерпеваемый ущерб, планируется использовать для корректировки методик определения ущерба, который наносят выбросы в атмосферу и сбросы в водные объекты. Кроме этого, значение вынужденного потребления, вызванного экологическими нарушениями, позволит оценить реальные возможности бюджетов для удовлетворения других социальных и экономических интересов населения, а также для активизации природоохранной деятельности.

Ущерб, который терпят реципиенты, неминуемо попадает в таблицу «затраты–выпуск». В межотраслевом балансе ущерб отражен практически во всех его частях.

Во-первых, в I квадранте баланса, в матрице межотраслевых поставок – в абсолютном выражении (или матрице коэффициентов прямых затрат – в относительном выражении). Во всех частях баланса ущерб не обособлен не по причине принятого уровня агрегирования показателей, а из-за неявного характера проявления последствий экологических нарушений. Так, например, затраты на водоподготовку вследствие загрязнения водоемов, составляющие часть ущерба от загрязнения, относятся к общим затратам на

водоснабжение, и их трудно выделить. Ущерб проявляется в повышенном потреблении сырья из-за функционирования предприятий в загрязненной среде, например, из-за коррозии металлов.

Во-вторых, в конечном продукте, т.е. во II квадранте, где показывается конечное использование продукции. Здесь ущерб «сидит», например, в здравоохранении и равен затратам на лечение экологически обусловленных болезней.

И наконец, в III квадранте. В валовой добавленной стоимости ущерб проявляется в повышенной трудоемкости в результате экологически обусловленных заболеваний, потерь рабочего времени по той же причине, а также в снижении производительности оборудования вследствие его функционирования в загрязненной среде.

Если удастся выделить ущерб в структуре межотраслевого баланса, то можно будет оценивать его влияние на результаты экономической деятельности и проводить сценарные расчеты по каждому варианту стратегии природопользования.

Особо подчеркнем, что ущерб не надо вводить в баланс: он в нем уже учтен, задача – выделить его из всех позиций баланса.

Недополученный доход предлагается оценивать на базе модели межотраслевого баланса путем проведения серии расчетов по сценариям функционирования экономики при разном качестве окружающей среды, выражающемся различными коэффициентами прямых затрат. Такой подход основан на изменении показателей материалоемкости, фондоемкости, производительности труда в зависимости от состояния окружающей среды.

Обособление ущерба, вошедшего в матрицу межотраслевых поставок, дает возможность ответить на вопрос: какими были бы объемы этих поставок, если бы экономика функционировала в чистой среде? В настоящее время в качестве ответа, на наш взгляд, могут выступать только экспертные оценки. Имея их, можно пересчитать баланс с уменьшенными коэффициентами прямых затрат и

определить конечный продукт, который был бы создан при тех же объемах производства, но в незагрязненной среде. Разность полученного и фактического конечного продукта определяет часть ущерба от загрязнения – недополученный доход.

В первой серии сценариев предполагаем одинаковое относительное изменение материальных затрат во всех отраслях, вызванное изменением экологической обстановки. Мы исходим из того, что в благоприятной природной среде материальные затраты были бы меньше фактических, по разным оценкам, на 3, 5 и 7%.

Поскольку в этом случае все коэффициенты прямых затрат уменьшаются на один и тот же процент, то эта серия расчетов может быть проведена аналитически: увеличение конечного продукта (k , %) рассчитывается по формуле

$$k = pM_0 / Y_0,$$

где p – процент, на который снижаются материальные затраты; M_0 – фактические суммарные материальные затраты; Y_0 – фактическая величина суммарного конечного продукта.

Отметим, что при снижении материальных затрат нас будет интересовать рост конечного продукта при неизменном объеме производства.

По данным за 2008 г. $M_0 / Y_0 = 0,9396$, т.е. $k = 0,9396 p$, или на сколько процентов в благоприятной среде снижаются коэффициенты прямых затрат, приблизительно на столько же процентов растет величина конечного продукта. В данном случае этот рост определяет величину недополученного вследствие неблагоприятного состояния среды суммарного конечного продукта, т.е. величину недополученного ВВП, которая составляет часть ущерба от экологических нарушений.

Итак, при снижении материальных затрат в чистой природной среде на 3, 5 и 7% по сравнению с затратами при функционировании народного хозяйства в нынешних экологических условиях был бы получен ВВП, на 2,82; 4,7 и 6,58% больше настоящего.

При снижении материалоемкости, естественно, растет рентабельность производства. Рассмотрим наименее рентабельные отрасли промышленности – угольную, машиностроение, химическую. В них при снижении материальных затрат на 5% произошел наибольший рост рентабельности – на 42% в угольной промышленности, на 50 – в машиностроении и на 37% – в химической промышленности.

Экологическое неблагополучие больше всего влияет на здоровье населения, и в том числе работников. Производительность труда падает, и соответственно растет трудоемкость производства продукции.

Экспертные оценки показывают, что производительность труда падает на 10–20% из-за экологически обусловленных заболеваний. Кстати, недавно были опубликованы результаты исследования влияния несбалансированного питания в течение рабочего дня на работоспособность. Статистические данные показали, что эта проблема ведет к потере приблизительно 20% общей производительности труда.

В связи с этим вторая серия сценариев характеризовалась изменениями коэффициентов трудоемкости во всех отраслях. Расчеты проводим с учетом снижения трудоемкости в благоприятной окружающей среде в сравнении с загрязненной. Измерителем трудоемкости в межотраслевом балансе являются коэффициенты оплаты труда, т.е. зарплатоемкость.

При сокращении трудоемкости на 10 и 20% прирост рентабельности производства в угольной промышленности составит 35 и 72%, в химической – 12,5 и 27% и машиностроении – 40 и 77% соответственно. Эта серия сценариев не затрагивает абсолютную величину конечного продукта, так как расчеты проводятся при заданном объеме производства, но меняется внутренняя структура валовой добавленной стоимости.

Третья серия сценариев определяла на примере одной отрасли, какая величина конечного продукта теряется из-за увеличения затрат ее продукции во всех отраслях народ-

ного хозяйства, вызванного неблагоприятной экологической обстановкой. Рассматривались отдельно машиностроение и энергетика. По экспертным оценкам, вследствие химического загрязнения среды увеличение промежуточного потребления продукции машиностроения составляет 3–10% в сравнении с функционированием народного хозяйства в чистой природной среде. В межотраслевом балансе менялись коэффициенты прямых затрат одной строки, соответствующей рассматриваемой отрасли.

По этому сценарию получены следующие результаты: при снижении коэффициентов прямых затрат машиностроения на производство продукции всех отраслей на 3% (благодаря улучшению состояния окружающей среды) суммарный конечный продукт, или ВВП, увеличился на 0,26%. А снижение этих коэффициентов на 5 и 7% дает рост валового внутреннего продукта соответственно на 0,43 и 0,61%. Конечное потребление продукции самого машиностроения увеличилось значительно: на 6,1% при 3%-м снижении затрат машиностроения всеми отраслями, на 10,2% – при 5%-м снижении и на 14,26% – при снижении коэффициентов прямых затрат машиностроения на 7%. При 10%-м снижении затрат продукции машиностроения во всех отраслях и сферах экономики суммарный конечный продукт возрос на 0,87%, а конечное потребление продукции машиностроения – на 20,37%.

Энергетика показывает примерно такие же результаты, что и машиностроение.

Рентабельность в третьей серии сценариев существенно выросла в тех отраслях, в которых велики коэффициенты прямых затрат продукции машиностроения, это угольная промышленность и машиностроение. В угольной промышленности рентабельность выросла на 2,7% при 3%-м сокращении затрат продукции машиностроения, на 4,5% – при 5%-м сокращении и на 6,35% – при 7%-м сокращении коэффициентов. В машиностроении рентабельность возросла намного больше: на 9,6% при 3%-м снижении затрат своей про-

дукции, на 16,1% – при 5%-м снижении и на 22,6% – при 7%-м снижении коэффициентов прямых затрат продукции машиностроения в отрасли машиностроения. При 7%-м снижении затрат рентабельность машиностроения выросла на 22%, что существенно улучшает финансовое положение отрасли. При 10%-м снижении затрат рентабельность машиностроения увеличилась на 32%.

Четвертая группа сценариев – комплексный учет влияния состояния окружающей среды одновременно на материалоемкость и трудоемкость производства. Рассматривались следующие сценарии: снижение материалоемкости и трудоемкости во всех отраслях на 10%; снижение материалоемкости на 7% и трудоемкости – на 15%.

При уменьшении всех затрат и оплаты труда на 10% конечный выпуск увеличивается на 9,4%. При этом серьезно вырастает рентабельность по всем отраслям, особенно в нематериальных отраслях (до 236%), а также в машиностроении и угольной промышленности – на 148 и 128% соответственно. При уменьшении всех затрат на 7% и оплаты труда на 15% мы имеем прирост ВВП в 6,5%, а также больший по сравнению с предыдущим сценарием рост рентабельности в нематериальных отраслях, таких как: услуги науки и научного обслуживания, геологии и разведки недр, геодезической и гидрометеорологической служб; услуги финансового посредничества, страхования, управления и общественных объединений (до 255%). При этом рост рентабельности производства в машиностроении и добыче угля составляет 135 и 119% соответственно.

Таким образом, можно заключить, что ущерб в части недополученного вследствие экологических нарушений дохода составляет от 3 до 6,5% ВВП. Такой разброс объясняется диапазоном экспертных оценок влияния качества среды на материалоемкость, составляющим от 3 до 7% фактических коэффициентов прямых затрат. Но это – не весь ущерб от экологических нарушений. Другая его часть уже «сидит» в ВВП – вынужденное потребление,

т.е. дополнительные затраты на компенсацию последствий экологических нарушений.

ОЦЕНКА УЩЕРБА В СТРУКТУРЕ РАСХОДОВАНИЯ БЮДЖЕТОВ ВСЕХ УРОВНЕЙ

Практически в каждой статье бюджетов всех уровней содержатся расходы, прямо или косвенно вызванные загрязнением окружающей среды и другими экологическими нарушениями, – затраты на охрану среды и вынужденное потребление как часть ущерба от экологических нарушений.

Средства на природоохранную деятельность, т.е. природоохранные затраты, выделяемые из бюджетов, намного меньше затрат из того же источника на компенсацию ущерба от экологических нарушений. Однако величина этих затрат не имеет точной оценки, поскольку в экономическом анализе на всех уровнях управления показатель ущерба отсутствует. Если же точно знать, какова доля ущерба в расходах бюджетов любого уровня, тогда можно ставить задачу оценки экономической эффективности предотвращения или снижения ущерба.

Так, например, в 1990-е гг. нами решалась задача снижения затрат на здравоохранение Москвы путем бесплатной установки на автомобилях бесконтактных систем зажигания, сокращающих вредные транспортные выбросы в атмосферу. Расчеты показали высокую экономическую эффективность этого проекта.

Сначала поставим задачу вычленив из бюджетных расходов ущерб от экологических нарушений на муниципальном уровне. Основной целью является вычленение из всех статей расходов местных бюджетов затрат, прямо или косвенно связанных с неблагоприятным состоянием окружающей среды. Затраты на компенсацию ущерба от экологических нарушений присутствуют в различных статьях

расходов бюджетов: например, затраты на лечение от экологически обусловленных заболеваний входят в общие затраты на медицинское обслуживание населения; затраты на ремонт жилищного фонда в части его разрушения от загрязнения окружающей среды включены в общие затраты ЖКХ и т.д.

Пока расходы по компенсации ущерба от экологических нарушений не обособлены и спрятаны в расходах различных сфер народного хозяйства (что не дает возможности представить их общую величину) и пока не станут очевидными огромные потери, которые несет экономика из-за экологических нарушений, до тех пор проблемы охраны окружающей среды будут оставаться второстепенными для экономического руководства страны и регионов. При оценке же реальной доли экологических издержек (суммы природоохранных затрат и ущерба) в региональных бюджетах появится заинтересованность в их сокращении путем проведения мероприятий, направленных на предотвращение экологических нарушений. Таким образом, природоохранная деятельность займет адекватное место в системе приоритетов экономического развития.

Средства муниципального бюджета расходуются по следующим статьям затрат: общегосударственные вопросы, национальная безопасность и правоохранительная деятельность, национальная экономика, ЖКХ, охрана окружающей среды, образование, культура и СМИ, здравоохранение и спорт, социальная политика. Совместно с О.В. Кашенковой (Кашенкова, 2010) были подробно рассмотрены конкретные направления расходования бюджетных средств, связанные с состоянием окружающей среды, в статьях: охрана окружающей среды, ЖКХ, здравоохранение, образование.

Рассмотрим структуру затрат городского бюджета на примере г. Переславля-Залесского за 2008 г. Наибольшие расходы связаны с такими статьями затрат, как образование, жилищно-коммунальное хозяйство и здравоохранение. На них приходится 34, 20, и 17% общих расходов бюджета за год. Опре-

деленная доля каждой из этих статей может быть отнесена к расходам, связанным с природоохранными затратами или экономическим ущербом от экологических нарушений. В то же время прямые затраты на охрану окружающей среды составляют всего 1,4% муниципального бюджета.

По каждому направлению расходования бюджетных средств, связанному с состоянием окружающей среды, – образованию, жилищно-коммунальному хозяйству и здравоохранению – отдельно ведутся статистические исследования с целью оценки доли этих затрат в соответствующих статьях расходов. Изученные нами научные публикации по этому вопросу позволили остановиться на следующих значениях этих долей, %: образование – 2, жилищно-коммунальное хозяйство – 8, здравоохранение – 12.

Исходя из этих показателей, рассчитаем долю расходов местного бюджета г. Переславля-Залесского на компенсацию ущерба от экологических нарушений (табл. 3).

В результате проведенных расчетов на примере конкретного муниципального образования оказалось, что экологические издержки составляют 5,8% муниципального бюджета. Ранее же считалось, что состояние окружающей среды и ее охрана обходятся муниципальному бюджету в 1,4% его объема – таковы расходы бюджета по статье «Охрана окружающей среды». При этом следует также иметь в виду, что наши расчеты были оценочными, приближительными, и, вполне возможно, экологические издержки составляют большую, чем 5,8%, часть бюджета. Таким образом, доля экологических издержек в расходах муниципального ущерба в 4,1 раза больше прямых затрат на охрану окружающей среды, которые только и учитывают в расчетах при оценке этих издержек.

Практическое значение результата состоит в том, что выявление реальной величины экологических издержек привлечет внимание органов экономического управления к мероприятиям по их снижению, т.е. к природоохранным мероприятиям на предприятиях –

Таблица 3
Доля расходов муниципального бюджета на компенсацию ущерба от экологических нарушений

Статья расходов	Доля статьи расходов в муниципальном бюджете, %	Доля экологически обусловленных затрат, %	
		в общих затратах по статье расходов	в муниципальном бюджете
Охрана окружающей среды	1,4	100	1,4
ЖКХ	20,7	8	1,66
Здравоохранение	17,2	12	2,06
Образование	34,0	2	0,68
Всего	71,9		5,80

Источник: Официальный сайт органов государственной власти Ярославской области: www.adm.yar.ru. Оценка социально-экономического развития муниципальных образований Ярославской области: <http://www.adm.yar.ru/dms/faq.html>.

источниках загрязнения среды. Для администрации муниципального образования станет при этом очевидной необходимость вложения средств в расширение и модернизацию очистных сооружений расположенных на его территории промышленных предприятий и в другие предупреждающие загрязнение среды мероприятия, что обернется для администрации снижением расходов в первую очередь на ЖКХ и здравоохранение.

Важность включения категории ущерба от экологических нарушений в экономический анализ требует продолжения исследований по количественной оценке ущерба в обоих представленных здесь направлениях – использовании модели межотраслевого баланса и обособлении экологически обусловленных затрат в бюджетах всех уровней.

КРИТЕРИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ

Вторая задача учета экологического фактора в процессе модернизации – обеспечение экологической безопасности модернизации. Для ее решения, на наш взгляд, при анализе экологических последствий реализации проектов модернизации также необходимо основываться на понятии экономического ущерба

от экологических нарушений. Этот показатель позволит перевести отрицательное воздействие проектов на окружающую среду из разряда экологических показателей проекта в разряд его экономических характеристик.

В качестве критериев отбора проектов модернизации будем рассматривать систему критериев эффективности проектов, предложенную в (Методические рекомендации..., 2000; Лившиц, 2010): чистый дисконтированный доход (ЧДД), определяемый как превышение интегральных результатов над интегральными затратами за весь срок существования проекта; индекс доходности (ИД), определяемый отношением суммы приведенных эффектов к величине капиталовложений; внутренняя норма доходности (ВНД), представляющая собой норму дисконта ($E_{ВН}$), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям; срок окупаемости – период, начиная с которого первоначальные вложения и другие затраты, связанные с инвестиционным проектом, покрываются суммарными результатами его осуществления.

Предлагается следующая эколого-экономическая модификация этих критериев. Для отличия от традиционных критериев эффективности критерии эколого-экономической эффективности будем обозначать с нижним индексом «э».

Для проектов производственного назначения с перманентным негативным воздействием на окружающую среду учет ущерба от экологических нарушений приводит к изменению показателя ЧДД:

$$\text{ЧДД}_3 = \text{ЧДД} - Y = \sum_t \frac{R_t - Z_t}{(1+E)^t} - \sum_t \sum_j n_j x_j^t,$$

где Y – рассчитанный экономический ущерб от воздействия проекта на окружающую среду; R_t – результаты, достигаемые на шаге расчета t ; Z_t – затраты, осуществляемые на том же шаге; $t = 1, 2, \dots, T$, T – горизонт расчета (равен номеру шага расчета, на котором объект ликвидируется); E – норма дисконта, равная приемлемой для инвестора норме дохода на капитал; n_j – ущерб от производства единицы продукции отрасли j ; x_j^t – выпуск продукции вида j по проекту в году t .

Расчет показателя индекса доходности – ИД₃, отражающего эффективность (прибыльность) вложений в проект с учетом экономического ущерба, предлагаем проводить по формуле

$$\text{ИД}_3 = \frac{1}{K} \left(\sum_t \frac{R_t - Z_t^+}{(1+E)^t} - \sum_t \sum_j n_j x_j^t \right),$$

где K – сумма дисконтированных капитальных вложений; Z_t^+ – затраты на шаге t при условии, что в них не входят капиталовложения.

В процедуру расчета внутренней нормы доходности с учетом экономического ущерба – ВНД₃, показывающей, при каком значении нормы дисконта $E_{\text{ВНД}}$ величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям, также введем ущерб от экологических нарушений:

$$\sum_t \left(\frac{R_t - Z_t}{(1 + E_{\text{ВНД}})^t} - \sum_t \sum_j n_j x_j^t \right) = 0.$$

При расчете срока окупаемости с учетом экономического ущерба в проектах производственного назначения следует в затратах учитывать экономический ущерб от экологи-

ческих нарушений, и это, естественно, удлинит срок окупаемости.

Следует обратить внимание на то, что в настоящее время ослабленная процедура экологической экспертизы является единственным барьером на пути реализации экологически опасных проектов. И если проект проходит эту экспертизу, то варианты более экологичных проектов не рассматриваются (например, внедрение экологически безопасных технологий, в том числе малоотходных, и др.).

Если же изменить оценку экономической эффективности проектов и учитывать экономический ущерб от экологических нарушений, то это будет стимулировать разработку и внедрение экологически безопасных проектов. Уже не только экологическая, но еще и экономическая экспертиза будет нацеливать разработчиков проектов на экологизацию производства. Таким образом, переход к эколого-экономической оценке эффективности мог бы стать реальным стимулом для внедрения экологически безопасных технологий в процессе модернизации экономики.

Литература

- Балацкий О.Ф. Экономика чистого воздуха. Киев: Наукова думка, 1979.
- Временная типовая методика определения экономической эффективности осуществления природоохранных мероприятий и оценки экономического ущерба, причиняемого народному хозяйству загрязнением окружающей среды. М.: Экономика, 1986.
- Гофман К.Г. Экономическая оценка природных ресурсов в условиях социалистической экономики. М.: Наука, 1977.
- Гусев А.А. Современные экономические проблемы природопользования. М.: Международные отношения, 2004.

Кашенкова О.В. Роль местных бюджетов в охране окружающей среды // Экономика природопользования. 2010. № 4.

Лившиц В.Н., Лившиц С.В. Системный анализ нестационарной экономики России (1992–2009): рыночные реформы, кризис, инвестиционная политика. М.: Поли Принт Сервис, 2010.

Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция) / М-во экономического развития РФ, М-во финансов РФ, ГК РФ по стр-ву, архитектуре и жилищной политике. М.: Экономика, 2000.

Официальный сайт органов государственной власти Ярославской области (www.adm.yar.ru).

Оценка социально-экономического развития муниципальных образований Ярославской области (<http://www.adm.yar.ru/dms/faq.html>).

Петраков Н.Я. Развитие процессов модернизации в России: предварительные итоги // Проблемы развития рыночной экономики: Монография / Под ред. член-корр. РАН В.А. Цветкова. М.: ЦЭМИ РАН, 2011.

Рюмина Е.В. Об учете процессов обезвреживания производственных отходов в региональном межотраслевом балансе // Экономика и математические методы. 1975. Т. 11. Вып. 5.

Рюмина Е.В. Экологический фактор в экономико-математических моделях. М.: Наука, 1980.

Рюмина Е.В. Экологическая версия предназначения природной ренты // Экономическая наука современной России. 2001. № 2.

Рюмина Е.В. Почему предприятия не хотят и не могут охранять окружающую среду: количественный анализ // Экономическая наука современной России. 2009. № 3.

Экологические издержки производства в Украине / Под научн. ред. Л.Г. Мельника и А.И. Каринцевой. Сумы: РИО «АС-Медиа», 2003.

Рукопись поступила в редакцию 28.03.2012 г.

НОВАЯ МОДЕЛЬ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ

В.И. Живица, Р.А. Иманов

Обосновывается положение, согласно которому для входящих в государственные корпорации предприятий следует использовать новую организационно-правовую форму, а не форму ОАО, которая соответствует условиям частной, а не государственной формы собственности. При этом показано, что государственные предприятия представляют собой новую элементарную экономическую клетку общества. Это обстоятельство предопределяет необходимость применения для государственных предприятий применялась и новая модель хозяйствования.

Ключевые слова: модель хозяйствования государственных предприятий, валовой доход, нормативная прибыль, природная рента, фонд заработной платы.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

В 2006–2007 гг. были созданы Объединенная авиастроительная и Объединенная судостроительная государственные корпорации. На вопрос о том, почему после того, как в 1990-е гг. произошла ускоренная и массовая приватизация государственных предприятий, появились две упомянутых выше корпорации с государственной формой собственности, дал ответ Президент РФ В.В. Путин на заседании Торгово-промышленной палаты (ТПП РФ), которое состоялось 11 декабря 2007 г. Он сказал: «Я считаю, что мы правильно сделали, что сконцентрировали наш ресурс на некото-

© Живица В.И., Иманов Р.А., 2012 г.

Кашенкова О.В. Роль местных бюджетов в охране окружающей среды // Экономика природопользования. 2010. № 4.

Лившиц В.Н., Лившиц С.В. Системный анализ нестационарной экономики России (1992–2009): рыночные реформы, кризис, инвестиционная политика. М.: Поли Принт Сервис, 2010.

Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция) / М-во экономического развития РФ, М-во финансов РФ, ГК РФ по стр-ву, архитектуре и жилищной политике. М.: Экономика, 2000.

Официальный сайт органов государственной власти Ярославской области (www.adm.yar.ru).

Оценка социально-экономического развития муниципальных образований Ярославской области (<http://www.adm.yar.ru/dms/faq.html>).

Петраков Н.Я. Развитие процессов модернизации в России: предварительные итоги // Проблемы развития рыночной экономики: Монография / Под ред. член-корр. РАН В.А. Цветкова. М.: ЦЭМИ РАН, 2011.

Рюмина Е.В. Об учете процессов обезвреживания производственных отходов в региональном межотраслевом балансе // Экономика и математические методы. 1975. Т. 11. Вып. 5.

Рюмина Е.В. Экологический фактор в экономико-математических моделях. М.: Наука, 1980.

Рюмина Е.В. Экологическая версия предназначения природной ренты // Экономическая наука современной России. 2001. № 2.

Рюмина Е.В. Почему предприятия не хотят и не могут охранять окружающую среду: количественный анализ // Экономическая наука современной России. 2009. № 3.

Экологические издержки производства в Украине / Под научн. ред. Л.Г. Мельника и А.И. Каринцевой. Сумы: РИО «АС-Медиа», 2003.

Рукопись поступила в редакцию 28.03.2012 г.

НОВАЯ МОДЕЛЬ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ

В.И. Живица, Р.А. Иманов

Обосновывается положение, согласно которому для входящих в государственные корпорации предприятий следует использовать новую организационно-правовую форму, а не форму ОАО, которая соответствует условиям частной, а не государственной формы собственности. При этом показано, что государственные предприятия представляют собой новую элементарную экономическую клетку общества. Это обстоятельство предопределяет необходимость применения для государственных предприятий применялась и новая модель хозяйствования.

Ключевые слова: модель хозяйствования государственных предприятий, валовой доход, нормативная прибыль, природная рента, фонд заработной платы.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

В 2006–2007 гг. были созданы Объединенная авиастроительная и Объединенная судостроительная государственные корпорации. На вопрос о том, почему после того, как в 1990-е гг. произошла ускоренная и массовая приватизация государственных предприятий, появились две упомянутых выше корпорации с государственной формой собственности, дал ответ Президент РФ В.В. Путин на заседании Торгово-промышленной палаты (ТПП РФ), которое состоялось 11 декабря 2007 г. Он сказал: «Я считаю, что мы правильно сделали, что сконцентрировали наш ресурс на некото-

© Живица В.И., Иманов Р.А., 2012 г.

рых направлениях деятельности – авиастроение, судостроение... Но нам придется корректировать и эту деятельность. Мы не намерены вечно держать эти государственные корпорации в том виде, в котором они созданы. Рано или поздно они будут работать на прозрачных, рыночных, понятных рядовому гражданину условиях... Мы должны создавать условия, чтобы они работали исключительно в рыночных условиях... Но просто сегодня некоторые сферы деятельности невозможно восстановить без участия государства». При этом В.В. Путин добавил: «Мы не собираемся создавать госкапитализм. Это не наш путь» (Колесников, 2007, с. 3).

Кроме Объединенной авиастроительной и Объединенной судостроительной государственных корпораций, имеющих организационно-правовую форму ОАО, указами Президента РФ в 2007 г. и в начале 2008 г. были учреждены еще несколько государственных корпораций в форме некоммерческих организаций: «Росатом», «Ростехнологии», «Роснано», «Фонд содействия реформированию ЖКХ», «Олимпстрой», «Внешэкономбанк». В некоммерческих организациях имущество передается в собственность государственных корпораций. Однако есть ряд ограничений полномочий собственника: в определении направлений предпринимательской деятельности и использования прибыли и имущества.

Е.В. Устюжанина, С.Г. Евсюков, В.Т. Петров рассматривая вопрос о том, насколько оправдано создание государственных корпораций в форме некоммерческих организаций, отмечают, что значимые народно-хозяйственные проекты требуют специальных структур управления – своего рода механизмов «ручного режима» и сложившиеся правовые формы и инструменты не всегда подходят для реализации прорывных идей и проектов (Устюжанина и др., 2010, с. 72).

С.Н. Сильвестров рассматривает создание государственных корпораций в форме некоммерческих организаций как способ сочетания рычагов государства и рынка для формирования инновационной экономики и

модернизации промышленности. При этом он отмечает, что мы и так отстаем от развитых стран по производительности труда и, как следствие, конкурентоспособности товаров, и что если не будут созданы условия для внутренней и внешней конкуренции, отставание России будет продолжаться (Модернизация..., 2009, с. 297–299, 305).

Критика в адрес государственных корпораций в форме некоммерческих организаций привела к тому, что в 2009 г. был подготовлен проект концепции развития законодательства о юридических лицах. В этом проекте предлагалось сохранить деление юридических лиц на коммерческие и некоммерческие при изменении организационно-правовых форм. Планировалось также отказаться от доставшихся в наследство с советских времен унитарных предприятий, от ЗАО, а для АО и ООО принять единый и очень подробный закон о хозяйственных обществах (Законопроект..., 2009, с. 2).

В адрес Объединенной авиастроительной и Объединенной судостроительной корпораций критики не было. Однако изначально предполагалось, что они созданы только на тот период, который понадобится для того, чтобы за счет выделения государством весьма значительных средств начать выпуск соответствующей продукции, конкурентоспособной на внутреннем и мировом рынках. Намечалось, что после решения этой задачи обе государственные корпорации будут приватизированы, поскольку, как свидетельствует мировой опыт, государственные предприятия работают менее эффективно, чем частные, поскольку частные инвесторы не берут на себя риск финансировать освоение выпуска сложной продукции, требующей значительных капитальных вложений с длительными сроками окупаемости. А после того, как такой риск возьмет на себя государство и состоится запуск производства новых моделей продукции, можно подумать и о приватизации активов, созданных за счет средств государства.

Разумеется, если бы предприятия с государственной формой собственности работали

не хуже, а лучше частных, то тогда создание государственных корпораций можно было бы с полным основанием рассматривать как средство модернизации промышленности и других отраслей экономики. Чтобы дать ответ на вопрос о том, можно ли на предприятиях с государственной формой собственности обеспечить более высокую эффективность производства по сравнению в той, которая характерна для частных предприятий, необходимо разобраться в теоретических обоснованиях модели хозяйствования для государственных предприятий. При этом начать целесообразно с анализа работ Маркса и Энгельса, которые, как известно, призывали к переходу от частной собственности к общественной. У Маркса и Энгельса государственная и общественная собственность – не одно и то же. Но этот вопрос мы рассмотрим, когда выясним, к чему приводила национализации предприятий в странах с рыночной экономикой.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ МОДЕЛИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ДЛЯ УСЛОВИЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Маркс пишет о том, что «товарная форма продукта труда, или форма стоимости товара, есть форма экономической клеточки буржуазного общества» (Маркс, Энгельс, 1976, т. 23, с. 6). Но буржуазное общество состоит не из товаров, а из капиталистических фирм, т.е. частных предприятий. Работу «К критике политической экономии» Маркс начинает с того, что «буржуазное богатство выступает как огромное скопление товаров, а отдельный товар – как его элементарное бытие» (Маркс, Энгельс, 1976, т. 13, с. 13). Нетрудно заметить, что Маркс смешивает богатство буржуазного общества, которое действительно состоит из товаров, с самим буржуазным обществом, которое делится не на товары, а на частные предприятия.

В «Манифесте коммунистической партии» Маркс и Энгельс, перечисляя меры, которые могут быть применены в передовых странах для переворота во всем способе производства, третьей называют отмену права наследования (Маркс, Энгельс, 1976, т. 4, с. 446). Далее они ведут речь об «ассоциации индивидов»: на место старого буржуазного общества приходит «ассоциация, в которой свободное развитие каждого является условием свободного развития всех» (Маркс, Энгельс, 1976, т. 4, с. 447).

Чтобы разобраться в том, откуда взялась такая мера, как отмена права наследования, и что понималось в то время (в первой половине XIX в.) под ассоциацией, следует обратиться к «Изложению учения Сен-Симона», в котором собраны все лекции, с которыми выступали в Париже ученики и последователи Сен-Симона в 1828–1829 гг. и которые были опубликованы ими в 1830 г. Большую часть лекций прочитал Базар, и он же сформулировал положение о том, что право наследования следует передать от семьи государству, которое в результате этого превратится в «ассоциацию трудящихся». При этом Базар предусмотрел, что в «ассоциации трудящихся» конкуренция будет заменена планированием и каждый должен будет занимать место согласно своим способностям и получать вознаграждение по своим делам (Изложение учения..., 1961, с. 262–264, 268–274).

Исходя из представления о будущем обществе как «ассоциации трудящихся», Маркс в первом томе «Капитала» в его первую главу «Товар» включает раздел «Товарный фетишизм и его тайна». В этом разделе он пытался показать, что вместе с устранением частных предпринимателей исчезнет и товарное производство. Но возникает вопрос: «А как же без товарного производства в хозяйственную систему будут попадать средства производства?» При капитализме частные предприниматели стремятся получить прибыль на свой капитал, а собственники месторождений полезных ископаемых и земельных участков не упускают возможности присвоить природную

(у Маркса «горную») и земельную ренту. Тем самым они и включают средства производства в хозяйственную систему.

Силу «абстракции» Маркс использовал, введя абстрактную форму труда. Если у Джона Ст. Милля причиной возникновения прибыли является производительная сила труда, то Маркс отделил от труда его производительную силу и перенес ее на сторону капитала. Поэтому у Маркса рабочая сила создает прибавочную стоимость, а капитал ее «притягивает». Но способность капитала «притягивать» прибавочную стоимость Маркс называет «видимостью» потребительной стоимости капитала, хотя сам отмечает, что одну и ту же производительную силу нельзя считать дважды: и на стороне труда, и на стороне капитала (Маркс, Энгельс, 1976, т. 26, ч. I, с. 400, 402).

Утверждение же Маркса о том, что «товарная форма продукта труда, или форма стоимости товара, есть форма экономической клетки буржуазного общества» никакого отношения к силе «абстракции» не имеет. Просто тогда полагали, что если будет один собственник в лице государства, то все общество превратится в одну фабрику. Именно это служило предметом критики социалистов со стороны буржуазных экономистов, которые ссылались на то, что в условиях частной собственности высокая эффективность производства обеспечивается за счет самоопределяющего «гения» индивидуального капиталиста (Маркс, Энгельс, 1976, т. 23, с. 369). Отвечая на критику буржуазных экономистов, Маркс и приводил доводы в пользу того, что при превращении всего общества в одну фабрику ничего плохого не произойдет, апеллируя при этом к мануфактурному разделению труда, которое обеспечило очень высокий рост его производительности.

Таким образом, совершенно очевидно, что в качестве элементарной экономической клетки (ЭЭК) капиталистического общества выступает частное предприятие, а не «товарная форма продукта труда». Бесспорно и то, что общества, предшествовавшие капиталистическому, делились на такие ЭЭК, как

первобытная община, рабовладельческая латифундия, феодальное поместье. Причем новые ЭЭК общества появлялись еще под старой надстройкой, т.е. при прежнем общественном строе. Отсюда понятно, что буржуазные экономисты, утверждавшие в середине XIX в., что если останется только один собственник в лице государства, то все общество превратится в одну фабрику (к сожалению, с такой трактовкой соглашались и социалисты, и в том числе Маркс), были не правы. В действительности же государственные предприятия следует рассматривать как полноправную новую ЭЭК общества. Такие ЭЭК общества могут появиться в капиталистическом обществе и функционировать наряду с частными предприятиями, представляющими собой старые ЭЭК общества. Естественно, следует досконально разобраться в том, какой должна быть модель хозяйствования государственных предприятий в качестве новой ЭЭК общества.

Если сопоставить между собой модели хозяйствования ЭЭК тех обществ, которые приходили одно на смену другому, то нетрудно увидеть действие законов диалектики. Так, в первобытных общинах все имевшиеся продукты делились между всеми членами общины поровну, т.е. «сверху», поскольку в противном случае невозможно было бы обеспечить даже простого выживания всех членов общины. В рабовладельческих латифундиях сначала выделялось некоторое количество продуктов рабам, чтобы обеспечить их способность работать. Остальные продукты поступали в распоряжение рабовладельца. Иначе говоря, в рабовладельческих латифундиях все продукты делились на две части «снизу». В феодальных поместьях все продукты делились на две части «сверху», поскольку крепостные крестьяне при барщине отрабатывали определенное число дней в неделю на поле феодала, а остальные дни работали на своем поле. Когда же барщина сменилась оброком, то последний передавался феодалу в денежной форме. На частных предприятиях все продукты делятся на две части «снизу», так как сначала оплачивается труд наемных работников, а за-

тем (после вычитания из выручки всех текущих затрат) находится прибыль, которая идет частному предпринимателю.

Отсюда становится понятным, какую модель хозяйствования следует применить для государственных предприятий. На государственных предприятиях из выручки следует вычитать не текущие издержки производства, а нормативную прибыль, величину которой можно определять через значение средней нормы прибыли в процентах от стоимости производственных фондов государственных предприятий (под производственными фондами понимаются основные и оборотные средства вместе взятые). Модель хозяйствования для государственных предприятий окажется подобной модели хозяйствования, которая применялась еще в феодальных поместьях. Это подобие будет состоять в том, что на государственных предприятиях, как и в феодальных поместьях, выручка будет делиться на две ее части «сверху». А замена оброка на нормативную прибыль обогатит модель хозяйствования, которая применялась в феодальных поместьях, за счет отрицания той модели хозяйствования, которая используется частными предприятиями.

Может возникнуть сомнение: а не окажется ли ориентация на среднеотраслевую отдачу, исходя из которой будет устанавливаться норматив в процентах к стоимости производственных фондов предприятий для определения суммы нормативной прибыли, чревата консервацией существующей в отрасли ситуации. Так, предполагаемая модель хозяйствования для государственных предприятий, включаемых в государственные корпорации, будет направлена не на стимулирование повышения эффективности производства, а на обеспечение сопоставимости между предприятиями за достигнутый высокий уровень эффективности производства. В условиях частной формы собственности норма прибыли обычно варьирует по отраслям промышленности примерно от 8 до 20%. Так, то же значение нормы прибыли, которое характерно для данной отрасли промышленности в условиях частной собствен-

ности, целесообразно использовать и при создании государственных корпораций. При этом те государственные предприятия, у которых достигнутый уровень эффективности производства превысит среднеотраслевую, который и характеризуется среднеотраслевой нормой прибыли, станут считаться передовыми. А те государственные предприятия, у которых уровень эффективности производства будет ниже среднеотраслевого, попадут в состав отстающих. Сопоставимость между предприятиями будет обеспечивать заинтересованность в росте эффективности производства.

Есть вопрос и в том, как быть с государственными предприятиями с низкой фондоемкостью труда, пусть это касается только отраслей промышленности с невысокой фондоемкостью продукции. Следует отметить, что таких отраслей в промышленности мало. У фондоемких отраслей сумма нормативной прибыли будет высокой. А вместе с этим и отчисления из прибыли также будут значительными. В тех же отдельных отраслях промышленности, где выпуск продукции возможен без применения дорогостоящих производственных фондов, можно будет ввести дополнительно налог на остаточный валовой доход, т.е. на ту часть валового дохода, которая будет оставаться после вычета суммы нормативной прибыли. С помощью такого налога будет обеспечиваться рост поступлений средств в бюджет. И вместе с тем это позволит ликвидировать необоснованные различия в уровне заработной платы в различных отраслях промышленности.

Разумеется, на предприятиях сырьевых отраслей из выручки следует вычитать не только нормативную прибыль, но и природную ренту. Это связано с тем, что число лучших и средних по продуктивности месторождений полезных ископаемых ограничено. И поэтому рыночные цены на добываемое сырье регулируются ценами производства (цена производства равна себестоимости плюс средняя прибыль в процентах к фондоемкости) тех предприятий, которые ведут разработку худших месторождений.

Естественно, чтобы государственные предприятия могли вычитать из своей выручки нормативную прибыль (рассчитанную в процентах к стоимости их производственных фондов), в качестве базы для включения прибыли в цены следует использовать фондоемкость единицы продукции, а не ее себестоимость. Производственные фонды придают труду ту или иную производительную силу (а себестоимость к производительной силе труда не имеет отношения), от которой зависит то, сколько в единицу времени (при равных затратах труда) производится потребительных стоимостей, т.е. продукции в натуральном выражении. Именно потому, что производственные фонды придают труду производительную силу, они и обладают способностью «притягивать» в форме прибыли прибавочную стоимость, создаваемую живым трудом. Так что способность капитала «притягивать» прибавочную стоимость – не «видимость» потребительной стоимости капитала, а его действительная потребительная стоимость.

На предприятиях обрабатывающих отраслей промышленности определять фондоемкость единицы продукции можно с помощью коэффициента фондоемкости, для определения которого следует стоимость производственных фондов предприятия разделить на себестоимость всей продукции, выпускаемой за год. Если затем умножить на упомянутый коэффициент себестоимость единицы каждого конкретного вида продукции, то в результате и будет определена его фондоемкость. В сырьевых отраслях промышленности фондоемкость единицы продукции можно определять прямым путем, т.е. деля стоимость производственных фондов данного предприятия на объем добываемого им за год сырья.

Так, С.Н. Сильвестров отмечает, что в послевоенной Великобритании государственная корпорация была выбрана в качестве организационно-правовой формы для отраслей промышленности, подвергшихся национализации, и государственные корпорации существовали там с 1945 г. до начала 1980-х гг. (Модернизация..., 2009, с. 300). Но

дело то в том, что в Великобритании государственные корпорации работали хуже частных. И именно поэтому в 1980-е гг. они вновь были проданы в частные руки. Е. Кузнецова и В. Бирюков приводят очень характерный пример, свидетельствующий о неконкурентоспособности государственных предприятий по сравнению с частными. Так, во Франции в 1960-е и 1970-е гг. государственное предприятие «Рено» (автомобильная промышленность) уплатило налогов на сумму 1,7 млрд франков, а получило субсидий из бюджета на сумму в 5,5 млрд франков, а частное предприятие «Пежо» (тоже автомобильная промышленность) за то же время уплатило налогов на сумму 11 млрд франков, не получая из бюджета никаких субсидий (Изложение учения..., 1961, с. 58).

В Великобритании и Франции в государственный сектор экономики, который там был создан после Второй мировой войны, перенесли ту же модель хозяйствования, которая сложилась в условиях частной формы собственности. Но ведь государственное предприятие – это новая ЭЭК общества по сравнению с частным предприятием. Значит, для предприятий государственного сектора экономики следовало применить и новую модель хозяйствования, которая имела бы противоположные черты по сравнению с моделью хозяйствования, которую используют частные предприятия. И в то же время эта модель была бы подобна такой модели хозяйствования, которая применялась еще в феодальных поместьях. А для этого из выручки следует вычитать не текущие издержки производства, а сумму нормативной прибыли. Тогда директора предприятий государственного сектора стремились бы обеспечивать своим работникам возможно более высокую заработную плату.

Та же модель хозяйствования, которая используется частными предприятиями, нацеливает на получение возможно большей прибыли. Но директора государственных предприятий – это не собственники средств производства, а всего лишь менеджеры. Они не выступают в качестве покупателей рабочей

силы, но призваны обеспечивать максимальную прибыль на вкладываемый в производство капитал.

Государственные предприятия в странах Западной Европы появились уже в XIX в. Но Маркс и Энгельс не увидели в них новой ЭЭК общества по сравнению с частными предприятиями. Энгельс в «Анти-Дюринге» прямо говорит о том, что если государственные предприятия создаются капиталистическим государством, то эксплуатация наемных рабочих остается. Но в качестве эксплуататора выступает уже не отдельный капиталист, а все государство как совокупный капиталист (Маркс, Энгельс, 1976, т. 20, с. 290). Создание предприятий самим капиталистическим государством Энгельс называл огосударствлением. Поскольку в своих работах Маркс и Энгельс в качестве примеров будущего общества использовали «ассоциацию трудящихся», придуманную французом Базаром, то только ту форму собственности, которая получилась бы в такой ассоциации, Маркс и Энгельс и называли общественной.

На самом же деле общественная и государственная собственность – это одно и то же. По мере развития производительных сил увеличивается количество производимых продуктов и создаются предпосылки для перехода к новому способу их распределения. Такой переход необходим для того, чтобы производительные силы получили больший простор для развития. С помощью новой ЭЭК общества решается проблема смены способа распределения продуктов. Для новой ЭЭК общества применяется и новая модель хозяйствования, которая в соответствии с гегелевской триадой (тезис – антитезис – синтез) должна представлять собой синтез между моделью хозяйствования, которая применялась еще в феодальных поместьях и используется в настоящее время частными предприятиями.

Действительно, если в феодальных поместьях крепостные крестьяне выплачивали своему феодалу оброк в денежной форме, то на частных предприятиях капиталисты сами оплачивают своим наемным работникам стои-

мость их рабочей силы. На государственных предприятиях при вычитании из выручки не текущих издержек производства, а нормативной прибыли получится такая модель хозяйствования, которая будет представлять собой синтез модели хозяйствования, которая используется на частных предприятиях, и модели хозяйствования, которая применялась в феодальных поместьях. От частных предприятий в новую модель хозяйствования попадет такая новая экономическая категория, как прибыль, причем она займет место оброка.

Хозяйственная реформа 1965 г. в СССР была направлена на то, чтобы включить в систему оценки деятельности предприятий показатель рентабельности, который определяется путем сопоставления прибыли со стоимостью производственных фондов (под последними понимались сумма основных и собственных оборотных средств).

Но для этого прежде всего следовало бы включить прибыль в цены – в процентах к фондоемкости единицы продукции, а не ее себестоимости. Реформа же ценообразования, проведенная в 1967 г., свелась лишь к тому, что по отраслям (а в отдельных случаях – и по подотраслям) были дифференцированы только нормативы включения прибыли в цены с таким расчетом, чтобы прибыли «хватало» для внесения в бюджет платы за производственные фонды и образования фондов экономического стимулирования. Но в качестве базы, в процентах к которой устанавливались упомянутые нормативы, по-прежнему применялась себестоимость единицы продукции, а не ее фондоемкость. В результате получилось несоответствие между механизмом формирования прибыли (в ценах – в процентах к себестоимости) и методологией определения показателя рентабельности (в процентах к фондам). Это привело к тому, что уровень рентабельности варьировал по предприятиям в очень широких пределах, поэтому его невозможно было использовать в системе материального стимулирования работников предприятий.

Кроме того, чтобы определить уровень рентабельности, необходимо располагать дан-

ными о расходе средств на заработную плату, которые входят в текущие издержки производства. Только путем вычитания последних из выручки и можно найти величину прибыли, которую (при определении уровня рентабельности) следует сопоставлять со стоимостью производственных фондов предприятия. В условиях частной формы собственности сами предприниматели ведут подсчет расходов на заработную плату, исходя из того, какая стоимость рабочей силы складывается на рынке труда и какое число рабочих предполагается нанять. А в условиях государственной формы собственности такой метод определения расходов на заработную плату неприемлем, так как государственные предприятия соревноваться между собой за максимальную норму прибыли не должны, поэтому они будут завышать сумму расходов на оплату труда.

Наконец, уровень рентабельности можно в чем-то уподобить норме прибыли. А поскольку государственные предприятия – это новые ЭЭК общества по сравнению с частными, то на уровне государственных предприятий следует применить новую модель хозяйствования, которая имела бы противоположные черты в сравнении с моделью хозяйствования, которая используется частными предприятиями. Отсюда понятно, что включить производственные фонды в модель хозяйствования государственных предприятий через уровень рентабельности не получится. Обеспечить экономическую обособленность предприятий от государства, о чем тоже шла речь во время хозяйственной реформы 1965 г., без признания за государственными предприятиями статуса новой ЭЭК общества и применения для нее новой модели хозяйствования тоже не представляется возможным.

В конце 1980-х гг. появилась так называемая вторая модель хозяйственного расчета. Суть этой модели состояла в том, что сначала, идя по-прежнему от «достигнутого», разрабатывался план на очередной год. Затем для каждого предприятия устанавливалась система индивидуальных нормативов, с помощью которых из валового дохода (последний

определялся как разность между выручкой и всеми материальными и приравненными к ним затратами) последовательно удалялись все средства, не связанные с оплатой труда. Сначала – плата за производственные фонды, и получался расчетный доход; затем – отчисления в бюджет сверх платы за производственные фонды и министерству. После этого из полученной суммы хозрасчетного дохода (в процентах к нему) выделялся фонд развития производства, а также фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства. В результате (остаток валового дохода) находился единый фонд оплаты труда данного государственного предприятия, который включал и фонд заработной платы, и фонд материального поощрения. Вторая модель хозрасчета, по сути дела, была догадкой: фонд заработной платы на государственных предприятиях следует определять остаточным путем, в то время как на частных предприятиях остаточным путем находится прибыль.

Наряду с первой (применялась еще и до перестройки) и второй моделью хозрасчета в 1989 г. была введена арендная форма отношений между министерством и предприятием. Для этого платежи в бюджет (и министерству) заменялись соответствующими абсолютными суммами, которые затем добавлялись к плате за производственные фонды. Полученная таким образом общая сумма платежей предприятия представляла собой арендную плату. Если бы абсолютную сумму этой арендной платы выразить в процентах к стоимости производственных фондов, то на разных предприятиях этот процент получился бы разным, а его колебания происходили бы в очень широких пределах. Ведь базой для включения прибыли в цены в то время служила себестоимость единицы продукции, а не ее фондоемкость.

Хозрасчетный доход, который оставался после выделения из выручки всех материальных и приравненных к ним затрат, а затем и арендной платы, предприятия, перешедшие на аренду, могли использовать самостоятельно, т.е. нормативы выделения из их хозрасчетного дохода ФРП и ФСКМ и ЖС не устанавливались.

ливались. Поэтому такой доход можно было определить остаточным путем, как это делалось на тех предприятиях, которые перешли на вторую модель хозрасчета. Кроме того, в отличие от второй модели хозрасчета, при которой от сверхпланового дохода производились отчисления в бюджет и министерству в том же проценте, что и от планового расчетного дохода, арендные предприятия никаких дополнительных отчислений сверх утвержденной абсолютной суммы арендной платы не делали. Иначе говоря, вся дополнительная выручка за реализованную продукцию доставалась самим арендным предприятиям.

Важнейшее и принципиальное отличие арендных предприятий состояло в том, что им разрешалось выкупать у государства производственные фонды. Для выкупа они могли использовать средства из хозрасчетного дохода, а также ту дополнительную выручку, которая была связана с выпуском продукции сверх того первоначального плана, который послужил основой для установления им суммы арендной платы. Понятно, что это поставило арендные предприятия в привилегированное положение по сравнению с предприятиями, которые работали по первой или второй модели хозрасчета.

Е.В. Устюжанина, С.Г. Евсюков и А.Г. Петров справедливо отмечают, что переход к договорам аренды между государственным предприятием и вышестоящим органом управления послужил началом приватизации средств производства. Вслед за Законом СССР от 23.11.1989 «Основы законодательства Союза ССР и союзных республик “Об аренде”» последовало постановление Совета Министров СССР от 19.06.1990. № 590 «Об утверждении “Положения об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью”» (Устюжанина и др., 2010, с. 85–86).

При применении модели хозяйствования, предлагаемой в данной статье, государство будет наделять коллективы своих предприятий производственными фондами, а не сдавать им эти фонды в аренду. Сдача в аренду предполагает, что сумма арендной платы

должна быть несколько меньше прибыли, которую должны приносить производственные фонды в соответствии с ее средней нормой прибыли, чтобы часть прибыли оставалась госпредприятию на самофинансирование развития производства. В предлагаемой же модели хозяйствования государственные предприятия в качестве нормативной прибыли будут выделять из своей выручки (валового дохода) всю сумму прибыли в соответствии с ее полной средней нормой в данной сфере производства. После выделения из выручки (валового дохода) скорректированной нормативной прибыли государственное предприятие будет вносить в региональный бюджет плату за производственные фонды. Из оставшейся после этого части прибыли будет выплачиваться налог на прибыль в федеральный бюджет. Наконец, остаток прибыли предприятие сможет направить в свой фонд развития производства.

Средства фонда развития будут государственной собственностью, государственное предприятие будет лишь иметь право ими распоряжаться, причем использовать эти средства оно сможет только на инвестиции в развитие производства, и ни на какие другие цели. После ввода новых средств производства разницы между ними – созданы ли они за счет бюджетных средств или своего фонда развития производства – не будет. И те, и другие в одинаковой степени будут входить в стоимость производственных фондов, на основе которой будет определяться сумма нормативной прибыли. Государственные предприятия будут брать кредиты в банке на инвестиции в развитие производства. Погашать сумму кредитов и выплачивать проценты по ним госпредприятия будут только за счет своего фонда развития производства. После ввода новых фондов, созданных за счет кредитов банка, их стоимость не будет включаться в полную стоимость производственных фондов данного государственного предприятия, которая используется для расчета сумм нормативной прибыли. После же того, как будут произведены расчеты за кредиты банка, стоимость фондов, созданных за счет кредитов банка,

войдет в полную стоимость производственных фондов государственного предприятия, которая используется для определения суммы нормативной прибыли.

Государственные предприятия не будут учитывать, за счет каких источников финансирования введены их фонды. Но им будет важно, какую производительную силу будут придавать труду фонды, имеющие одинаковую стоимость. Ведь побеждать в соревновании между государственными предприятиями за высокую заработную плату работников будут те предприятия, у которых производственные фонды с меньшей стоимостью будут придавать труду большую производительную силу.

Государственные предприятия смогут сдавать свои фонды в аренду, а также брать фонды в аренду у других хозяйствующих субъектов. При этом сумма арендной платы будет устанавливаться по договорам между хозяйствующими субъектами. Причем фонды, переданные в аренду, будут оставаться на балансе государственного предприятия, и, следовательно, на них будет насчитываться сумма нормативной прибыли. Поэтому государственным предприятиям будет выгодно сдавать в аренду различные грузоподъемные и транспортные средства.

Е.В. Устюжанина, С.Г. Евсюков, А.Г. Петров отмечают, что Закон СССР от 30.06.1987 «О государственном предприятии (объединении)» наделил трудовые коллективы государственных предприятий правом выбора руководителя предприятия, а закон СССР от 04.06.1990 «О предприятиях в СССР» установил «право собственника предприятия назначать руководителя предприятия» (Устюжанина и др., 2010, с. 82, 88). Тем самым была отменена выборность директоров государственных предприятий.

В данной статье предлагается такая модель хозяйствования государственных предприятий, согласно которой их коллективам придется соревноваться между собой за высокую заработную плату своих работников. Поэтому коллективам государственных пред-

приятий было бы логично вернуться к практике выборов своих директоров.

Возвращаясь к обоснованию новой модели хозяйствования государственных предприятий, следует напомнить, что во все прежние времена новые ЭЭК общества вытесняли старые ЭЭК общества экономическим путем. Например, в Древнем Риме после изобретения железного плуга рабов стали заменять колонами. Дело в том, что с помощью железного плуга и лошади один человек мог обрабатывать достаточно большой участок земли. Это привело к тому, что рабовладельческие латифундии оказались экономически нецелесообразными, и в последние века существования Римской империи колоннов было уже больше, чем рабов. Поэтому можно не сомневаться в том, что при применении в государственных корпорациях (для включаемых в них предприятий) новой модели хозяйствования (по сравнению с той, которая используется частными предприятиями) никакой приватизации государственных корпораций и в дальнейшем (т.е. после того, как будет запущено производство конкурентоспособной на внутреннем и мировом рынках продукции) не понадобится.

При этом создание государственных корпораций с применением на включаемых в них предприятиях новой модели хозяйствования к государственному капитализму не приведет. Государственным капитализмом называют такую систему, при которой на уровне предприятий используется та же модель хозяйствования, которая сложилась в условиях частной собственности. Но частные предприниматели вкладывают в производство свой капитал и конкурируют между собой за максимальную норму прибыли. Передача же собственности государства коллективам предприятий с применением на уровне предприятий той же модели хозяйствования, которая используется частными предприятиями, приводит к тому, что конкурировать за максимальную норму прибыли на капитал, инвестируемый в развитие производства, некому. В результате эффективность функционирования экономики снижается. Но если применить

новую модель хозяйствования на уровне государственных предприятий, то между ними развернется экономическое соревнование за высокую заработную плату своих работников. Это соревнование и обеспечит достаточно высокую эффективность производства.

Новая модель хозяйствования, по сути дела, согласуется с основными положениями институциональной теории. Институциональный подход состоит в том, что экономические отношения рассматриваются в терминах права или юридических норм. При этом методологический прием, характерный для институционалистов, заключается в выяснении соответствия между технологиями и институтами. Институционалисты утверждают, что причина всех противоречий – в отставании развития институциональной среды от уровня развития технологии (Дорошенко, 2010, с. 52).

Наиболее известный из современных институционалистов США Дуглас Норт (в 1983 г. совместно с Р. Фоуджером получил Нобелевскую премию за применение экономической теории и количественных методов для изучения исторических событий) отмечает, что поместье, по-видимому, являлось прямым продолжением римской виллы, а закабаленные колонны – предшественниками крепостных крестьян феодального мира. При этом он обращает внимание на то, что в отличие от Средиземноморья (а оно составило ядро греко-римской цивилизации), для климата которого характерны несильные сезонные дожди, легкие почвы и многочисленные сельскохозяйственные культуры, Северо-Западной Европе свойственны обильные дожди, густые леса и тяжелые почвы, пригодные скорее для скотоводства. Поэтому потребовалось соответствующее усовершенствование конструкции плуга (железный плуг изобрели в Древнем Риме еще до н.э.) для разведения зерновых (Норт, 2010, с. 184–185). Перейдя далее к феодальным поместьям, в которых крепостные крестьяне два–три дня в неделю обрабатывали барщину и уплачивали землевладельцу оброк, Норт указывает на то, что изоляция поместья препятствовала специали-

зации и разделению труда и замедляла распространение новых технологий. Но вместе с тем он делает следующее замечание: тяжелый колесный плуг с отвалом и предплужником уже были известны, а хомут и подкова, хотя лошади стали применяться вместо волов, появился главным образом лишь после IX в. (Норт, 2010, с. 186–187). Иначе говоря, Норт четко показывает: какие существовали в то время технологии, такой была и система организации экономической деятельности.

После феодальных поместий Норт переходит к городским республикам Северной и Центральной Италии и городским центрам, возникшим в X в. в Нидерландах. Нидерланды и Англия преуспели, а Испания и Португалия отстали. Во Франции наблюдалось нечто среднее (Норт, 2010, с. 198). Все это Норт объясняет тем, что в этих странах действовали разные институты. В этой связи можно напомнить о том, что английский парламент принял специальный закон, поощряющий создание и развитие частных мануфактурных производств, в которых за счет разделения процесса производства различных изделий на 30–50 отдельных операций производительность труда росла, причем нередко на порядок. Норт поясняет, что испанское наследие, перенесенное через океан в Латинскую Америку, привело к созданию там институтов и организаций, которые не смогли обеспечить ни стабильного экономического роста, ни прочных политических и гражданских свобод, а испанский опыт способствовал сохранению представлений, на которые опирался средневековый иерархический строй (Норт, 2010, с. 207–208).

По Норту институты – это «правила игры» (Норт и др., 2011, с. 67). Но, как видно из изложенного выше, для государственных предприятий необходимы новые «правила игры» по сравнению с теми, которые используются для частных предприятий. Отсюда понятно, что если ввести новую организационно-правовую форму для государственных предприятий, положив в ее основу новую модель хозяйствования, соответствующую условиям государственной, а не частной

формы собственности, то такой подход будет вполне в рамках институциональной теории.

2. НОВАЯ МОДЕЛЬ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ОТРАСЛЯХ

В обрабатывающих отраслях промышленности модель хозяйствования государственных предприятий достаточно проста. Сначала из выручки следует вычесть все материальные и приравненные к ним затраты и определить так называемый валовой доход. Затем необходимо исчислить сумму нормативной прибыли в процентах от стоимости производственных фондов данного предприятия через значение средней нормы прибыли, которое можно дифференцировать по отраслям промышленности, как упоминалось выше, в пределах 8–20%. После этого можно найти сумму фонда заработной платы данного государственного предприятия путем вычитания нормативной прибыли из валового дохода.

Однако при таком простом методе определения суммы фонда заработной платы государственные предприятия могут получить чрезмерные различия в уровне оплаты труда на разных предприятиях одной и той же отрасли промышленности, поскольку эффективность работы предприятий в настоящее время далеко не одинаковая. Чтобы избежать таких чрезмерных различий, целесообразно корректировать сумму нормативной прибыли в сторону ее увеличения или уменьшения в зависимости от того, насколько на данном предприятии среднемесячная заработная плата окажется выше или, напротив, ниже по сравнению со средним уровнем заработной платы в данной отрасли промышленности при отсутствии такой корректировки.

Естественно, производить увеличение или уменьшение нормативной прибыли предстоит только за счет той части валового дохо-

да, которая окажется избыточной или которой, напротив, будет не хватать, чтобы заработная плата на данном государственном предприятии соответствовала среднему ее уровню в данной отрасли промышленности. Причем понятно, что корректировка может быть и не одноступенчатой, а разделена, например, на три ступени – в зависимости от того, насколько уровень заработной платы на данном предприятии оказался бы выше (ниже) среднего уровня заработной платы в данной отрасли без корректировки сумм нормативной прибыли.

Следует также учесть, что имеются отрасли, где доля основных фондов в общей сумме фондов приходится на «аппаратуру». Например, это относится к химической, нефтехимической и нефтеперерабатывающей отраслям. У государственных предприятий в таких отраслях сумма прибыли (при ее формировании в ценах) в процентах к фондоемкости продукции в 2–3 раза больше расходов на заработную плату. Для таких предприятий степень корректировки нормативной прибыли в сторону увеличения или уменьшения целесообразно увеличить по сравнению с предприятиями в отраслях промышленности с объективно меньшей фондовооруженностью труда.

Более подробно методология корректировки нормативной прибыли в сторону увеличения (или уменьшения) в зависимости от степени колебаний уровня заработной платы на предприятиях одной и той же отрасли промышленности изложена в статье В.И. Живицы «Повышение эффективности производства в государственных холдингах» (опубликованной в сборнике «Проблемы развития рыночной экономики». Вып. 4. РАН, Институт проблем рынка. М.: Центр «Транспорт», 2008. С. 42–45).

Нетрудно заметить, что применение изложенной выше корректировки суммы нормативной прибыли в сторону ее увеличения (или уменьшения) будет целесообразным, поскольку более успешно работающие предприятия будут выплачивать и большую сумму налога на прибыль по сравнению с теми предприятиями, которые будут работать менее успеш-

но. Иначе говоря, свой успех государственные предприятия будут делить с государством, а в случае неудачи – государство тоже будет получать меньше средств в свой бюджет. Такие отношения между государством и государственными предприятиями можно считать вполне логичными.

Введение новой модели хозяйствования на государственных предприятиях несовместимо с применением налога на добавленную стоимость (НДС), поскольку этот налог играет фискальную роль, гарантированно обеспечивая поступление средств от предприятий в бюджет. Так, государственные предприятия будут обеспечивать такие же гарантии, как и НДС, за счет прямого выделения прибыли из своей выручки – от стоимости их производственных фондов. После корректировки предприятия будут вносить в региональный бюджет плату за производственные фонды по ставкам, дифференцированным в зависимости от экологичности выпускаемой продукции и обеспечения работой людей в данном регионе. После этого оставшаяся часть скорректированной нормативной прибыли будет облагаться налогом по единой ставке в федеральный бюджет. Та же часть скорректированной нормативной прибыли, которая останется после внесения платы за производственные фонды в региональный бюджет и выплаты налога на прибыль в федеральный бюджет, будет направляться государственными предприятиями в свой фонд развития производства. Причем из этого фонда предприятия смогут направлять средства только на инвестиции в производство.

Следует учесть, что средства на инвестиции на государственных предприятиях при применении новой модели хозяйствования будут накапливаться практически автоматически. Дело в том, что сама сумма нормативной прибыли будет напрямую связана со стоимостью производственных фондов предприятий. Отчисления из скорректированной нормативной прибыли в региональный бюджет будут производиться по фиксированным ставкам – в процентах к стоимости производственных фондов. Отчисления в федеральный бюджет будут идти

по одинаковой для всех предприятий ставке – в процентах к той части скорректированной нормативной прибыли, которая останется после внесения в региональный бюджет платы за производственные фонды. А оставшаяся после этого часть прибыли и будет предназначаться на инвестиции в производство. Так что сами государственные предприятия не будут иметь права ни увеличить, ни уменьшить сумму средств, которой они будут располагать на инвестиции. Во всяком случае это будет относиться к такому источнику средств на инвестиции, как прибыль («судьба» средств на инвестиции за счет амортизационных отчислений в данной статье не рассматривается).

Так что, с одной стороны, средства на инвестиции будут накапливаться у государственных предприятий автоматически. А с другой стороны, предприятия будут остерегаться браться за такие проекты технического перевооружения, которые будут связаны с риском того, удастся ли быстро обеспечить необходимый рост выручки и валового дохода, чтобы после выделения из последнего скорректированной нормативной прибыли на фонд заработной платы оставалась приемлемая сумма. Поэтому на первый, а при необходимости и на второй год после введения новых производственных фондов по ним целесообразно предоставлять льготу. Смысл этой льготы заключается в том, что в общую стоимость производственных фондов, которая будет служить базой для определения суммы нормативной прибыли, будет разрешено не включать стоимость льготных фондов.

Фонд заработной платы, как уже понятно, будет определяться на государственных предприятиях путем вычитания скорректированной нормативной прибыли из валового дохода (последний будет определяться как разность между выручкой и всеми материальными и приравненными к ним затратами). Расходовать фонд заработной платы предстоит по заранее предусмотренному правилу. Прежде всего следует оплачивать труд рабочих – как сдельщиков, так и повременщиков. Менеджерам, инженерно-техническим работникам и

служащим (гарантированная часть заработной платы) начисляется оплата труда только в размере месячных должностных окладов. После этого путем вычитания из общей суммы фонда заработной платы той суммы средств, которая понадобится для оплаты труда рабочих, а также тех средств, которые будут необходимы для оплаты труда менеджеров, инженерно-технических работников и служащих в размере их месячных должностных окладов, будет определяться не гарантированная, а стимулирующая часть фонда заработной платы. Из этой стимулирующей части некоторую ее долю (примерно 5–10%) целесообразно резервировать для разового премирования всех работников предприятия, независимо от их категории. После выделения такого резерва для разового премирования вся остальная стимулирующая часть фонда заработной платы может направляться на доплаты к месячным должностным окладам менеджерам, инженерно-техническим работникам и служащим.

Разобравшись в том, почему государственные предприятия следует рассматривать как новую элементарную экономическую клетку общества по сравнению с частными предприятиями и почему государственным предприятиям необходимо применять новую модель хозяйствования, а не ту, которая используется частными предприятиями, можно перейти и к взаимоотношениям внутри государственной корпорации. Поскольку новая модель хозяйствования должна применяться на уровне государственных предприятий, то естественно, что расчеты с потребителями целесообразно осуществлять через головное предприятие, занятое в производстве того или иного изделия, и через другие предприятия, если они поставляют свою продукцию на сторону за пределы корпорации. Для тех предприятий, которые изготавливают отдельные узлы для головного, следует устанавливать внутренние расчетные цены корпорации с включением в них нормативной прибыли в процентах к фондоемкости этих узлов. Это позволит применять новую модель хозяйствования и на тех предприятиях го-

сударственных корпорации, которые не имеют выхода на внешних потребителей.

В государственные корпорации, как известно, включаются научно-исследовательские и опытно-конструкторские организации. Средства на содержание этих организаций должны выделяться производственными предприятиями государственной корпорации. Управление корпорацией можно выделить в самостоятельное подразделение. Средства на содержание аппарата управления выделяют производственные предприятия. При разработке цен на продукцию, выпускаемую предприятиями корпорации, в составе их себестоимости необходимо предусматривать отчисления на содержание аппарата управления, а также работников научно-исследовательских и опытно-конструкторских организаций.

Система оплаты труда работников аппарата управления государственных корпораций, а также ее научно-исследовательских и опытно-конструкторских организаций может быть близка той, которая изложена выше для менеджеров, инженерно-технических работников и служащих самих государственных предприятий. Иначе говоря, общий заработок может быть разделен на должностной оклад и стимулирующую добавку к окладу. Размер последней должен быть поставлен в зависимость от конкретных результатов работы данной группы работников. При этом размер стимулирующей добавки целесообразно поставить в зависимость также от результатов работы всех производственных предприятий данной государственной корпорации.

3. НОВАЯ МОДЕЛЬ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СЫРЬЕВЫХ ОТРАСЛЯХ

Как известно, академик Д.С. Львов был сторонником того, что природная рента должна принадлежать всем гражданам России (Львов, 2002, с. 158; 12, с. 26).

Однако в условиях частной формы собственности ни в одной стране мира природная рента не исчисляется. Отношения между компаниями, добывающими сырье, и государством регулируются через налог типа «роялти», который, как считается, имеет рентный характер. Ставки этого налога устанавливаются в процентах от стоимости добываемого сырья по согласованию между компанией, которая берется за разработку данного месторождения, и государством.

В Российской Федерации в 2002 г. заменили три ранее применявшихся налога одним – типа «роялти», назвав его налогом на добычу полезных ископаемых (НДПИ). При этом ставки НДПИ установлены по видам сырья без учета того, на каком месторождении данный вид сырья добывается. На нефть базовая ставка НДПИ в расчете на тонну добытой нефти была принята равной 419 р. Значение этой ставки умножается на коэффициент, характеризующий динамику мировых цен на нефть ($K_{ц}$), и на коэффициент, характеризующий степень выработанности конкретного участка недр ($K_{в}$). С учетом обоих упомянутых коэффициентов ставка НДПИ с 1 т добытой нефти получалась равной $419 \times K_{ц} \times K_{в}$. С 1 января 2011 г. ставка НДПИ для нефти выросла с 419 до 446 р. за тонну, а с 1 января 2012 г. составляет 470 р. По природному газу ставка НДПИ была принята равной 147 р. за 1 тыс. м³ газа, добытого из всех видов месторождений углеводородного сырья. Ставки для природного газа подняты до 237 р., с 2012 г. – до 251 р., с 2013 г. – до 265 р. за 1 тыс. м³.

По всем остальным видам сырья, кроме нефти и природного газа, налогооблагаемая база определяется как стоимость добытых полезных ископаемых. Ставки НДПИ устанавливаются без учета того, на каком месторождении ведется добыча.

Применение одинаковых ставок НДПИ ставит в привилегированное положение компании, которым «достались» наиболее продуктивные месторождения. Причем если говорить о нефти, то единая ставка НДПИ нацеливает снимать «сливки», а не вычерпывать

до «дна». Поскольку ставка НДПИ устанавливается на уровне, приемлемом для большей части добывающих данный вид сырья предприятий, то понятно, что происходит недобор природной ренты по тем предприятиям, которые ведут добычу на наиболее продуктивных месторождениях. Вместе с тем предприятия, которые ведут добычу на малопродуктивных месторождениях, после выплаты НДПИ по единой ставке остаются без прибыли, а значит, и без средств на развитие производства. По этой причине увеличивается число выведенных из эксплуатации нефтяных скважин.

Дифференцировать ставку НДПИ по месторождениям сложно, хлопотно, да и необходимого эффекта это все равно не даст. Следует признать, что природную ренту в полном объеме удастся изымать у предприятий только в том случае, если отказаться от частной формы собственности и применить новую модель хозяйствования, предложенную выше для государственных предприятий. Суть этой модели хозяйствования государственных предприятий состоит в том, что просто «переворачивается» модель хозяйствования, которая используется частными предприятиями. Если на частных предприятиях сначала подсчитываются текущие издержки производства, а затем находится прибыль, то на государственных предприятиях при применении для них новой модели хозяйствования сначала рассчитывается нормативная прибыль, которая затем (наряду со всеми материальными и приравненными к ним затратами) вычитается из выручки. А природная рента, как и нормативная прибыль, также вычитается из выручки. Иными словами, получится отдельный учет природной ренты и прибыли. Этот отдельный учет, причем «сверху», т.е. от выручки, и поможет изымать природную ренту у предприятий, добывающих полезные ископаемые.

Крупные компании в форме ОАО в сырьевых отраслях промышленности целесообразно преобразовать в государственные корпорации, а небольшие ОАО – в автономные государственные предприятия. В государственных корпорациях новую модель хозяйствования

необходимо применять на уровне входящих в их состав предприятий (практически на уровне тех предприятий, которые уже существовали до создания компаний в форме ОАО).

Сумму природной ренты на тонну добываемого сырья можно определять следующим путем. Сначала необходимо рассчитать себестоимость добычи 1 т сырья. При этом следует учесть, что в отчетные данные в расчете на 1 т добываемого сырья целесообразно внести коррективы в связи с тем, что на многих предприятиях, добывающих сырье, значительно завышен уровень среднемесячной заработной платы по сравнению с другими отраслями экономики. Поэтому следовало бы разработать рекомендуемые почасовые ставки оплаты труда для каждой сырьевой отрасли. Располагая такими ставками, можно определить новый прогнозируемый расход заработной платы на 1 т добываемого сырья. При этом, разумеется, необходимо учесть северные надбавки и надбавки по районному коэффициенту.

Стоимость потребляемых материалов в расчете на 1 т добываемого сырья помогут определить технологи. Необходимо также учесть и ряд других затрат, которые приравниваются к материальным. Эти затраты не относятся ни к заработной плате, ни к прибыли. В число таких затрат следует включить специальную статью отчислений (как амортизационных отчислений по основным фондам) на воспроизводство минерально-сырьевой базы (ВМСБ). По добыче нефти ставка отчислений на ВМСБ может быть принята на уровне 5–7% выручки. По добыче твердых полезных ископаемых ставки на ВМСБ могут быть приняты другие цифры исходя из специфики конкретных отраслей.

В число затрат, приравненных к материальным, следует включить и отчисления на содержание работников научно-исследовательских и опытно-конструкторских организаций, которые входят в государственную корпорацию. В эту же статью отчислений необходимо будет добавить расходы на содержание работников аппарата управления корпорации. Нетрудно заметить, что все кос-

венные расходы учитываются при расчете себестоимости и пойдут на уменьшение суммы выплачиваемой природной ренты. На той же части выручки, которая остается предприятиям в сырьевых отраслях промышленности, это не отразится.

После расчета себестоимости добычи 1 т можно перейти к определению фондоемкости. В большинстве случаев определение фондоемкости не представит затруднений. Достаточно всю стоимость производственных фондов предприятия (или его подразделения), которое ведет добычу на том или ином месторождении (или его участке), разделить на годовой объем добываемого сырья. Это даст фондоемкость в расчете на 1 т продукции.

Подготовив данные о себестоимости и фондоемкости в расчете на 1 т добываемого сырья, к себестоимости для определения соответствующей цены производства остается добавить прибыль, например, в размере 10% фондоемкости. Для определения природной ренты в расчете на 1 т необходимо из рыночной цены вычесть цену производства в данных конкретных условиях. По тем видам сырья, которые направляются на экспорт, конечно, в качестве рыночной цены можно принимать цену на мировом рынке. По тем же видам сырья, которые не идут на экспорт, естественно, можно принять внутреннюю рыночную цену на уровне цены производства тех предприятий, которые ведут добычу данного вида сырья в худших природных условиях.

Разумеется, при применении новой модели хозяйствования на предприятиях в сырьевых отраслях сначала из их выручки вычитается природная рента, исчисленная на весь объем добытого сырья. Затем из оставшейся части выручки вычитаются все материальные и приравненные к ним затраты. Таким образом определяется сумма валового дохода. После этого рассчитывается сумма нормативной прибыли: путем умножения стоимости всех производственных фондов данного предприятия на норму прибыли, например, принятую на уровне 10%. Наконец, вычтя из валового дохода нормативную прибыль, можно най-

ти фонд заработной платы данного государственного предприятия. Причем никаких корректировок суммы нормативной прибыли в сторону увеличения или уменьшения, как это изложено выше в отношении государственных предприятий в обрабатывающих отраслях, для госпредприятий в сырьевых отраслях не понадобится. Уже при расчете природной ренты на 1 т добываемого сырья предусматривается, что все предприятия в сырьевых отраслях промышленности получают прибыль в размере ее средней нормы. Но, конечно, если какое-то предприятие не «уложится» в заранее подготовленные расчеты, то понадобится корректировка. Само же соревнование между государственными предприятиями в сырьевых отраслях за высокую заработную плату своих работников будет, естественно, связано с расчетами по природной ренте. Как подойти к решению этого вопроса, выяснится в дальнейшем в процессе работы.

Вопрос о том, как новая модель хозяйствования в сырьевых отраслях будет стимулировать рациональное использование природных ресурсов, можно показать на примере добычи нефти. Известны методы, способствующие увеличению извлечения нефти (МУН). Но их применение требует увеличения затрат на 1 т добываемой нефти. Иначе говоря, нужен индивидуальный подход, и тогда применение МУН станет выгодным. Такой индивидуальный подход реализован в расчетах природной ренты. Если в расчетах предусматриваются расходы на МУН, то сумма природной ренты в расчете на 1 т добываемой нефти уменьшится. Но если МУН фактически не применяются, то и сумма выплачиваемой природной ренты (в расчете на 1 т добытой нефти) будет увеличена.

вать государственные корпорации как в обрабатывающих, так и в сырьевых отраслях промышленности. Но при этом для государственных предприятий, из которых должны состоять государственные корпорации, следует применять новую модель хозяйствования, а не ту, которая используется частными предприятиями. Если на частных предприятиях сначала определяют текущие издержки производства (себестоимость продукции), а затем находят прибыль, то на государственных предприятиях сначала необходимо вычитать из выручки все материальные и приравненные к ним затраты и определять так называемый валовой доход, а затем вычитать из него сумму нормативной прибыли, которая определяется через ее среднюю норму прямо в процентах от стоимости производственных фондов данного предприятия. И после этого находить фонд заработной платы.

В сырьевых отраслях промышленности из выручки государственных предприятий прежде всего следует вычитать сумму природной ренты, которую необходимо рассчитывать по каждому предприятию на каждом используемом им месторождении полезных ископаемых или его участке. Затем из оставшейся части выручки можно вычесть сумму всех материальных и приравненных к ним затрат и найти валовой доход. После этого следует определить сумму нормативной прибыли через ее среднюю норму – в процентах от стоимости производственных фондов данного государственного предприятия. Вычтя, наконец, из валового дохода нормативную прибыль, мы получим фонд заработной платы данного госпредприятия.

Литература

Дорошенко В.В. Американский институционализм: Веблен, Коммонс, Митчелл // Проблемы развития рыночной экономики. Вып. 1. М.: Центр «Транспорт», 2010.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение можно сделать вывод о том, что при современном уровне развития производительных сил целесообразно созда-

-
- Живица В.И.* Повышение эффективности производства в государственных холдингах // Проблемы развития рыночной экономики: Сб. научн. трудов. Вып. 4. М.: Центр «Транспорт», 2008. С. 42–45.
- Законопроект «Госкорпорации предложено уничтожить» // Экономика и жизнь. 2009. № 10. Март.
- Изложение учения Сен-Симона. М.: Изд-во АН СССР, 1961.
- Колесников А.* Президент отличился премьерным поведением // Коммерсант. 2007. 12 дек.
- Кузнецова Е., Бирюков В.* Госсобственность и госсектор в рыночной экономике // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 12.
- Львов Д.С.* Экономика развития. М.: Экзамен, 2002.
- Львов Д.С.* Вернуть народу ренту. М.: Эксмо: Алгоритм, 2004.
- Маркс К., Энгельс Ф.* Полн. собр. соч. 2-е изд. М.: Политиздат, 1976.
- Модернизация и экономическая безопасность России. Т. 1 / Под ред. академика Н.Я. Петракова. М.: Финансы и кредит, 2009.
- Норт Д.* Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2010.
- Норт Д., Уоллис Дж., Вайнгаст Б.* Насилие и социальные порядки, концептуальные рамки для интерпретации письменной истории. М.: Изд-во Института Гайдара, 2011.
- Устюжанина Е.В., Евсюков С.Г., Петров А.Г.* Состояние и перспективы развития корпоративного сектора российской экономики. М.: ЦЭМИ РАН, 2010.

Рукопись поступила в редакцию 16.12.2011 г.

ИНФОРМАЦИОННО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ МОНИТОРИНГ ИЗОБРЕТАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ РАН НА ОСНОВЕ ПАТЕНТНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ

М.Ю. Архипова, В.А. Хавансков

Предложена методика исследования изобретательской активности Российской академии наук (РАН) с использованием возможностей информационно-статистического мониторинга. Исследование изобретательской активности РАН проводится как в разрезе организационной структуры РАН, так и по областям технологического развития в соответствии с разделами Международной патентной классификации (МПК).

Ключевые слова: патентная активность, высокотехнологические области, международная патентная классификация.

1. ВВЕДЕНИЕ

Создание, поддержание и развитие технологического ресурса определяется в равной мере интенсивностью научных исследований, активностью инновационного процесса в стране, скоростью диффузии знаний и технологий, а также способностью компаний и страны в целом использовать новые технологии. Одну из возможностей для исследования новых направлений научно-технического развития страны дает патентная статистика, характери-

© Архипова М.Ю., Ховансков В.А., 2012 г.

-
- Живица В.И.* Повышение эффективности производства в государственных холдингах // Проблемы развития рыночной экономики: Сб. научн. трудов. Вып. 4. М.: Центр «Транспорт», 2008. С. 42–45.
- Законопроект «Госкорпорации предложено уничтожить» // Экономика и жизнь. 2009. № 10. Март.
- Изложение учения Сен-Симона. М.: Изд-во АН СССР, 1961.
- Колесников А.* Президент отличился премьерным поведением // Коммерсант. 2007. 12 дек.
- Кузнецова Е., Бирюков В.* Госсобственность и госсектор в рыночной экономике // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 12.
- Львов Д.С.* Экономика развития. М.: Экзамен, 2002.
- Львов Д.С.* Вернуть народу ренту. М.: Эксмо: Алгоритм, 2004.
- Маркс К., Энгельс Ф.* Полн. собр. соч. 2-е изд. М.: Политиздат, 1976.
- Модернизация и экономическая безопасность России. Т. 1 / Под ред. академика Н.Я. Петракова. М.: Финансы и кредит, 2009.
- Норт Д.* Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2010.
- Норт Д., Уоллис Дж., Вайнгаст Б.* Насилие и социальные порядки, концептуальные рамки для интерпретации письменной истории. М.: Изд-во Института Гайдара, 2011.
- Устюжанина Е.В., Евсюков С.Г., Петров А.Г.* Состояние и перспективы развития корпоративного сектора российской экономики. М.: ЦЭМИ РАН, 2010.

Рукопись поступила в редакцию 16.12.2011 г.

ИНФОРМАЦИОННО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ МОНИТОРИНГ ИЗОБРЕТАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ РАН НА ОСНОВЕ ПАТЕНТНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ

М.Ю. Архипова, В.А. Хавансков

Предложена методика исследования изобретательской активности Российской академии наук (РАН) с использованием возможностей информационно-статистического мониторинга. Исследование изобретательской активности РАН проводится как в разрезе организационной структуры РАН, так и по областям технологического развития в соответствии с разделами Международной патентной классификации (МПК).

Ключевые слова: патентная активность, высокотехнологические области, международная патентная классификация.

1. ВВЕДЕНИЕ

Создание, поддержание и развитие технологического ресурса определяется в равной мере интенсивностью научных исследований, активностью инновационного процесса в стране, скоростью диффузии знаний и технологий, а также способностью компаний и страны в целом использовать новые технологии. Одну из возможностей для исследования новых направлений научно-технического развития страны дает патентная статистика, характери-

© Архипова М.Ю., Хавансков В.А., 2012 г.

зующая результативность исследовательской деятельности (изобретательской активности). Число патентов, выданных какой-либо фирме или стране, может отражать ее технологический динамизм, а изучение роста числа патентных классов – подсказывать направления технологического прогресса.

Число патентных заявок напрямую связано с расходами на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР). Страны с высоким уровнем капиталовложения в НИОКР располагают большим числом патентных заявок в среднем на каждого жителя, что видно на примере США, Японии, Китая, Германии, Франции, Великобритании и Республики Корея. По данным Всемирной организация интеллектуальной собственности (ВОИС) (Всемирная организация..., 2011), в 2010 г. по коэффициенту изобретательской активности (число поданных международных заявок на патенты на 1 млн населения страны) лидирует Германия, которая превосходит Россию примерно в 48 раз, далее следуют США – превышение в 37,5 раза и Китай – в 2 раза.

Данный показатель хорошо характеризует уровень инноваций и интеллектуального развития стран мира. По абсолютному числу заявок на патенты США по-прежнему остаются самой «изобретательной» нацией в мире (рис. 1). В 2010 г. в США было подано 44 855 заявок, что значительно выше, чем в следующих за ней Японии, Германии, Китае и Южной Корея (Черных, 2011).

России в 2010 г. удалось зарегистрировать всего 560 международных заявок на патенты. Это самый низкий показатель в стране за последние пять лет. Так, в 2006 г. было зарегистрировано 687 патентов, в 2009-м – 711. Россия обгоняет такие страны, как Бразилия (442 заявки), Ирландия (422), Новая Зеландия (273) и Турция (401), и значительно превосходит Белоруссию (11 заявок), Казахстан (18), Латвию (26) и Литву (10).

Наибольшую изобретательскую активность проявляют такие крупнейшие международные компании, как Panasonic (Япония) – 2154 (более чем в 4 раза превышает

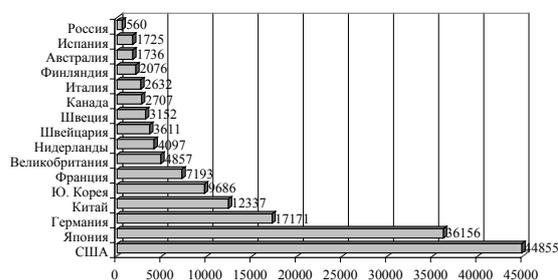


Рис. 1. Число поданных международных заявок на патенты в 2010 г.

совокупное число заявок от России), китайская ZTE Corporation (производство телекоммуникационного оборудования и мобильных телефонов) – 1863 заявки. На третьем месте – американская Qualcomm (компания по разработке и исследованию беспроводных средств связи) – 1677 заявок, что почти в 3 раза превышает показатели России и почти в 90 раз – Белоруссии. На уровне России находятся южнокорейская компания Samsung и американская Hewlett-Packard, занимающие в рейтинге компаний 17-е и 18-е места соответственно.

Распределение заявок на изобретения, поданных в патентное ведомство США в 2009–2011 гг. российскими заявителями с указанием российских лиц в качестве правообладателей по категориям этих лиц, представлено на рис. 2.

Согласно данным на рис. 2, среди российских правообладателей центральную роль играет бизнес (56% заявок), далее следуют физические лица (12,6%) и академические институты (12,8%). Преобладание в структуре заявок на изобретения российского бизнеса соответствует мировым тенденциям, где бизнес-структуры выступают в качестве главной движущей силы инновационного развития. В то же время вызывает тревогу низкое число заявок, поданных российским бизнесом: всего 93 заявки за три года, причем около 75% компаний подали лишь по одной заявке. Наиболее активны «Лаборатория Касперского» (Москва) – 6 заявок, ООО «Солнечный

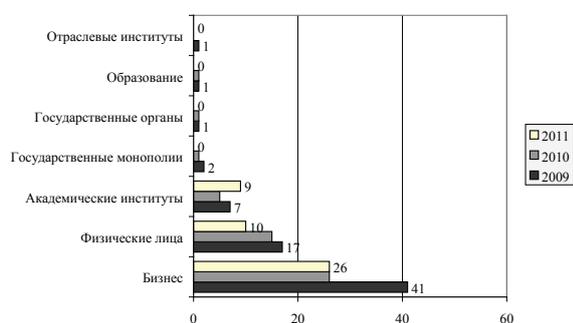


Рис. 2. Распределение российских правообладателей по заявкам на изобретения США, поданным российскими заявителями за 2009–2011 гг.

ветер» (Краснодар) – 4 заявки и ООО «Новые энергетические технологии» (Москва) – 4 заявки.

Высокий процент физических лиц в структуре патентования в США свидетельствует, с одной стороны, об их высокой изобретательской активности, а с другой – о возможной утечке из России результатов НИ-ОКР.

В рейтинге по числу заявок на изобретения в США академические институты занимают третью позицию и значительно опережают российские образовательные организации (6-я позиция). Хотя образовательным организациям в последние годы отводится ключевая роль в инновационной системе России, низкий рейтинг международной изобретательской активности сигнализирует об их невысокой инновационной активности, несмотря на значительный научный потенциал.

На последнем месте (практически с нулевой международной изобретательской активностью) оказались отраслевые институты, потерявшие за годы перестройки свой интеллектуальный потенциал.

Приведенные статистические данные свидетельствуют о значительном технологическом отставании России от развитых стран мира. Российский инновационный бизнес не в состоянии поставлять на рынок США высокотехнологичную продукцию из России и концентрирует свою основную деятельность на внутреннем рынке. Поэтому невысокая международная патентная активность российских заявителей компенсируется увеличением внутренней патентной активности. Число поданных заявок на патенты в Роспатент за период с 2000 по 2011 г. демонстрирует поступательную тенденцию роста (рис. 3).

Таким образом, потребности российского рынка в новых технологиях и технических решениях в основном удовлетворяются за счет разрабатываемых в России технологий, являющихся новыми только для внутреннего российского рынка. Такая ситуация может привести к дальнейшему техническому отставанию России от развитых стран мира, вступивших на порог шестого технологического уклада.

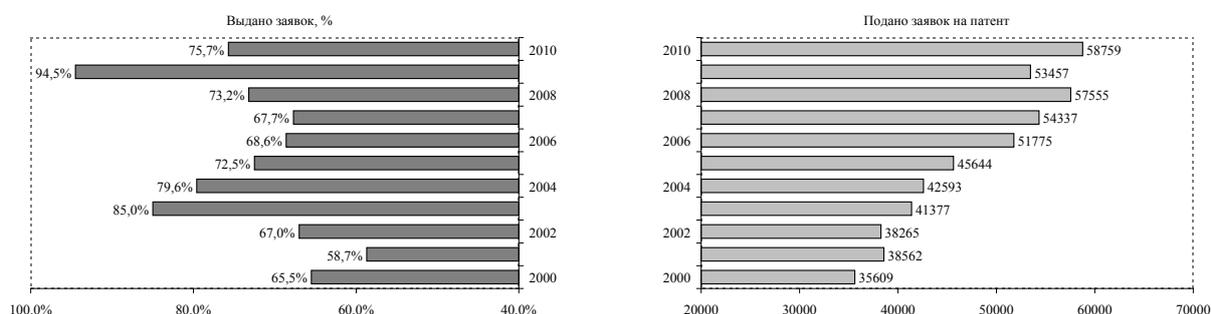


Рис. 3. Число поданных заявок на выдачу патентов в Роспатент и доля выданных патентов к числу поданных заявок, 2000–2010 гг.

Цель статьи – апробация возможностей индикаторного оценивания процессов трансформации знаний в новые технологии, которая иллюстрируется на основе патентных ресурсов РАН, структурированных в тематическом, согласно рубрикам МПК, и организационном разрезах.

2. ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ АППАРАТ И ОСНОВНЫЕ ГИПОТЕЗЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Приведенные статистические показатели достаточно часто цитируются в публикациях и хорошо известны. Однако они дают количественную оценку и позволяют ориентироваться в объеме распространения и коммерческого использования новых технологий. Значительно меньше известны индикаторные оценки процессов трансформации знаний в новые (в том числе предконкурентные) технологии, характеризующие уровень развития технологий. Это связано с тем, что публикуемые Роспатентом ежегодные данные о числе поданных и зарегистрированных патентных заявок не содержат разбивки по группам технологий в соответствии с разделами Международной патентной классификации и приоритетных направлений научно-технологического развития.

В связи с этим одним из актуальных направлений исследования инновационно-технологического потенциала сферы науки и страны в целом является расширение возможностей статистического мониторинга и оценивания изобретательской активности¹ с использованием индикаторов, вычисляемых на основе патентных информационных ресурсов.

Для описания основных тенденций и направлений изобретательской активности РАН

¹ В статье термин «изобретательская активность» трактуется расширенно – как синоним термина «изобретательская деятельность».

необходимо четко определить ряд терминов, используемых в работе. Предметом изобретения могут быть новые устройства, способы, вещества, штаммы микроорганизмов, селекционные достижения, а также применение по новому назначению ранее известных устройств, способов, веществ и штаммов (Курс социально-экономической статистики, 2009).

Под патентом на изобретение понимается охраняемый документ, выдаваемый на изобретение и удостоверяющий приоритет, авторство и исключительное право патентовладельцев на его использование в течение срока действия патента. В России выдача патентов на изобретения и публикация официальных сведений о них осуществляются Роспатентом. Получение патента предваряет подача заявления на выдачу патента, в котором содержатся сведения об авторах изобретения, заявителе, патентовладельцах и к которому прилагается описание изобретения, формула изобретения и рисунки (чертежи).

В силу того что патентование изобретений обычно на несколько лет опережает их внедрение в производство, показатели патентной активности часто применяются для анализа состояния и перспектив развития групп технологий, оценки потенциального рынка для новых высокотехнологичных товаров и услуг и его привлекательности для инвесторов.

Охраняемыми результатами интеллектуальной деятельности, в частности, являются: изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для ЭВМ, базы данных, топологии интегральных микросхем, охраняемые селекционные достижения и торговые знаки (Федеральная служба по интеллектуальной собственности..., 2011). В статье основное внимание уделяется патентам на изобретения и вычислению индикаторов патентной активности применительно к изобретениям.

Однако отметим, что при использовании статистических данных о патентах в качестве показателя изобретательской деятельности следует учитывать следующие моменты (Архипова, 2009; Карпов, 2011):

- не все изобретения являются патентоспособными. Существуют альтернативы: коммерческая тайна или технические ноу-хау, доступные изобретателям для охраны их изобретений;

- использование патентной системы для охраны изобретений варьирует по странам и отраслям промышленности. Различия в применяемых заявителями стратегиях подачи заявок и в их предпочтениях могут затруднять прямое сопоставление статистических данных о патентах;

- различия в патентных системах могут повлиять на решения заявителей о подаче заявок на выдачу патента в разных странах;

- вследствие роста масштабов интернационализации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ НИОКР могут проводиться в одном месте, а охрана изобретения – испрашиваться в другом;

- трансграничная подача заявок зависит от различных факторов, таких как торговые потоки, прямые иностранные инвестиции, размеры внутреннего рынка страны и т.д.

Несмотря на это, статистические данные о патентах служат источником ценной информации об инновационной деятельности.

При анализе изобретательской активности РАН мы сфокусировались только на случаях передачи фундаментальных научных знаний в сферу разработки новых технологий, когда результат научных исследований сам по себе является патентоспособным устройством (схемой устройства), способом, веществом, штаммом микроорганизма, культурой клеток растений или животных и т.д.

Одной из основных проблем при изучении влияния научных исследований на технологическое развитие страны является сложность выбора тех признаков состоявшегося переноса знаний, которые позволили бы зафиксировать факт переноса знаний из области фундаментальных исследований в сферу разработки новых технологий. В рамках проведенного анализа было использовано сочетание следующих признаков состоявшегося переноса знаний:

- если основной целью проекта исследования являлось получение новых фундаментальных результатов, то в процессе исследования предполагалось, что новое знание, полученное в рамках этого проекта, генерировано в сфере фундаментальных исследований;

- если одним из отчетных результатов по проекту (одновременно с получением нового знания) стало устройство, способ, вещество и т.д., то считалось, что новое знание, сгенерированное в сфере фундаментальных исследований, передано в сферу технологических инноваций.

Рассматриваемые далее патентные индикаторы отражают прикладные результаты интеллектуальной деятельности. Число патентов, выданных институту, используется в качестве индикатора инновационного потенциала соответствующей структурной единицы РАН. При этом изучение распределения патентов по рубрикам МПК отражает активность РАН в разных областях технологического развития.

При исследовании изобретательской активности РАН нас интересовали следующие вопросы:

- растет или уменьшается изобретательская активность РАН;

- какие области технологического развития в соответствии с разделами МПК вносят наибольший вклад в изобретательскую активность РАН,

- какие направления научно-технического развития наиболее востребованы на современном этапе развития страны;

- в каких областях научных знаний показатели изобретательской активности существенно превышают их средние значения для РАН;

- какие организационные и тематические подразделения РАН вносят наибольший вклад в ее изобретательскую активность.

Отметим, что в настоящее время проблема исследования изобретательской активности РАН (и России в целом) в соответствии с перечнем технологий в МПК не нашла долж-

ного развития, что связано с трудностями получения соответствующих статистических данных. Нехватка статистических ресурсов значительно сужает возможности анализа, не позволяет проводить комплексные статистические исследования, изучать перспективные научно-технологические направления в их взаимосвязи, затрудняет проведение международных сопоставлений.

3. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Предлагаемый в статье методологический подход, позволяющий значительно расширить возможности статистического мониторинга изобретательской активности, состоит из следующих этапов² (рис. 4).

Апробация предлагаемой методики информационно-статистического мониторинга³ основывается на патентных информационных ресурсах Роспатента (Федеральная служба по интеллектуальной собственности...,

² Каждый этап условно обозначен прямоугольником, а результаты выполнения этапа – прямоугольником с вырезанными угловыми сегментами.

³ Используемые в статье принципы информационно-статистического мониторинга были разработаны в Институте проблем информатики Российской академии наук (ИПИ РАН) под руководством заведующего отделом 16 к.т.н. И.М. Зацмана.

2011) по Российской академии наук за период 2000–2009 гг. и позволяет исследовать изобретательскую активность РАН как по областям технологического развития в соответствии с разделами Международной патентной классификации, так и по приоритетным направлениям научно-технического развития, в тематическом и организационном разрезах.

На первом этапе используется реферативная база данных (БД) Роспатента, которая содержит библиографические описания изобретений, включая рефераты, патенты на которые были выданы в период с 2000 по 2009 г. отечественным и зарубежным заявителям. Отличие этой базы данных от традиционных статистических баз Росстата, заполняемых на основе числовых данных статистических форм, заключается в том, что она содержит не числовую, а текстовую информацию.

Отметим, что в патентных информационных ресурсах Роспатента названия патентовладельцев не нормализованы, т.е. один и тот же патентовладелец может быть назван по-разному. Поэтому традиционные методы статистического наблюдения изобретательской активности институтов РАН работают только после предварительной нормализации названий институтов, использующих библиографическое поле «Патентовладельцы» в описаниях изобретений этих институтов.

При проведении информационно-статистического мониторинга требуются предварительные этапы машинной обработки для формирования числовых таблиц на осно-

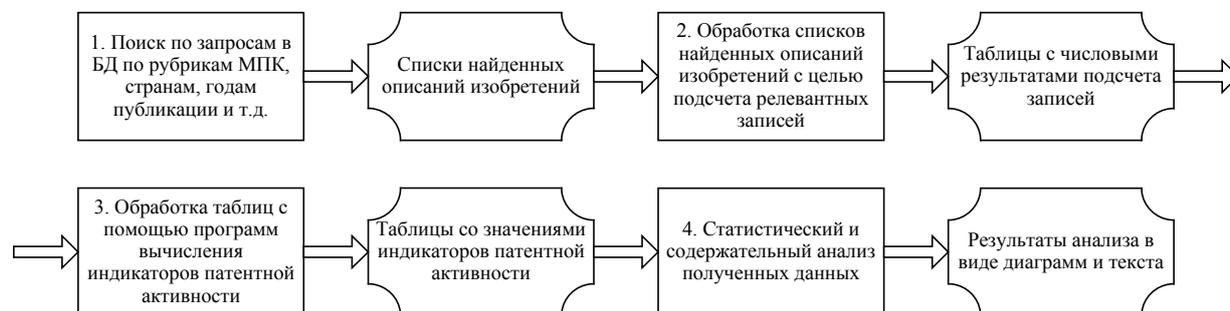


Рис. 4. Основные этапы индикаторного оценивания и анализа изобретательской активности

ве текстовой информации. Машинная обработка представляет собой последовательное выполнение запросов на поиск по рубрикам МПК, странам патентовладельцев, годам публикации и т.д., в результате чего формируются списки найденных описаний изобретений.

На втором этапе подсчитывается число записей в списках найденных описаний изобретений. На выходе второго этапа формируются таблицы с числовыми результатами подсчета записей в списках (число описаний изобретений по рубрикам МПК, странам патентовладельцев, годам и т.д.) (Клейнер, Голиченко, Зацман, 2007; Положение о докладах о результатах..., 2004).

На третьем этапе используются программы вычисления значений индикаторов патентной активности в разрезе рубрик МПК на основе данных таблицы с числовыми результатами подсчета записей в списках. На выходе третьего этапа формируются таблицы со значениями индикаторов патентной активности, которые используются на четвертом этапе для проведения статистического и содержательного анализа структуры и основных тенденций патентной активности.

В завершение четвертого этапа обработки проводится суммирование значений индикаторов по выбранным направлениям исследования.

Важный методический вопрос заключается в разделении индикаторов патентной активности на две категории: активность авторов изобретений, заявителей и патентовладельцев из разных структурных подразделений РАН (стран). Для понимания необходимости такого разделения нужно отметить, что каждое изобретение может иметь несколько авторов и несколько патентовладельцев. В общем случае все они могут быть как из разных институтов РАН, так и других российских или зарубежных организаций. Например, авторы запатентованного изобретения РАН могут работать в одном из структурных подразделений РАН, а патентовладельцы могут представлять другие российские или международные организации (фирмы) (Архипова, 2007; Архипо-

ва, Зацман, Шульга, 2010; Архипова, Зацман, Хавансков, 2009; Архипова, Хавансков, 2010; Зацман, 2006).

Поэтому в полном варианте данной методики индикаторы авторской патентной активности и индикаторы активности патентовладельцев различаются. Для межстрановых сопоставлений учитывается страна для каждого автора и для каждого патентовладельца. В сокращенном варианте методики, результаты применения которой включены в данную статью, используются только индикаторы активности патентовладельцев.

Также достаточно сложно измерить вклад отдельных институтов РАН по областям технологического развития. Причина в том, что сведения о патентовладельцах в информационных ресурсах Роспатента не нормализованы, т.е. один и тот же институт может быть назван по-разному. Поэтому на предварительном этапе была выполнена нормализация названий патентовладельцев изобретений РАН⁴.

4. СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИЗОБРЕТАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ РАН

Исследование изобретательской активности РАН выполнялось с учетом следующих исходных положений:

- патенты на изобретения РАН являются индикаторами изобретательской активности и, что также важно, результатов научных исследований, которые влияют на технологическое развитие страны;
- патенты обеспечивают информацию не только об уровне изобретательской активности РАН в целом, но и о тематической направленности изобретений;

⁴ Нормализация патентовладельцев изобретений РАН была выполнена с участием н.с. Института проблем информатики Российской академии наук (ИПИ РАН) Н.В. Луневой.

• патентные информационные ресурсы и полученные на их основе индикаторы позволяют отразить изменение изобретательской активности на протяжении длительных периодов времени.

Исследование изобретательской активности РАН в целом за период с 2000 по 2009 г. позволило сделать вывод о наметившейся тенденции повышения патентной активности, начиная с 2007 г. (рис. 5). Так, за период с 2006 по 2009 г. число опубликованных в России патентов на изобретения увеличилось практически вдвое, что согласуется с общероссийской тенденцией повышения внутренней патентной активности.

Исследование патентной активности по РАН в целом не позволяет ответить на вопрос о том, какие технологические области получили развитие в России, а также являются ли они перспективными для проведения дальнейших научных исследований и международного сотрудничества.

Исследуем, в каких областях технологического развития в соответствии с разделами МПК происходил рост общей патентной активности РАН, какие тематические и структурные подразделения РАН внесли наибольший вклад в общую изобретательскую активность. Также рассмотрим, по каким приоритетным направлениям научно-технического развития за исследуемый интервал времени наблюдался всплеск изобретательской активности.

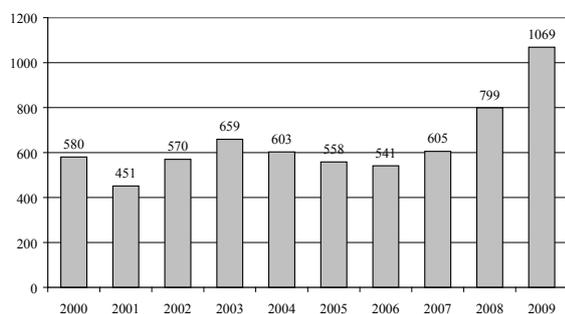


Рис. 5. Число опубликованных патентов на изобретения за период 2000–2009 гг. по РАН в целом

Изобретательская активность РАН по технологическим областям

Для исследования изобретательской активности РАН в соответствии с рубриками Международной патентной классификации выделялись технологии, которые внесли наибольший вклад в общий всплеск патентной активности РАН, зафиксированный с 2006 г.⁵

Анализ показал, что по всем рубрикам МПК отмечался рост патентной активности. Наибольший темп прироста (за рассматриваемый интервал с 2006 по 2009 г.) наблюдался в разделе Н «Электричество» (46,8%), G «Физика» (33,3%), В «Различные технологические процессы; транспортирование» (28,3%) и А «Удовлетворение жизненных потребностей человека» (26,3%). Наименьший темп прироста был характерен для раздела F «Механика; освещение; отопление; двигатели и насосы» (9,6%).

Отметим, что, несмотря на увеличение и значительные темпы прироста патентной активности по всем рубрикам МПК, наибольший вес в увеличении общей патентной активности РАН по-прежнему вносит раздел С «Химия; металлургия», который, несмотря на некоторое замедление темпов роста, по-прежнему лидирует в рейтинге изобретательской активности. На его долю в 2009 г. приходилось 32,5% общего числа выданных патентов РАН (см. каждый третий по счету прямоугольник, если считать снизу, на рис. 6).

Далее со значительным отрывом следуют разделы «Физика» – 18,6%, «Различные технологические процессы; транспортирование» – 18% и «Удовлетворение жизненных потребностей человека» – 11,3%.

⁵ МПК включает 8 укрупненных разделов: А «Удовлетворение жизненных потребностей человека»; В «Различные технологические процессы; транспортирование»; С «Химия; металлургия»; Д «Текстиль; бумага»; Е «Строительство; горное дело»; F «Механика; освещение; отопление; двигатели и насосы; оружие и боеприпасы; взрывные работы»; G «Физика»; Н «Электричество».

Наименьшая изобретательская активность наблюдается в разделе D «Текстиль; бумага». Однако стоит отметить, что если в 2006 г. по этому разделу не было выдано ни одного патента, то за три последующих года доля группы росла со средним темпом 52%, что значительно превышает среднее значение для других групп технологий (12%) за аналогичный период.

Таким образом, рост патентной активности зафиксирован по всем направлениям технологического развития, что свидетельствует о стремлении институтов РАН к коммерциализации своих изобретений и повышению инновационной активности.

Изобретательская активность РАН по приоритетным направлениям научно-технического развития

Исследование изобретательской активности РАН по приоритетным направлениям научно-технического развития позволило сделать вывод об увеличении доли патентов в области телекоммуникаций и охраны окружающей среды, которая по числу выданных патентов приблизились к лидирующей груп-

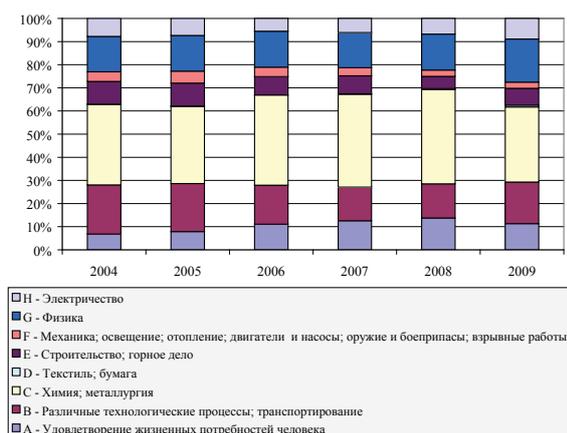


Рис. 6. Структура опубликованных патентов на изобретения по разделам МПК за период 2004–2009 гг. в целом по РАН

пе «Биотехнологии». Значительно снизилась патентная активность по направлению «Информационные технологии». Доля выданных патентов здесь в 2008–2009 гг. не превышала 7,2%.

Изобретательская активность РАН по тематическим отделениям

Значительный интерес в исследовании изобретательской активности РАН представляют ее тематические отделения. Высокая патентная активность таких отделений может служить показателем развития соответствующих областей знаний и нести значительную информацию о перспективных инновационных направлениях.

Использование принципов информационно-статистического мониторинга позволило следующим образом ранжировать тематические отделения РАН по изобретательской активности (рис. 7).

1. *Отделение химии и наук о материалах* (ОХНМ РАН). Это отделение на всем анализируемом интервале 2004–2009 гг. лидировало со значительным отрывом. Доля полученных патентов в общей патентной активности РАН в этом отделении повысилась с 42,5% в 2006 г. до 60,5% в 2007 г., но к 2009 г. она снизилась до 46,5%. Долевое снижение объясняется ростом изобретательской активности институтов РАН в следующих областях:

- физические науки (рост доли патентов ОФН РАН с 12 до 16,5%),
- нанотехнологии и информационные технологии (рост доли патентов ОНИТ РАН с 2,5 до 4,2%),
- науки о Земле (рост доли патентов ОНЗ РАН 4,5 до 6,1%).

2. *Отделение физических наук* (ОФН РАН) – на втором месте. Это отделение характеризуется значительным повышением патентной активности: число выданных патентов за рассматриваемый период увеличилось втрое, что позволило этому отделению переместиться с четвертого места, которое оно за-

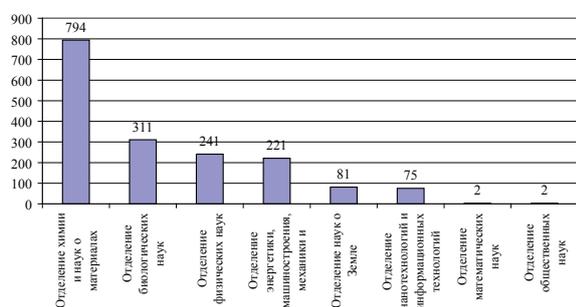


Рис. 7. Распределение патентов на изобретения по тематическим отделениям РАН, опубликованных за период 2004–2009 гг.

нимало в 2005 г., на второе место (начиная с 2008 г.).

3. *Отделение биологических наук* (ОБН РАН). Это отделение по патентной активности более чем в 3 раза уступает лидеру – ОХНМ РАН. Наибольший всплеск патентной активности был отмечен в 2008 г., при доле патентов этого отделения 20%.

4. *Отделение энергетики, машиностроения, механики и процессов управления* (ОЭММПУ РАН) – на четвертом месте. Число полученных патентов в абсолютном выражении за рассматриваемый период увеличилось в 2 раза, однако темпы роста патентной активности в других отделениях при высоких абсолютных значениях привели к некоторому снижению доли изобретательской активности этого отделения в общей патентной активности РАН.

Изобретательская активность РАН в организационном разрезе

В состав Российской академии наук входит Центральная часть (тематические отделения и региональные научные центры за исключением региональных центров, входящих в региональные отделения, ЦентрРАН) и три региональных отделения: Дальневосточное (ДВО РАН), Сибирское (СО РАН) и

Уральское (УрО РАН). Анализ показал, что на всем рассматриваемом интервале времени лидировала со значительным отрывом ЦентрРАН с входящими в ее состав тематическими отделениями РАН. Ее доля в общем числе академических патентов РАН составляла около 45% (рис. 8).

Высокая патентная активность наблюдается в Сибирском отделении РАН, на долю которого приходится около трети (34%) общей патентной активности Академии наук. Далее следуют Уральское отделение РАН (12%) и Дальневосточное отделение РАН, характеризующееся наименьшей патентной активностью (9%).

Отметим, что в соответствии с выделенной тенденцией роста патентной активности РАН в 2006–2009 гг. наблюдается аналогичное увеличение и по всем региональным отделениям РАН, что свидетельствует об общем повышении интереса к патентованию и коммерциализации своих результатов во всех структурных подразделениях РАН.

Верификация статистических данных до уровня научных центров и институтов позволила выделить точки роста изобретательской активности, позволяющие РАН «держаться на плаву» и в конечном счете повышающие ее общий инновационный потенциал. Так, высокая изобретательская активность Сибирского отделения РАН (СО РАН) напрямую связана с деятельностью Новосибирского научно-

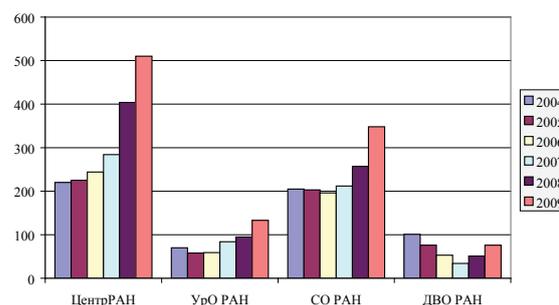


Рис. 8. Число опубликованных патентов на изобретения за период 2004–2009 гг. по территориальным отделениям РАН

го центра (ННЦ СО РАН)⁶, число выданных патентов в котором в 5–5,5 раза превосходит следующие за ним по патентной активности Томский, Красноярский и Якутский научные центры СО РАН.

Дезагрегация статистических данных до микроуровня (уровня отдельных институтов) позволила выявить институты РАН, являющиеся своеобразными точками роста инновационно-технологической активности.

Наибольшая патентная активность среди всех институтов РАН была отмечена в Институте катализа им. Г.К. Борескова СО РАН, Институте нефтехимии и катализа РАН и Институте машиноведения и металлургии ДВО РАН, что свидетельствует о доминирующем развитии таких областей (выделяемых согласно МПК), как химия (нефтехимия) и металлургия (рис. 9).

Высокую изобретательскую активность проявляет институт Горного дела СО РАН (г. Новосибирск), что свидетельствует о значительных потребностях страны в технологиях такого вида, а также в изучении практических аспектов проблемы контроля, диагностики, прогнозирования напряженно-деформированного состояния массива горных пород, непосредственно связанных с обоснованием безопасных технологий разработки месторождений полезных ископаемых и подземным строительством.

⁶ Новосибирский научный центр (ННЦ) является самым крупным в Сибирском отделении РАН, в нем сосредоточено около половины его научного потенциала. Центр был создан первым, в соответствии с принятым в 1957 г. решением руководства страны организовать Сибирское отделение АН СССР. В него вошли как новые организованные институты, так и институты действовавшего с 1944 г. Западно-Сибирского филиала АН СССР. Новосибирский академгородок, расположенный в 30 километрах к югу от центра города, стал первым в России и мире комплексным научным центром. Здесь были созданы авторитетные в своей области научные коллективы по всем основным направлениям фундаментальной науки.

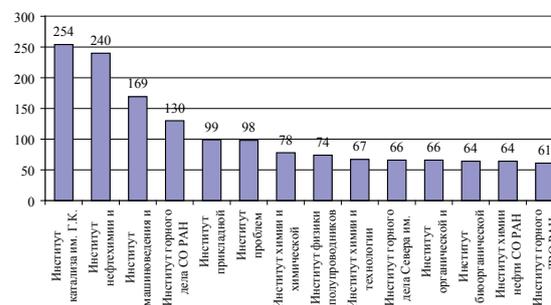


Рис. 9. Институты РАН и число опубликованных ими патентов (более 60) за период 2004–2009 гг.

Заметно выделяются по числу полученных патентов Институт прикладной механики Уральского отделения РАН, созданный в марте 1991 г. в Ижевске на базе ряда научных подразделений Института математики и механики УрО АН СССР и Физико-технического института УрО АН СССР, и Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН, лидирующий в области патентования организационных и управленческих инноваций.

Особо отметим институты РАН, имеющие опубликованные заявки на изобретения в патентном ведомстве США в 2009–2011 гг. (рис. 10) и представляющие интерес для международного сообщества.

Помимо традиционных патентов, патентуемых в России в области химии, металлургии, физики, выделяются институты, патентующие изобретения, соответствующие зарождающемуся в развитых странах мира шестому технологическому укладу, который характеризуется нацеленностью на развитие и применение биотехнологий, нанотехнологий, (нанобиотехнологии, нанобионика), геной инженерии, мембранных и квантовых технологий, фотоники, микроэлектронных технологий, микромеханики, термоядерной энергетики. Именно такие изобретения представляют значительный интерес для международного сообщества.

Однако в основном все отмеченные институты РАН имеют один–два международных патента, а их изобретательская актив-



Рис. 10. Число заявок на изобретения российских академических институтов, поданных в США за период с 2009 по 2011 г.

ность ограничивается внутренним рынком. Изобретения, соответствующие шестому технологическому укладу, практически отсутствуют. Такая ситуация может привести к еще большему технологическому отставанию России от развитых стран мира.

5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное исследование, опирающееся на данные информационно-статистического мониторинга, позволило исследовать изобретательскую активность Российской академии наук по областям технологического развития в соответствии с разделами Международной патентной классификации, по приоритетным направлениям научно-технического развития и в организационном разрезе. В каждом из этих разрезов были выделены точки роста инновационно-технологической активности РАН.

Благоприятным является факт увеличения абсолютных показателей изобретательской активности по всем направлениям. Так, за рассматриваемый период значительно выросла патентная активность по направлениям «Электричество» и «Физика». По разделу G «Физика» число выданных патентов за период с 2006 по 2009 г. возросло практически

вдвое, темп прироста составил 33,3%. Однако наибольший вес в изобретательской активности по-прежнему принадлежит химии (нефтехимии) и металлургии. Доля выданных патентов по разделу «Химия, металлургия» составила в 2009 г. 32,5% общего числа выданных патентов РАН.

Анализ изобретательской активности по приоритетным направлениям научно-технического развития показал увеличение доли патентов в областях «Телекоммуникации» и «Охрана окружающей среды», которые по числу выданных патентов приблизились к лидирующей группе «Биотехнологии». Значительно снизилась патентная активность по направлению «Информационные технологии».

В организационной структуре РАН значительно выделяется ЦентрРАН с входящими в ее состав тематическими отделениями (45% изобретательской активности РАН), а также Сибирское отделение РАН с долей 34%.

Высокий показатель СО РАН напрямую связан с деятельностью Новосибирского научного центра, число выданных патентов в котором в 5–5,5 раза превосходит следующие за ним по патентной активности Томский, Красноярский и Якутский научные центры СО РАН.

Исследование патентной активности РАН на микроуровне выявило значительный интерес к патентованию результатов разработок во всех технологических областях согласно МПК. Изобретательская активность институтов РАН за последние пять лет значительно выросла. Выделяются химия и металлургия, где значения коэффициентов изобретательской активности существенно превышают средние значения для РАН в целом.

Однако повышение внутренней патентной активности РАН не сопровождается всплеском международной изобретательской активности, что свидетельствует о техническом отставании России от развитых стран мира и ориентации патентов на внутренний российский рынок. Несмотря на третью позицию академических институтов в рейтинге правообладателей по заявкам на изобретения

США, их число еще очень невелико (не превышает 10 патентов в год).

Таким образом, исследование изобретательской активности РАН, опирающееся на данные информационно-статистического мониторинга, позволило существенно расширить горизонты исследования за счет значительного увеличения перечня показателей, используемых для анализа. Оно позволило также не только изучить масштабы процессов, характеризующих изобретательскую деятельность РАН, но и выявить точки роста патентной активности как по научным областям, так и в соответствии с рубриками Международной патентной классификации и в их взаимосвязи.

Систематическое проведение аналогичных исследований поможет правильно оценивать происходящие в России изменения, анализировать результаты проводимой политики в области инноваций, а также послужит серьезной опорой для лиц, принимающих управленческие решения.

Литература

- Архипова М.Ю. Анализ инновационно-технологической активности в России: Монография. М.: РУДН, 2007.
- Архипова М.Ю., Зацман И.М., Шульга С.Ю. Индикаторы патентной активности в сфере информационно-коммуникационных технологий и методика их вычисления. Серия «Экономика, статистика и информатика» // Вестник УМО. 2010. № 4.
- Архипова М.Ю., Зацман И.М., Хавансков В.А. Индикаторы патентной активности РАН // Материалы Шестых Друкеровских чтений. Т. 1: Институциональные концепции менеджмента. Екатеринбург: Изд-во Уральского ун-та, 2009. С. 141–150.
- Архипова М.Ю., Хавансков В.А. Исследование инновационного потенциала РАН и его влияние на развитие технологий // Труды III Между-народной научно-практической конференции «Инновационное развитие российской экономики». Ч. 1. М.: МЭСИ, 2010. С. 27–30.
- Архипова М.Ю. Анализ трендов патентной активности в России и развитых странах мира. Глава в коллективной монографии. Conditions of Development of Management Systems, R.3.6, Poland, Bielsko-Biala, 2009. P. 401–414.
- Всемирная организация интеллектуальной собственности (<http://www.wipo.int/portal/index.html.en>).
- Зацман И.М. Полидоменные модели в системах оценки инновационного потенциала и результативности научных исследований // Труды международной конференции Диалог-2006 «Компьютерная лингвистика и интеллектуальные технологии». М.: Изд-во РГГУ, 2006. С. 178–183.
- Карпов Е.С. Статистическое исследование патентной активности России в 2000–2010 гг. // Вопросы статистики. 2011. №12. С. 38–40.
- Клейнер Г.Б., Голиченко О.Г., Зацман И.М. Основные принципы разработки системы мониторинга функционирования исследовательских организаций. М.: ЦЭМИ РАН, 2007.
- Курс социально-экономической статистики / Под ред. проф. М.Г. Назарова. М.: Финстатинформ: ЮНИТИ–ДАНА, 2000.
- Положение о докладах о результатах и основных направлениях деятельности субъектов бюджетного планирования, утв. постановлением Правительства РФ от 22 мая 2004 г. № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов» (<http://www.minfin.ru/ru/reforms/budget/legislation/>).
- Черных Е.А. Российские разработчики технологий и патенты США. Аналитический обзор, 2011. (<http://www.innoact.ru>).
- Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (РОСПАТЕНТ) (<http://www.fips.ru/>).

Рукопись поступила в редакцию 31.10.2011 г.

НЕФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ О ВЫПОЛНЕНИИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

*Ю.Е. Благов,
А.А. Петрова-Савченко*

В статье приведены результаты исследования, посвященного раскрытию информации о выполнении принятых обязательств в нефинансовой отчетности крупнейших компаний, работающих в России. Исследование показало, что компании в целом последовательно раскрывали подобную информацию. При этом они поддерживали преемственность формальных характеристик отчетов, но в большинстве случаев формулировали обязательства не в виде целевых установок конкретных программ и проектов, а в качестве общих этических принципов деятельности. Степень и широта раскрытия информации зависела от типа и формы нефинансовой отчетности, причем «лучшие практики» демонстрировали компании, выпускающие отчеты в области устойчивого развития, основанные на международном стандарте GRI.

Ключевые слова: крупнейшие компании, нефинансовые отчеты, корпоративная социальная ответственность.

Одним из феноменов мировой управленческой практики последнего десятилетия стало широкое распространение нефинансовой отчетности в корпоративном секторе. Согласно определению, представленному в энциклопедическом справочнике «От А до Я корпоративной социальной ответственности», под нефинансовой отчетностью подразумеваются «различные типы внешней отчетности, представляемые организациями своим заинтересованным сторонам и покрывающие те

аспекты деятельности организаций, которые выходят за исторически сложившиеся рамки финансовых показателей» (The A to Z, 2007, p. 337). Под этими «аспектами», в свою очередь, подразумеваются социальные и экологические характеристики бизнес-процессов, ассоциируемые с корпоративной социальной ответственностью и устойчивым развитием¹. По данным авторитетного информационного портала CorporateRegister.com, только в 2011 г. в мире было издано 5826 нефинансовых отчетов, причем в период с 2001 по 2010 г. число выпускаемых отчетов удваивалось каждые пять лет (CorporateRegister.com, 2012). Во Франции, Великобритании, Нидерландах, в Скандинавских странах, Канаде, ЮАР и ряде других стран представление нефинансовой отчетности в той или иной форме является обязательным. Важно отметить, что в условиях широкого распространения международных стандартов семейств GRI (Global Reporting Initiative) и AA 1000, усиления роли Глобального договора ООН (UN Global Compact), а также появления стандарта социальной ответственности ISO 26000 нефинансовая отчетность становится все более унифицируемой. Не остаются в стороне от этого процесса и ведущие отечественные компании, а также МНК, ведущие свою деятельность в Российской Федерации. По данным Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), ведущего Национальный регистр нефинансовых отчетов и публикующего регулярные аналитические обзоры², в целом нефинансовая отчетность в корпоративном секторе в России «развивается поступательно, в соответствии с мировыми тенденциями, становится все более распространенной практикой» (Повышение

¹ О концепциях корпоративной социальной ответственности (КСО) и корпоративной устойчивости как о теоретических основах современной связи нефинансовой отчетности см. (Благов, 2006; Савченко, 2009).

² См.: Нефинансовые отчеты..., 2006; Развитие социально ответственной практики..., 2008; Повышение информационной открытости..., 2012.

информационной активности..., 2012, с. 78). По состоянию на начало 2012 г. в Национальный регистр нефинансовых отчетов РСПП были внесены 107 компаний, зарегистрировано 311 отчетов, выпущенных с 2000 г.³ В их числе: экологические отчеты (ЭО) – 38; социальные отчеты (СО) – 161; отчеты в области устойчивого развития (ОУР), построенные по принципу «тройного итога»⁴, – 98; а также интегрированные отчеты (ИО), отражающие степень внедрения принципов КСО и устойчивого развития в систему управления компанией, – 14 (Повышение информационной активности..., 2012, с. 80).

Одной из важных задач, решаемых в рамках аналитических обзоров нефинансовой отчетности, публикуемых РСПП, является анализ отражения в отчетах тем, значимых для заинтересованных сторон. В их ряду – раскрытие в очередных отчетах сведений о выполнении компаниями ранее принятых обязательств, зафиксированных ими в отчетах за предыдущие годы. Специальное исследование, посвященное этой теме, было проведено Центром КСО и PricewaterhouseCoopers Высшей школы менеджмента СПбГУ в лице авторов данной статьи, а его результаты были включены в аналитический обзор РСПП, увидевший свет в начале 2012 г. (Повышение информационной открытости..., 2012, с. 75–77). В рамках этого исследования были проанализированы данные нефинансовой отчетности 15 из 20 компаний, последовательно представивших три годовых отчета за период 2007–2009 гг., как правило, обладавших существенным опытом подготовки отчетов и в большинстве своем имплицитно указывав-

ших на следование международным стандартам (см. таблицу).

Относительно небольшой размер выборки (14,0% компаний, включенных в Национальный регистр), ее отраслевая неоднородность (9 отраслей из 14, представленных в регистре), а также разнообразие типов представленных нефинансовых отчетов и неравномерность соответствующих подвыборок (7,9% экологических, 15 – социальных и 18,4% отчетов в области устойчивого развития, включенных в регистр) при неочевидности следования международным стандартам не позволяют выявить общую тенденцию раскрытия информации о выполнении принятых обязательств для всех российских компаний, предоставляющих нефинансовую отчетность, равно как специфицировать ее для конкретных отраслей и форм отчетов. Тем не менее исследование показало, что представленные в нем крупные компании, ведущие деятельность в России, в целом последовательно раскрывают информацию о выполнении принятых обязательств. При этом исследование позволило отметить «лучшие практики» и идентифицировать существующие проблемы, выделив несколько особенностей раскрытия такой информации.

Во-первых, большинство компаний, представленных в исследовании, поддерживают определенную преемственность формальных характеристик (структуры и визуального оформления) при подготовке нефинансовых отчетов, позволяющую проследить выбранные направления деятельности и набор соответствующих обязательств на протяжении нескольких лет. Из 15 компаний выборки 12 демонстрируют приверженность выработанной структуре отчета и 13 придерживаются выбранных стандартов визуального оформления. Однако лишь две серии отчетов из 15 содержат специальные разделы, посвященные раскрытию информации о степени реализации ранее принятых обязательств. Эти серии представлены нефинансовыми отчетами компаний ОАО «МХК «ЕвроХим»» и ОАО «ГМК «Норильский никель»».

³ Помимо компаний в Национальный регистр нефинансовых отчетов РСПП включены также четыре отраслевых объединения, в совокупности представивших 16 нефинансовых отчетов.

⁴ Под «тройным итогом» (Triple Bottom Line – TBL) подразумевается система экономических, социальных и экологических показателей, положенная, в частности, в основу международных стандартов семейства GRI.

Таблица
Компании, представленные в исследовании

№	Компания	Год выпуска первого нефинансового отчета	Типы нефинансовых отчетов 2007–2009 гг.	Международные стандарты, следование которым имплицитно указано в отчетах
<i>Нефтегазовый сектор</i>				
1.	ОАО «Газпром»	ЭО: 1995 г. ОУР: 2009 г.	2007–2008: ЭО 2009: ЭО, ОУР	Нет
2.	ОАО «Татнефть»	ЭО: 2000 г. СО: 2004 г. ОУР: 2006 г.	2007–2009: ОУР	Нет
3.	ОАО «НК РОСНЕФТЬ»	ОУР: 2006 г.	2007–2009: ОУР	GRI, IPIECA/API*, Глобальный договор ООН
4.	British Petroleum p.l.c.	ОУР: 2004 г.	2007–2009: ОУР	GRI (IPIECA/API)
5.	Концерн «Шелл»	ОУР: 2003 г.	2007–2009: ОУР	GRI, AA 1000
<i>Энергетический сектор</i>				
6.	ОАО «ОГК-2»	СО: 2005 г. ОУР: 2005 г.	2007–2009: ОУР	Нет
<i>Химическая и нефтехимическая промышленность</i>				
7.	ОАО «МХК «ЕвроХим»»	СО: 2001 г.	2007–2009: ОУР	GRI, Глобальный договор ООН
8.	ОАО «СИБУР-Холдинг»	СО: 2006 г.	2007–2009: ОУР	Нет
<i>Металлургическая и горнодобывающая промышленность</i>				
9.	ОАО «ГМК «Норильский никель»»	СО: 2003 г.	2007: СО 2008–2009: ОУР	GRI
<i>Производство пищевых продуктов</i>				
10.	«Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия»	СО: 2007 г.	2007–2009: СО	GRI
<i>Телекоммуникации</i>				
11.	Группа компаний «КОМСТАР-ОТС»	СО: 2007 г.	2007–2009: СО	Нет
<i>Финансы и страхование</i>				
12.	ОАО «Альфа Банк»	СО: 2003 г.	2007–2009: СО	Нет
13.	ЗАО КБ «ФИА–БАНК»	СО: 2003 г.	2007–2009: СО	Элементы GRI и AA 1000
<i>Жилищно-коммунальное хозяйство</i>				
14.	ООО «НОВОГОР–Прикамье»	СО: 2005 г.	2007–2009: СО	GRI, AA 1000S, AA 1000SES
<i>Здравоохранение</i>				
15.	Ново Нордиск АС Дания	СО: 2005 г.	2007–2009: СО	Глобальный договор ООН

* Система показателей Международной экологической ассоциации нефтяной промышленности и Американского нефтяного института.
Источники: Повышение информационной активности бизнеса..., 2012, с. 81–85; нефинансовые отчеты компаний.

Что же касается отклонений от принципа преемственности, то выявлены две их разновидности. К первой из них относится формат своего рода «конъюнктурной»⁵ отчет-

ности, которая каждый год строится вокруг актуальных проблем; при этом проблемы, поднятые в отчете предыдущего года, практически не упоминаются, а информация о по-

⁵ Определение «конъюнктурный» используется здесь в его аутентичном значении, т.е. как от-

ражающий конкретную ситуацию в данный отрезок времени.

пытках их решения не предоставляется. Так, например, отчет ОАО «СИБУР–Холдинг» за 2007 г. написан в форме интервью с высшим руководством компании, где в режиме многосторонней дискуссии обсуждаются насущные вопросы корпоративной социальной ответственности. В отчете компании за 2008 г. рассказывается о борьбе компании с кризисом, а отчет за 2009 г. полностью сосредоточен на экологической составляющей деятельности предприятия. Вторая разновидность подразумевает использование нефинансовой отчетности как платформы для подробного рассказа о компании, напоминающего формат рекламной брошюры. Детально описывая свою историю, структуру, деятельность и результаты, компания не может обойти вопросы КСО и устойчивого развития, но информация об обязательствах присутствует в неявном или слабоструктурированном виде. Примером подобного подхода может служить отчетность группы компаний «Комстар–ОТС».

Во-вторых, принимаемые компаниями обязательства в большинстве случаев не формулируются в виде четких целевых установок, а прослеживаются в этических принципах деятельности, соотносенных с отдельными заинтересованными сторонами. Обязательства перед заинтересованными сторонами, интерпретированные как этические принципы деятельности, формулируются компаниями в самом общем виде, что дает возможность столь же широко трактовать их выполнение. Типичным примером неконкретного обязательства является заявление: «Мы уважаем своих сотрудников и обязуемся достойно оплачивать их труд, предоставлять необходимый социальный пакет, заботиться об их безопасности и создавать благоприятную атмосферу для совместной деятельности и самореализации». В случае же отсутствия принятых компанией этических принципов или прописанных обязательств их роль исполняют заголовки разделов отчета. При этом если в последующих годовых отчетах структура меняется и соответствующие разделы исчезают, выполнение принятых обязательств от-

следить сложно или невозможно даже в тех случаях, когда в представленных отчетах приведены подробные и четкие показатели.

Исследование дает основания предположить, что компании предпочитают акцентировать общие обязательства, интерпретированные как этические принципы деятельности, в тех сферах, где не чувствуют себя уверенно или где серьезная работа по тем или иным причинам не проводится или не приносит желаемых результатов. Поскольку обойти эти сферы не представляется возможным в связи с существующими ожиданиями заинтересованных сторон, в отчете они упоминаются, но не конкретизируются. Соответственно, информация о проводимых с целью выполнения поставленных задач мероприятиях раскрывается не для каждого обязательства и значительно варьирует по полноте.

В свою очередь демонстрация преемственности принципов, постоянное отслеживание и актуализация задач при полном информационном раскрытии взятых на себя обязательств являются в настоящее время скорее исключением, чем правилом. В качестве эталона здесь можно привести лишь одну компанию – ОАО «ГМК “Норильский никель”». Что же касается возможных отраслевых различий, то они выражаются в традиционно большем внимании добывающих и перерабатывающих компаний к экологическим обязательствам и их выполнению, что естественным образом вытекает из специфики их деятельности и соответствует ожиданиям заинтересованных сторон. В свою очередь обязательства банковских организаций преимущественно ориентированы на благотворительную деятельность. В частности, благотворительным проектам посвящен почти весь содержательный объем нефинансовых отчетов, подготовленных такими компаниями, как ОАО «Альфа Банк» и ЗАО КБ «ФИА–Банк».

В-третьих, формулировка четких целевых установок, выраженных в количественных и качественных показателях, как правило, подразумевает наличие конкретных программ и проектов с последующим раскры-

тием информации о ходе их реализации. При этом подразумевается предоставление информации как о выполненных, так и невыполненных обязательствах. Однако и здесь компании нередко замалчивают те обязательства, которые не удалось выполнить. Конкретно сформулированные в отчете одного года, они просто игнорируются в следующем. Примером лучшей практики здесь может служить группа компаний British Petroleum p.l.c., в отчетах которой описание случаев невыполнения обязательств сопровождается подробным объяснением причин.

В то же время почти все компании, представленные в исследовании, затронули в своей нефинансовой отчетности влияние кризиса 2008 г. При этом они либо отчитываются в том, что обязательства выполнены вопреки кризисным явлениям, либо объясняют невозможность реализации обязательств из-за наущных финансовых и иных проблем. Влияние кризиса прослеживается и в динамике объема обязательств, которые брали на себя компании в 2007, 2008 и 2009 гг. Нефинансовые отчеты за 2008 г. демонстрируют крайнюю осторожность в принятии на себя обязательств на будущий период. Многие компании явно предпочли не формулировать излишне подробные планы в отношении своих заинтересованных сторон. В отчетах 2009 г. эта тенденция все еще прослеживается, хотя и в меньшей степени. В целом же можно отметить рост профессионализма российских компаний в составлении нефинансовой отчетности в 2007–2009 гг. Задачи, поставленные компаниями, с каждым годом формулируются все более специфично, возрастает детализация планируемых мероприятий и целевых показателей. Цели становятся более взаимосвязанными и ранжированными; сложность целей, задач и реализуемых проектов программ возрастает, в частности устанавливаются задачи со сроками исполнения в несколько лет.

В-четвертых, степень и широта раскрытия информации о выполнении принятых компаниями обязательств зависит от типа и формы нефинансовой отчетности.

Прежде всего представляется, что отчеты, ориентированные на раскрытие информации об устойчивом развитии, являются более информативными в силу того, что само «устойчивое развитие» подразумевает выполнение обязательств по отношению к широкому кругу заинтересованных сторон. В свою очередь компании, выпускающие так называемые социальные отчеты, чаще ориентируются на ограниченный круг заинтересованных сторон в силу традиционной интерпретации понятия «социальный» – как связанный с поддержкой малообеспеченных слоев населения и решением иных подобного рода социальных проблем. Такие компании посвящают почти весь объем отчетности взаимоотношениям с персоналом, местными сообществами и благотворительными организациями. При этом они нередко забывают о раскрытии обязательств по отношению к акционерам и бизнес-партнерам. Что касается экологических отчетов, они являются узкоспециализированными и не подразумевают иной информации, кроме охраны окружающей среды, использования ресурсов, безопасности производства и распоряжения отходами предприятий.

Несмотря на имплицитно указываемое в большинстве отчетов следование международным стандартам нефинансовой отчетности либо их элементам, они преимущественно составлены в произвольной форме. Компании при этом произвольно излагают информацию о выполнении обязательств и чаще всего употребляют общие формулировки. Соответственно в них, как правило, не содержится достаточного числа ключевых показателей эффективности и релевантных фактических данных, позволяющих корректно оценивать исполнение взятых обязательств. В свою очередь наиболее тщательное описание обязательств и освещение соответствующих результатов наблюдаются в сериях отчетности именно тех компаний, которые реально используют международные стандарты нефинансовой отчетности либо элементы этих стандартов. При этом оптимальным становится использование стандарта GRI, который

предъявляет серьезные требования к детализации результатов корпоративной социальной деятельности. Используя этот стандарт компании вынуждены освещать свою деятельность в отношении широкого круга заинтересованных сторон и по большому числу показателей. Те же компании, которые при написании отчета руководствуются принципами Глобального договора ООН, демонстрируют расплывчатость или замалчивание конкретных результатов, поскольку указанные принципы допускают вариативность представляемой информации и разные интерпретации обязательств.

Анализ раскрытия информации о выполнении принятых обязательств в нефинансовой отчетности крупнейших компаний, работающих в России, позволяет не только зафиксировать сформулированные особенности в качестве научного результата, но и использовать их для построения гипотез при проведении репрезентативного количественного исследования, охватывающего весь массив нефинансовой отчетности, представленной в Национальном регистре РСПП.

В практическом плане результаты исследования акцентируют внимание компаний на ожиданиях заинтересованных сторон, заставляют их взглянуть на содержание отчетов со стороны, глазами тех, кто не осведомлен о внутренних корпоративных процессах. В частности, сокрытие информации о том или ином аспекте социальной деятельности далеко не всегда является признаком злого умысла или невыполнения принятых обязательств, сотрудники компаний могут не включать в отчетность информацию, воспринимаемую ими как широко известную и потому не достойную лишнего упоминания. Распространенной ошибкой также является непредставление в отчете информации о причинах, по которым компания не выполнила взятых обязательств или отказалась от давно налаженных социальных или экологических программ. В результате нефинансовый отчет может превратиться в глазах общественности в лишенный доверия рекламный продукт. Осознание существующих коммуни-

кационных проблем и, главное, поддержание преемственности отчетов вместо ежегодного составления отчета «с нуля» помогут компаниям превратить нефинансовую отчетность в более эффективный инструмент взаимодействия с заинтересованными сторонами.

Литература

- Благов Ю.Е. Генезис концепции корпоративной социальной ответственности // Вестник С.-Петербургского университета. Серия Менеджмент. 2006. Вып. 2. С. 3–24.
- Савченко А.А. К методологии оценки корпоративной социальной деятельности // Вестник С.-Петербургского университета. Серия Менеджмент. 2009. Вып. 4. С. 76–106.
- Нефинансовые отчеты компаний, работающих в России: практика развития социальной отчетности: Аналитический обзор / Под общ. ред. А.Н. Шохина. М.: РСПП, 2006.
- Повышение информационной открытости бизнеса через развитие корпоративной нефинансовой отчетности: Аналитический обзор корпоративных нефинансовых отчетов, 2008–2011. / А.Н. Шохин, Л.В. Аленичева, Е.Н. Феоктистова, Ф.Т. Прокопов, М.Н. Озерянская. М.: РСПП, 2012.
- Развитие социально ответственной практики: Аналитический обзор корпоративных нефинансовых отчетов, 2006–2007 // А. Аленичева, Е. Феоктистова, Ф. Прокопов, Т. Гринберг, О. Менькина / Под общ. ред. А. Шохина. М.: РСПП, 2008.
- A per year count of reports issued across all sectors and countries. Last updated: 30 April 2012 (<http://www.corporateregister.com/stats/>).
- The A to Z of Corporate Social Responsibility: a Complete Reference Guide to Concepts, Codes and Organisations. Ed. by W.Visser, D.Matten, M.Pohl, N.Tolhurst. John Wiley & Sons Ltd.: Chichester, 2007.

Рукопись поступила в редакцию 14.05.2012 г.

МАКРОПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА¹

А.Л. Журавлев, А.В. Юревич

Тенденцией, синхронно проявляющейся в различных социогуманитарных науках, является *количественная*, основанная на применении различных индексов, оценка характеристик общества, которые традиционно оценивались качественно. Агрегированные *социальные индикаторы* приняты на вооружение и авторитетными международными организациями, такими как ООН, Евростат, Организация экономического сотрудничества и развития, Всемирный банк, Европейская Комиссия. При этом широкое распространение получили показатели *психологического состояния общества* – индикаторы счастья, субъективного качества жизни и др., обнаруживающие неоднозначную связь с его экономическими характеристиками (парадокс Истерлина и т. п.).

В русле данной тенденции Институтом психологии РАН разработан Композитный индекс психологического состояния общества, интегрирующий шесть первичных индикаторов, которыми являются нормализованные – переведенные в баллы – статистические показатели: 1) самоубийств, 2) заболеваемости психическими расстройствами, 3) смертности от заболеваний нервной системы и органов чувств, 4) убийств, 5) разводов, 6) социального сиротства. Показатели 1–3, хотя и не являются чисто психологическими, рассматриваются как индикаторы *психологической устойчиво-*

сти общества, показатели 4–6 – как характеристики его *социально-психологического благополучия*.

Прослеживается тенденция к улучшению оцененного таким образом психологического состояния нашего общества в последние годы (рис. 1). Тем не менее, оно остается далеко не удовлетворительным, о чем свидетельствует соотношение значений Индекса (рис. 2), а также ряда других показателей в России и зарубежных странах (табл. 1).

В соответствии с достаточно общей для социогуманитарных наук установкой на целесообразность комбинирования «жестких» индексов, вычисляемых на основе статистических данных, с «мягкими», результирующими данные опросов, Институт психологии РАН

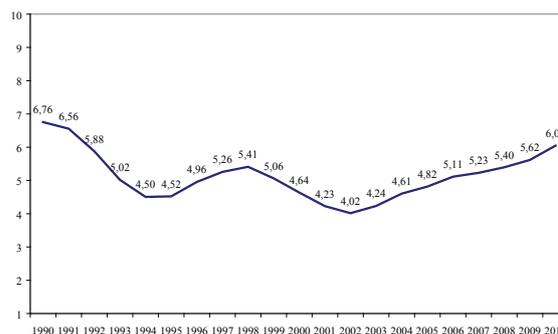


Рис. 1. Динамика композитного индекса психологического состояния российского общества в 1990–2010 гг. (баллы)

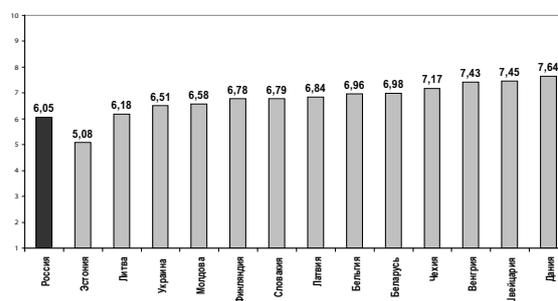


Рис. 2. Композитный индекс психологического состояния России и ряда зарубежных стран (баллы)

© Журавлев А.Л., Юревич А.В., 2012 г.

¹ Тезисы доклада, представленного на общем собрании Отделения общественных наук 21 мая 2012 г.

Таблица 1
Некоторые показатели макропсихологического состояния современного российского общества

Наименование показателя	Значение показателя	Место России по данному показателю
Смертность от убийств на 100 тыс. жителей	16,7	1-е место в Европе и СНГ
Смертность от самоубийств на 100 тыс. жителей	27,1	2-е место в Европе и СНГ после Литвы, примерно на одном уровне с Беларусью и Казахстаном
Смертность от случайных отравлений алкоголем на 100 тыс. жителей	16,9	1-е место в Европе и СНГ
Смертность от дорожно-транспортных происшествий на 100 тыс. жителей	16,9	2-е место в Европе и СНГ после Латвии
Число детей, оставшихся без попечительства родителей на 100 тыс. жителей	88,8	2-е место в Восточной Европе и СНГ после Эстонии
Количество разводов на 1 тыс. жителей	5	1-е место среди стран с развитой и переходной экономикой
Число аборт на 1 тыс. женщин (в возрасте 15–49 лет)	36	1-е место в Восточной Европе и СНГ
Доля детей, родившихся у женщин, не состоявших в браке, %	26,9	13-е место в Восточной Европе и СНГ
Индекс Джини (индекс концентрации доходов)	0,422	1-е место среди стран с развитой и переходной экономикой
Индекс коррупции, 2009 (от 0 до 10 баллов, чем выше балл, тем ниже уровень коррумпированности)	2,2	146 позиция в мире (наряду с Украиной, Кенией, Камеруном, Эквадором, Зимбабве, Сьерра-Леоне) из 180 возможных

провел также *экспертный опрос*. Эксперты, в роли которых выступали профессиональные психологи, оценивали психологическое состояние нашего общества в 1981, 1991 (до распада СССР), 2001 и 2011 гг. по 70 параметрам, 35 из которых выражали его позитивные и 35 – негативные психологические характеристики.

Результаты экспертного опроса позволяют сделать следующие основные выводы: 1) негативные психологические характеристики современного российского общества явно преобладают над позитивными (рис. 3); 2) ему в наибольшей степени (наиболее высокие значения соответствующих показателей) свойственны агрессивность, алчность, апатия, безыдейность, беспринципность, бесцеремонность, враждебность, грубость, жестокость, ксенофобия, ложь, меркантильность, наглость, насилие, невоспитанность, пустословие, сквернословие, хамство, эгоизм; 3) из положительных характеристик

наибольшие «потери» за рассматриваемый период понесли альтруизм, бескорыстие, взаимопомощь, взаимопонимание, взаимоуважение, добросовестность, доброта, доверие, законопослушность, интеллектуальность, интеллигентность, культура, надежность,

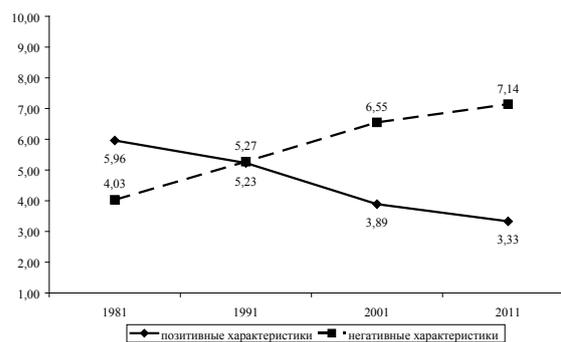


Рис. 3. Суммарная динамика позитивных и негативных психологических характеристик российского общества (баллы)

нравственность, патриотизм, порядочность, психологическая безопасность, скромность, сочувствие, спокойствие, тактичность, честность и человечность.

Другие психологические исследования и работа психологов-практиков с населением тоже демонстрируют неудовлетворительное психологическое состояние нашего общества, а также высвечивают его основные психологические проблемы, которыми являются: массовое чувство социальной несправедливости, социальной и физической незащищенности, неуверенности в завтрашнем дне; утрата смысла жизни и жизненных перспектив (одна из главных причин самоубийств); широкая распространенность тревожности, депрессий, страхов, фобий, посттравматического синдрома; аномия – разрушение традиционных ценностей; атарксия – апатия и безразличие к происходящему; повышенная агрессивность; деградация нравственности; криминализация массового сознания; брутализация – ужесточение социальной жизни; дефицит этнической толерантности; кризис идентичности; конфликт поколений; иррационализация массового сознания; широкая распространенность развязно-агрессивного типа личности и др.

Основные причины негативного психологического состояния современного российского общества достаточно известны и связаны с трудностями переходного периода. Вместе с тем большое значение имеют и «не вынужденные» причины, состоящие в подмене либеральной идеологии псевдолиберальной и ее укоренением в массовом сознании, утрате нашей школой воспитательной функции и т.п.

Макропсихологическое состояние общества не только имеет самостоятельное значение, но и обнаруживает связь с его социальными и экономическими характеристиками (табл. 2).

Хотя не всегда достаточно ясна направленность причинно-следственных связей, стоящих за выявленными корреляциями, есть достаточные основания утверждать, что психологическое состояние общества оказы-

вает большое влияние на смертность, рождаемость, количество несчастных случаев, психогенные заболевания и др. Основным механизмом такого влияния служит психо- и социосоматика, что подтверждается, например, ростом статистики психогенных заболеваний на фоне уменьшения численности инфекционных болезней. Соответственно нельзя решить основные социальные и демографические проблемы нашего общества – продлить среднюю продолжительность жизни, увеличить рождаемость, радикально уменьшить число жертв алкоголизма, наркомании, ДТП и т.д. – без значительного улучшения его психологического состояния.

В настоящее время существует острая необходимость расширения основных ориентиров развития России, которые на первых этапах реформ носили сугубо экономический характер (рост ВВП, укрепление рубля, обуздание инфляции и др.), уделения большего внимания социальной сфере и психологическому состоянию нашего общества. Для кардинального улучшения этого состояния необходимы не только решение экономических проблем,

Таблица 2
Коэффициенты корреляции (Пирсона)
композитного индекса психологического состояния
российского общества с рядом
его социально-экономических показателей

Социально-экономические показатели	Коэффициент корреляции
Естественный прирост населения на 1 тыс. жителей	0,936
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	-0,880
Число зарегистрированных преступлений на 100 тыс. жителей	-0,477
Темпы прироста/снижения ВВП	0,392
Ожидаемая продолжительность жизни	0,942
Численность больных алкоголизмом, зарегистрированных с диагнозом, установленным впервые, на 100 тыс. жителей	-0,934
Смертность от случайных отравлений алкоголем на 100 тыс. жителей	-0,896

но и уменьшение социальной несправедливости в распределении доходов; декриминализация; преодоление псевдолиберального понимания свободы как полного отсутствия запретов и ограничений; общественный контроль над телевидением; возрождение нравственности и системы воспитания. Важным направлением улучшения психологического состояния нашего общества является также более активное участие профессиональных психологов в его жизни, в частности, расширение психологических услуг населению, по масштабам которых Россия значительно отстает от развитых стран.

Стратегическая задача технологической модернизации нашей страны неразрешима без ее социальной модернизации, которая в свою очередь имеет важную психологическую составляющую.

ПРОБЛЕМЫ И ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ И МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

В.В. Сорокожердьев, З.М. Хашева

Актуальные экономические и правовые аспекты экономической политики, стимулирования развития промышленности и инноваций в хозяйственной системе находились в центре рассмотрения международной научно-практической конференции «Научно-правовое обеспечение развития инновационной экономики и модернизации промышленной политики России», проходившей в период с 5 по 9 февраля 2012 г. в г. Нетания, Израиль. Ее инициаторами и основными организаторами выступили Торгово-промышленная палата Ростовской области и Краснодарский региональный общественный благотворительный фонд «Научно-образовательные инициативы Кубани», Южный институт менеджмента (Краснодар), Кубанский институт международного предпринимательства и менеджмента. Информационную и иную поддержку данной конференции оказали Центральный экономико-математический институт РАН, Южная секция содействия развитию экономической науки Отделения общественных наук РАН, Международная политэкономическая ассоциация, Южно-российский государственный технический университет (НПИ – Новочеркасск), Краснодарское региональное отделение Общероссийской общественной организации «Ассоциация юристов России», Краснодарская региональная организация

общества «Знание» России, ОАО страховая компания «Царица».

В работе конференции приняли участие представители 12 городов страны; международный уровень конференции подтвердили своим участием ученые из Франции и Израиля. Общее количество участников составило более 80 человек, в том числе более 20 докторов наук.

В ходе работы конференции состоялось пленарное заседание, на котором было проведено заслушивание и обсуждение основных докладов, а также были организованы три заседания круглых столов по следующим темам: «Проблемы развития человеческого и социального капитала в России», «Проблемы глобального кризиса и перспективы трансформации современной России», «Модернизация: социальное и экономико-политическое измерения».

В своем докладе на тему «Свет и тени концепций долгосрочного социально-экономического развития России» д.э.н., зав. кафедрой экономического анализа организаций и рынков, ординарный профессор НИУ ВШЭ (Москва) *Р.М. Нуреев* остановился на проблемах современного мифотворчества, которое так или иначе воздействует на формирование стратегий развития, а также на особенностях социального рыночного хозяйства и возможностях его применения в России. В связи с этим были рассмотрены ключевые проблемы развития России, к которым отнесены следующие: конкурентоспособность «на распутье» и проблемы ее обеспечения, развитие ключевых кластеров, возможности России по развитию актуальных в глобальном аспекте технологий, вероятность наступления «российского экономического чуда», а также были представлены средне- и долгосрочные сценарии социоэкономического развития страны и варианты экономической политики.

Профессор Московского государственного университета, д.э.н. *А.В. Бузгалин*, сделавший доклад на тему «Можно ли понять Россию умом или какая стратегия развития нужна нашей Родине?», акцентировал внима-

© Сорокожердьев В.В., Хашева З.М., 2012 г.

ние на том, что наиболее важным фактором, обуславливающим специфику российского социума, стало доминирование в историческом времени постоянных, нелинейных, включающих как прогресс, так и регресс и во многом запаздывающих по сравнению с наиболее развитыми странами трансформаций, с их частыми попятными, реверсивными инволюциями. При этом возможны три альтернативных варианта: инволюция, догоняющее или опережающее развитие. Основным средством для реализации данных задач в рамках реализации единственно верной стратегии опережающего развития предлагается использование системы долгосрочных экосоциотехнологических программ.

Исторический опыт модернизация России и становления правового государства был проанализирован в докладе д.э.н., профессора СПбГУ *Л.Д. Широкограда*. В частности, были рассмотрены реформы Петра I, период кризиса и депрессии 1901–1908 гг., особенности экономической политики в 1908–1914 гг. Анализ исторического опыта хозяйственной трансформации России в рассмотренные периоды, на взгляд автора доклада, очевидно демонстрирует опасность недостаточного учета в экономической политике правительства реальных тенденций развития хозяйства, а также игнорирования интересов бизнеса и граждан страны.

В докладе *Жана-Луи Трюэля*, вице-президента французского делового клуба Кондратьева, преподавателя университета «Париж 12», был рассмотрен современный опыт создания кластеров инноваций в Европе и во Франции. В результате проведенного сравнительного анализа сделан вывод о приоритетном развитии процессов, связанных с рыночной синергией от внедрения кластеров, которые, как показал международный опыт, демонстрируют наиболее положительный результат политики кластеризации.

Доклад зав. кафедрой экономической теории СПбГУ д.э.н., профессора *В.Т. Рязанова* был посвящен анализу роли экономических регуляторов в преодолении кризисных

процессов в мировой экономике. В этой связи обосновываются два наиболее важных направления в совершенствовании использования экономических регуляторов. Во-первых, необходим отказ от политики дерегулирования, опирающейся на гипотезу «эффективных рынков». Во-вторых, требуется пересмотр характера взаимосвязи регулирования в сфере экономики между различными группами ее участников, нацеленный на усиление роли национальных органов государственного управления.

Тенденции модернизации российских регионов и роль государственно-частного партнерства (ГЧП) в формировании региональной экономики стали основным предметом рассмотрения в докладе зам. председателя комитета Волгоградской областной Думы к.э.н. *В.А. Кабанова*. Проанализированы также итоги формирования инвестиционного климата для модернизации экономики Волгоградской области, изучены факторы, способные вывести ее в лидеры среди российских регионов по привлечению инвестиций.

В своем докладе на тему «Влияние глобальных и национальных институтов развития на модернизацию экономики России» зав. отделом, главный научный сотрудник Северо-Кавказского НИИ экономических и социальных проблем ЮФУ (Ростов-на-Дону) д.э.н., профессор *В.Н. Овчинников* рассмотрел противоречивый процесс формирования институтов развития в современной российской экономике под жестким воздействием глобальных факторов, что актуализирует проблему выбора рациональной модели поведения управленческих структур, бизнес-элит и институтов развития, которые создают условия для стимулирования модернизации экономики, приумножения ее позитивных качеств, уникальности и неповторимости регионального хозяйственного уклада.

В докладе зав. кафедрой мировой экономики и экономической теории ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет» (Волгоград) д.э.н., профессора *Л.С. Шаховской* рассмотрены

особенности потребительской лояльности как инструмента формирования гражданского общества; для этого предлагается применение в управленческой практике ценностного подхода, понимаемого как создание общих корпоративных ценностей, которые учитывают многообразие потребностей, ценностей и ожиданий разных сотрудников.

В докладе зав. кафедрой экономики и управления на предприятии СКГТУ (Пятигорск) д.э.н., профессора *С.С. Слепакова* были рассмотрены социально-хозяйственные аномалии и императивы институциональных перемен в современной России, негативными результатами которых стали разрушение реального сектора национальной экономики, сокращение населения, уничтожение провинции углубление межрегиональной социально-экономической дифференциации. Автор доклада считает, что результат подобной политики со стороны государства в современной России есть относительно новое явление, для обозначения которого предлагается введение термина «деваستация» (*devastation* происходит от лат. *devastatio* – разорение, опустошение). Антитезой девастации должна выступить регенерация хозяйственного развития социально-экономического организма.

Д.э.н., профессор ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)» *Е.С. Аكوва* рассмотрела приоритеты институциональной стратегии развития России в контексте посткризисного восстановления. Инновационный характер развития экономики России в условиях глобализации предполагает изменение институционального пространства, которое в значительной степени определяет спектр возможного выбора (формального и неформального) целей экономических субъектов, а также способов и издержек достижения этих целей. Поддерживается идея создания в России регионального финансового центра, способствующего решению и других приоритетных задач экономической политики.

Д.э.н., профессор, зав. кафедрой финансов ИНЭП (Краснодар) *Л.Л. Игонина* от-

метила, что для российской экономики проблема повышения роли финансовых рынков и их институтов в инвестиционных процессах является традиционно острой. Здесь приведена широкая и репрезентативная статистика по функционированию российской кредитно-банковской системы и фондового рынка, которые в целом явно недостаточно обеспечивают финансовыми ресурсами инвестиционно-инновационную деятельность субъектов хозяйства. В связи с этим сформулированы выводы и предложения по повышению роли финансовых рынков и институтов в инвестиционных процессах и становлении инновационной экономики.

По итогам конференции опубликован сборник статей по основным направлениям работы конференции, а также сформирован тематический выпуск журнала «Вестник ЮРГТУ» (НПИ).

ПРОБЛЕМЫ ЦЕЛОСТНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИКОЙ – КАК ИХ ПОНИМАЮТ ВЕДУЩИЕ УЧЕНЫЕ И СПЕЦИАЛИСТЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ АКАДЕМИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ НАУК

В.Н. Лившиц, А.А. Никонова

Отсутствие целостного подхода к решению актуальных задач управления на всех уровнях иерархии не позволяет решить задачи устойчивого и прогрессивного общественного развития и требует методологического синтеза знаний о природе, экономике, обществе и месте человека во взаимодействиях всех этих подсистем. Такой подход может быть воплощен только на базе междисциплинарных исследований, и это стало одним из приоритетных направлений деятельности созданной в 1995 г. Международной академии организационных наук (МАОН), которая после перерегистрации получила название «Междисциплинарный альянс исследователей в области организационных наук» (МАОН). В состав МАОН входят крупнейшие ученые и специалисты в области экономической и социальной науки – члены-корреспонденты РАН, доктора наук и Заслуженные деятели науки. Академию возглавляет чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнер; вице-президенты: д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки В.Н. Лившиц и д.соц.н., профессор В.И. Франчук. Деятельность Академии развивает идеи ее первого президента академика РАН Д.С. Львова и первого директора ЦЭМИ РАН (тогда АН СССР) академика Н.П. Федоренко в направлении углубления взаимодействий науки и практики, управления и организации. Работа

© Лившиц В.Н., Никонова А.А., 2012 г.

Академии проходит в форме конференций, обсуждений, обмена опытом, информацией и результатами исследований по современным проблемам механизмов развития и институционального устройства общества, включая вопросы сбалансированности и безопасности всех его подсистем. Методологические аспекты целостного подхода к управлению экономикой стали центральной темой обсуждения на конференции МАОН, прошедшей 16 марта 2012 г. в ЦЭМИ РАН, на следующий день после подведения итогов конкурса Фонда академика Н.П. Федоренко за 2011 г.

Во вступительном слове президент МАОН, чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнер рассказал о деятельности Академии в ответ на вызовы, с которыми сталкивается наше общество, – экология, климат, организация – и которые требуют научного решения. Он отметил, что пока нет целостной теории организации, а практика отстает от потребностей современного развития. Каждый раз мы собираемся для того, чтобы исследовать наиболее значимые аспекты, в частности проблемы сегментации экономики и общества, системного понимания принципов и объектов управления. Системность как взаимосвязанность предполагает рассмотрение предприятия не только с позиций производителя товаров и услуг, но также и как потребителя производственных и трудовых ресурсов, воспроизводящего социальные отношения. Он подчеркнул, что предприятие одновременно и выполняет важнейшую социально-культурную миссию, и вносит вклад в развитие всего социума.

В заключение Г.Б. Клейнер поздравил д.э.н., ректора Волгоградского университета О.В. Иншакова с присуждением ему премии Фонда академика Н.П. Федоренко в 2011 г. и вручил диплом лауреата и юбилейное издание книги о Л.В. Канторовиче. В ответном слове д.э.н. О.В. Иншаков отметил выдающиеся заслуги Л.В. Канторовича в развитии экономической науки и остановился на некоторых ее проблемах. В частности, большая территория России является одним из источников угроз, поскольку провоцирует наших конкурентов,

что требует разрешения региональных проблем на базе сбалансированного воспроизводства национального богатства. Однако такие темы мало изучены, так же, как и закон накопления. Игнорирование методологических основ передачи нашего наследия затрудняет управление и ведет к воспроизводству диспропорций. В то же время западные ученые используют положения марксистской теории. Задача современной экономической науки состоит в формировании взвешенного научного подхода к методологическим принципам управления экономикой.

Центральный доклад конференции «Целостность управления современной экономикой» д.э.н., действительный член МАОН А.А. Зарнадзе (Государственный университет управления) посвятил методологическим вопросам взаимосвязи и взаимодействия ключевых систем мироздания: природы, общества, экономики (Зарнадзе, 2012). На основе представления о целостности как о единстве взаимосвязанных функционирующих элементов, способных обеспечить воспроизводство за счет собственных ресурсов, докладчик сформулировал требования к управляющей подсистеме и определил принципы управления.

Предложенный им подход базируется на триаде «природа – общество – экономика» как нераздельном объекте управления и опирается на гипотезу о ряде определенных особенностей целостных систем: а) ориентация в развитие на расширенное воспроизводство с учетом качественных системных изменений; б) взаимное подчинение функциональных систем и подсистем, составляющих единое целое; в) иерархия структуры, включающей системы более высокого и более низкого порядка; г) сбалансированность всей структуры и всех функциональных элементов системы управления. Показано, что многие сегодняшние проблемы России обусловлены искажением целевой функции управления в результате непоследовательного и непродуманного применения теории в процессе реформирования российской экономики.

Существенную методологическую слабость А.А. Зарнадзе видит в отсутствии представления о целостности объекта управления.

Докладчик привел ряд положений развиваемой им теории целостного управления экономикой.

(1) Институты поддерживают целостность системы, при этом они могут развиваться в рамках собственной структуры. (2) Динамическое противоречие целого и частей представляется источником развития целостной системы. (3) Реальный сектор экономики рассматривается как базис развития макросистемы. (4) Универсальность понятия целостной системы определяет значимость целостного представления экономических объектов любого уровня для определения их целевых функций, обеспечивающих воспроизводство единой биосоциальной системы. (5) Принцип иерархичности обуславливает приоритет целевой функции более высокого уровня.

По мнению А.А. Зарнадзе, целевая функция предприятия – максимизация текущей прибыли – в целом отражает специфические условия зарождения товарно-денежных отношений, но не может служить основой развития современных социально-экономических систем. Задача современной науки – обосновать положения о необходимости ориентации социально-экономических систем на обеспечение их жизнеспособности и устойчивого развития. Применяемые на базе традиционных методологических оснований способы управления не в состоянии обеспечить гармоничное развитие общества: приоритеты богатства и наживы воспроизводят значительные системные диспропорции и разделяют целостную систему на части. Мировая система не выдерживает асимметричной нагрузки: сегодня 80% мирового капитала приходится на 20% населения; соотношение 20% стран с наибольшими доходами населения и 20% беднейших стран выросло до 40 раз.

В качестве целостной системы А.А. Зарнадзе предлагает рассматривать триаду «природа – общество – экономика», в которой центральное место занимает человек. В таком представлении объектом управления от уровня предприятия до ноосферы является социально-экономическая система, целью которой является сбалансированное расширенное само-

воспроизводство. На более высоком уровне сложно идентифицировать единый объект управления, приходится исследовать всю эту триаду как единый организм – во взаимосвязи всех его элементов. Таким объектом нельзя управлять изолированно, отдельно – природой, обществом или экономикой, как это сейчас происходит на практике. Целостное представление позволяет решить один из сложнейших методологических вопросов управления – идентифицировать вектор развития системы верхнего уровня, которая задает требования к более низким уровням иерархии.

Не менее сложная задача – формализованное описание мегасистемы и декомпозиция принципов развития ноосферы как целостной социально-экономической системы до уровня предприятия. В теоретическом обосновании предлагаемого подхода А.А. Зарнадзе опирается на теоремы известного австрийского философа и математика К. Геделя, согласно которым: во-первых, истинность шире доказуемости; во-вторых, непротиворечивость системы не может быть доказана в рамках той же системы. Докладчик делает вывод о том, что нижние уровни должны соответствовать требованиям верхнего; кроме того, важно определить принципы, которые объединяют единую иерархию: от ноосферы до предприятия.

Таким образом, А.А. Зарнадзе утверждает, что управление каждой из подсистем триады возможно только в их единстве; раздельное управление приводит к разрушению целостности. Основы такого подхода созвучны идеям В.И. Вернадского и Н.Н. Моисеева. Только триединство – источник продолжения жизни. Бинарная система не обеспечивает устойчивости системы, а одностороннее развитие ведет к гибели системы, так как каждая из противоположных сторон не учитывает интересы воспроизводства единой его структуры. Бинарность разрушает жизнеспособность целого. При обосновании тезиса о невозможности разрешения современных противоречий на базе бинарных систем типа «государство – экономика» или «государство – общество» докладчик ссылается на работы Г.Б. Клейнера, в частности (Клейнер, 2007).

Истоки сложившейся практики управления докладчик видит в пренебрежении законами природы и сосредоточении на доходности и прибыли как главных итогах человеческой деятельности. Это формирует подчинение законов сбалансированного развития природы экономическим задачам. Интересы экономической деятельности превалируют над социально-нравственными интересами социума. Сбалансированное развитие общества ограничено рамками радикального рыночного фундаментализма: принцип «прибыль – здесь и сейчас» исключает альтернативный путь развития цивилизации и приоритет общественной полезности. Современная методология не ориентирована на духовные ценности, в ее основе – не сбалансированность, но рост потребления материальных благ. Подобные перекосы угрожают потерями – как человеческой сущности, так и гомеостатичного состояния биосоциальной системы. Принципы управления значимо определяют путь дальнейшего развития человечества и мировой цивилизации, поэтому истинно научный подход предлагает ориентировать функционирование экономики и жизнь общества на воспроизводство не капитала, но единой триады «природа – общество – экономика», в центре которой стоит человек.

В ответах на вопросы А.А. Зарнадзе разъяснил отдельные аспекты предложенного подхода. История существования мировой цивилизации подтверждает мысль о том, что для движения вперед важно следовать естественным законам бытия (ответ на вопрос действительного члена МАОН, д.э.н. *В.А. Волконского*). Целостная система отличается от ее нецелостной разновидности включением в единый цикл воспроизводства, способностью обеспечивать интенсивное расширенное воспроизводство за счет собственных финансовых ресурсов (Зарнадзе, 2011, с. 154). Так, электростанция не является целостной системой в рамках ЕЭС, так как она одна не способна удовлетворять потребителей без линии электропередач и распределительных устройств (ответ на вопрос д.э.н., профессора НИУ ВШЭ *Э.Б. Ершова*). Семья рассматривается докладчиком как не-

отъемлемая часть государственной целостной социально-экономической системы (ответ на вопрос действительного члена МАОН, д.э.н. *В.П. Стороженко*).

Триада «природа – общество – экономика» представляет собой располагающую собственными ресурсами и самовоспроизводящую систему, альтернатива которой – развитие или разрушение. В этом процессе управляющая система – не только субъект управления, она рассматривается в единстве триады и развивается вместе с ней, поддерживая ее целостность путем настройки развития подсистем на общесистемные цели. Система верхнего уровня обеспечивает целостность более низкого уровня иерархии (ответ на вопросы президента МАОН, чл.-корр. РАН *Г.Б. Клейнера* и вице-президента МАОН, д.соц.н. *В.И. Франчука*).

Институциональная теория дает научно обоснованный ответ на вопрос о субъектах и способах прогрессивных изменений (революционным или эволюционным путем). Третья сила, государство, включенная в рыночное противостояние контрагентов – труда и капитала, согласовывает их интересы (ответ на вопрос к.м.н., директора Института развития, изучения здоровья и адаптации человека *Е.В. Шелкопляса*).

Замену элементов «человек» на «экономик» А.А. Зарнадзе объясняет центральным местом, отведенным в этой триаде человеку, но не в качестве одного из элементов матрицы, но ее центра, фокуса развития, который определяет все элементы и реализует особую миссию сохранения мироздания и спасения цивилизации от разрушения (ответ на вопрос вице-президента МАОН, д.э.н. *В.Н. Лившица*). Не противопоставляя государственное управление рыночному, целостность объекта управления подразумевает подчинение рыночных приоритетов принципам государственности: именно государство исполняет роль институционального регулятора на верхнем по отношению к хозяйствующим субъектам уровне (ответ на вопрос к.э.н. *В.А. Невелева*).

С позиций предложенного подхода российская практика управления на всех уровнях

иерархии не отвечает вызовам меняющегося мира, так как не руководствуется принципами научно обоснованных воздействий, направленных на укрепление жизнеспособности объекта управления – целостной системы (ответ на вопрос действительного члена МАОН, д.э.н. *Д.Н. Бобрышева*).

В выступлениях участники в основном поддержали конструктивность ключевых идей целостностного подхода к управлению с учетом того, что одни понятия нуждаются в уточнении, другие же положения требуют более глубокого обоснования. Вместе с тем общая методологическая направленность рассуждений задает вектор дальнейшего исследования организационно-экономических механизмов управления целостной системой. Целостное восприятие новой экономики находит понимание в практиках ряда зарубежных стран: «в управлении фондами мы должны найти общее определение социально ответственных инвестиций, понять, как соотносить ценность и доходы, как стандартизировать критерии» (Иновационные тренды, 2011, с. 30).

Сила и слабость изложенного подхода, как справедливо отметил действительный член МАОН, д.э.н. *Б.А. Ерзнкян*, связаны с пограничной областью философских и мировоззренческих вопросов бытия. Преимущество целостного взгляда на проблему управления ограничено логикой его основания – применением математических теорем к экономике (теоремы К. Геделя). Несомненная перспективность подхода заключена в том, что целостность восприятия мира объективно отражает его единство; управление отдельными аспектами жизнедеятельности уже привело к негативным результатам.

Трудности формализации не противоречат правильности выбора вектора решения задачи. По мнению вице-президента МАОН, д.соц.н. *В.И. Франчука*, важно более строго определить категории «система», «подсистема» и их функции применительно к обсуждаемым проблемам целостности. Обсуждая понятие целостности, чл.-корр. МАОН, д.э.н. *В.Е. Ланкин* определяет ее как полноту и сбалансирован-

ность признаков некоторой сущности, а сбалансированность – как состояние устойчивости системы, включая ее ресурсы. На примере конкретных объектов он показал у них наличие и отсутствие необходимых наборов признаков целостности. Рациональность включения человека как третьего элемента обсуждаемой триады ему видится в большем соответствии выражению экономических интересов.

В определении критерия функционирования всей экономической системы с позиций целостности к.э.н. *В.А. Невелев* видит возможность преодолеть сегодняшний отрыв интересов микроэкономики от интересов макроэкономики, многие диспропорции и неэффективный расход ресурсов. Трансформация показателей эффективности от микро- до макроуровня требует учета ряда факторов, главным из которых являются цены. Показатель добавленной стоимости может быть таким транслятором при условии адекватного учета цен.

Президент МАОН, чл.-корр. РАН *Г.Б. Клейнер* подвел итоги обсуждения, акцентировав внимание на наиболее сложных, но существенных аспектах темы. Ценность доклада – в его метафоричности, в сочетании его образов и возникающих ассоциаций. Смысл целостности и системности состоит в том, что охвачены все те уровни экономики, которые сегодня в значительной мере разобщены. Так, банкротство предприятия отождествляется с невозможностью продавать продукт по ценам, превосходящим издержки производства.

Между тем важнейшая функция предприятия с точки зрения общесистемных интересов состоит в том, что в качестве потребителя оно позволяет увязать отдельные части народного хозяйства. Исключая его из системы как товаропроизводителя, мы вычеркиваем его из системы и как товаропотребителя, и как пользователя человеческих ресурсов, разрушая цепочку глубинных системных взаимосвязей. При этом отождествление понятия целостности с неким позитивом обедняет концепцию, поскольку не позволяет оценить движение системы и ее элементов с позиций разнообразия интересов всех участников про-

цесса. Для этого требуется ввести противоположное понятие. Введение категории «сегментация» дает возможность оценить истинную гармонию экономики, которая достижима при условии сбалансированности понятий «сегментированность» и «целостность» на гносеологическом и онтологическом уровне.

В заключительном слове д.э.н. *А.А. Зарнадзе* ответил на возражения участников, разъяснил отличия целостной системы от нецелостной, главное из которых – обладание собственными ресурсами для жизни и развития. Он подчеркнул, что именно в триаде «природа – общество – экономика» заключены и цель биосоциальной системы, и средства, обеспечивающие ей долгую жизнь.

Ряды Академии пополнились новыми силами. Прием новых членов МАОН по традиции прошел в форме презентации научных достижений кандидатов и утверждения кандидатур общим собранием.

Членами-корреспондентами МАОН избраны:

Андрукович Петр Федорович, к.т.н., в.н.с. ЦЭМИ РАН;

Балацкий Евгений Всеволодович, д.э.н., профессор ГУУ, г.н.с. ЦЭМИ РАН;

Белоусова Наталья Ивановна, д.э.н., в.н.с. ИСА РАН;

Евсюков Сергей Гордеевич, к.э.н., зам. директора ЦЭМИ РАН;

Екимова Наталья Александровна, к.э.н., доцент ГУУ;

Иванов Дмитрий Юрьевич, д.э.н., доц. Самарского государственного аэрокосмического ун-та им. акад. С.П. Королева;

Кадочников Сергей Михайлович, д.э.н., профессор, декан Уральского федерального ун-та;

Калинина Алла Эдуардовна, д.э.н., проректор ВолГУ;

Масленников Валерий Владимирович, д.э.н., профессор ГУУ;

Мишуров Сергей Сергеевич, д.э.н., профессор Ивановской государственной текстильной академии, научный руководитель Центра междисциплинарных исследований

экономики и управления региональными соц.-экон. системами ИГТА;

Петров Александр Георгиевич, к.э.н., с.н.с. ЦЭМИ РАН;

Ружанская Людмила Станиславовна, д.э.н., зав. кафедрой Уральского федерального ун-та;

Русскова Елена Геннадьевна, д.э.н., профессор ВолГУ;

Скамай Любовь Григорьевна, к.э.н., доц., профессор ГУУ;

Сухинин Игорь Васильевич, к.э.н., доцент ГУУ;

Толкачев Сергей Александрович, д.э.н., профессор ГУУ;

Фомин Владимир Николаевич, к.э.н., ген. директор ООО «Новокуйбышевский завод масел и присадок»;

Шелкопляс Евгений Валентинович, к.м.н., директор Ин-та развития, изучения здоровья и адаптации человека (г. Иваново).

Действительными членами МАОН избраны:

Анисимов Александр Николаевич, д.э.н., г.н.с. ЦЭМИ РАН;

Волощенко Владимир Антонович, д.э.н., профессор ГУУ;

Горелик Виктор Александрович, д.ф.м.н., профессор, в.н.с. Вычислительного центра им. А.А. Дородницына РАН;

Гурджян Ара Смбатович, д.э.н., профессор, зам. Руководителя Аппарата Президента Республики Армения;

Дрогобыцкий Иван Николаевич, д.э.н., проф. Финансового ун-та при Правительстве РФ;

Ершов Эмиль Борисович, д.э.н., профессор, НИУ ВШЭ;

Ильин Игорь Васильевич, д.э.н., зав. кафедрой СПбГПУ, директор НОЦ «Технологии бизнеса» СПбГПУ;

Клеева Людмила Петровна, д.э.н., зав. сектором ИПРАН РАН; профессор МАИ; зам. зав. кафедрой АНХиГС при Правительстве РФ;

Клочков Владислав Валерьевич, д.э.н., в.н.с. ИПУ РАН, профессор МАИ;

Куц Сергей Павлович, д.э.н., профессор Высшей школы менеджмента СПбГУ;

Лебедева Надежда Николаевна, д.э.н., зав. кафедрой ВолГУ;

Масютин Святослав Анатольевич, д.э.н., зам. генерального директора Электротехнического концерна «Русэлпром»;

Орлова Елена Роальдовна, д.э.н., зав. лабораторией ИСА РАН, профессор МФТИ;

Панов Станислав Аврорович, д.э.н., профессор, зав. кафедрой ГОУ Международный ун-т природы, общества и человека «Дубна»;

Петросян Давид Семенович, д.э.н., профессор, руководитель Научного центра стратегических исследований и институциональных технологий Института региональных экономических исследований;

Стрельцов Алексей Викторович, зав. кафедрой Самарского гос. экономического ун-та;

Устюжанина Елена Владимировна, д.э.н., г.н.с. ЦЭМИ РАН, профессор ГУУ.

Президент МАОН Г.Б. Клейнер поздравил новоизбранных членов МАОН и вручил им дипломы и удостоверения.

Литература

Зарнадзе А.А. Целостность управления современной экономикой. М.: Изд. центр «Транспорт», 2011.

Зарнадзе А.А. Целостность управления современной экономикой. М.: МАОН, 2012 (Доклады МАОН).

Инновационные тренды: Периодический бюллетень Ин-та общественного проектирования. 2011. № 11.

Клейнер Г.Б. Государство, общество, бизнес: взаимодействие в целях модернизации // Россия в глобализирующемся мире: модернизация российской экономики. М.: Наука, 2007 («Экономическая наука современной России»).

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ – ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ РЕАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

П.В. Шинкаренко

Стратегическое планирование и развитие предприятий – стержневая тема традиционного Всероссийского симпозиума, который в 13-й раз прошел в Москве 10–11 апреля 2012 г. Этот научный форум был организован в рамках Секции экономики Отделения общественных наук РАН Центральным экономико-математическим институтом РАН и Научным советом ООН РАН «Проблемы комплексного развития промышленных предприятий» при участии ряда научных центров, университетов, общественных организаций и фондов страны. Сопредседатели оргкомитета – директор ЦЭМИ РАН академик В.Л. Макаров и заместитель директора института по научной работе член-корреспондент РАН Г.Б. Клейнер.

Работа симпозиума прошла в форме двух пленарных заседаний, круглого стола «Стратегия развития реального сектора экономики» и пяти тематических секций, на которых выступили более 200 человек из различных регионов России и других стран СНГ. Кроме того, участники форума получили пять томов, содержащих около 450 докладов, тезисов сообщений и другие материалы. Широкое представительство научных школ и специалистов-практиков позволило сделать глубокий анализ теоретических и методологических проблем стратегического планирования на различных уровнях экономики, обобщить опыт этой работы на российских и зарубежных предприятиях, внести аргументированные рекомендации по ее совершенствованию.

© Шинкаренко П.В., 2012 г.

ДВЕ ИДЕИ «ДЛЯ ЗАТРАВКИ»

«Симпозиум “Стратегическое планирование и развитие предприятий” занимает важное место в череде научных форумов, которые тринадцать лет назад были редкими гостями, а сейчас являются неотъемлемым элементом научной жизни страны, – сказал, открывая пленарное заседание, член-корреспондент РАН Г.Б. Клейнер. – Тем не менее конференция, которая посвящена стратегическому планированию и развитию предприятий, пока является единственной и остается в центре внимания научной общественности и практических работников, которые сегодня здесь собрались». Ученый напомнил, что дата открытия симпозиума символична: ровно 100 лет назад, 10 апреля 1912 г., океанский лайнер «Титаник» отправился в свой трагический рейс. Совпадение этих дат вызывает ассоциации, поскольку среда, в которой плыл «Титаник», очень напоминает обстановку, в которой развивается объект наших исследований. По морю российской экономики «плывут» предприятия – крупные и мелкие, быстро и медленно. Часть их управляется не так, как нам бы хотелось. По этим же волнам экономики плывут имеющие конструктивные и управленческие недостатки «титаники» и вообще не имеющие управления «айсберги». Причем часть этих объектов находится над водой, и мы можем наблюдать их, можем даже вести интервью с руководителями предприятий. Однако большая часть этих объектов скрыта «под водой» и, как обратная сторона Луны, труднодоступна для исследователя. Каждый из них напоминает айсберг, представляет целый мир, хотя и выглядит песчинкой среди других миров, и каждый нуждается в изучении. Это сочетание очень важно, и задача экономической науки – по видимым фактам установить невидимые факторы.

В свою очередь академик В.Л. Макаров призвал не обращать внимание на то, что форум тринадцатый и совпадает с трагическим юбилеем крушения «Титаника». «Наш сим-

позиум организован хорошо, ожидаются конструктивные дискуссии, в ходе которых произойдет обмен новыми идеями, а это очень важно», – подчеркнул академик. При этом он заметил, что в области управления предприятиями уже есть огромное количество работ, которые обсуждают одни и те же идеи. Тогда как смысл симпозиума – заглядывать в будущее. Но это сделать непросто, поэтому нужно вбросить для обсуждения даже «сумасшедшие» предложения. При этом «для затравки» академик высказал две своих идеи.

Одна состоит в том, что мы стремительно погружаемся в информационный мир, где прозрачность становится нормой жизни. Говорят, что это главный способ борьбы с коррупцией. Если все будут обо всем знать, сколько, кто и кому-то заплатил, как выглядят доходы и расходы человека, то ему очень трудно заниматься коррупцией. К этому мы идем в бюджетной сфере, прозрачность усиливается и в закрытых акционерных обществах. Несомненно, в такой ситуации рыночная экономика будет другой. Мы привыкли, что понятие рынка связано с анонимностью операций. Но это свойство рынка пропадает при открытости его механизма. Суперпрозрачность придает ему новые свойства, что превращает рыночную экономику в какую-то другую форму, не похожую на классическую, иными становятся и отношения между предприятиями. Они приобретают качество семейных отношений, которые отличаются от рыночных. В результате могут появиться «семьи» предприятий, отношения между которыми будут складываться по-новому, хотя и останутся рыночными. «Мне кажется, что об этом следует говорить громче, тем более что почти у каждого предприятия есть сайт, на котором оно показывает себя в лучшем свете. Но эта информация должна быть объективной», – уточнил В.Л. Макаров.

Вторая идея, которой поделился ученый, касается перспектив проектной экономики. Поясняя свою мысль, академик заметил, что рыночная экономика не вечна. Даже в том смысле, что бесконечное ее совершенствование

приведет к таким чертам, которые рано или поздно рыночные отношения похоронят. А что дальше? По мнению В.Л. Макарова, их место займет проектная экономика, которая отличается от рыночной тем, что там главная мотивация не в получении прибыли, а в чем-то другом. Когда выдвигается проект, то у него есть цель. Скажем, В.В. Путин предложил для России два проекта – Олимпийские игры в Сочи и Чемпионат мира по футболу в 2018 г. Задача – не заработать деньги, а что-то другое. Существует множество других великих проектов, которые возбуждают население, тогда как в условиях рыночной экономики количество проектов сокращается или их совсем нет, а это не вдохновляет народ. Мы не строим БАМ, Комсомольск-на-Амуре и т.д. Все стало проще, скучнее. Но если проектная экономика заработает, то окажется, что плановая экономика не такая уж и плохая, не отсталая, как некоторые об этом думают. Она постепенно на новом этапе возрождается. Вот и название симпозиума содержит термин «стратегическое планирование». Это тоже идет от плановой экономики. По слухам, создается организация, которая через некоторое время перерастет в Госплан. Следовательно, проектная экономика – это другой тип экономики, новая форма организации, отличающаяся от плановой. В Гражданском кодексе РФ названо много типов юридических лиц, но нет такого нового типа, как «проект». Проект, в отличие от компании, которая может существовать вечно, имеет свое начало и свой конец. Поэтому он более динамичен. Но нужно, чтобы важные проекты выбирались. Для этого следует создать механизмы, которые бы определяли и регулировали осуществление проектов. Например, сейчас создано Агентство стратегических инициатив. «Это уже шаг в сторону проектной экономики. Но как оно будет развиваться? Инициативы, предложенные агентством, больше проявляются в социальной сфере, а не в экономике, тем не менее это все же проекты», – заключил В.Л. Макаров.

Понятно, что высказанные академиком идеи нашли отражение в выступлениях дру-

гих участников симпозиума. В частности, Г.Б. Клейнер отметил, что эти идеи вытекают из реалий сегодняшнего дня и вместе с тем продвигают науку. Сравнив открытость управления предприятием с «прозрачными стенами», он сказал: «Есть предприятия под именами нарицательными, а есть под именами собственными. Когда мы знаем всю подоплеку, всю глубину, то это по сути дела – имя собственное». Этот тезис ученый пояснил так. Мы получаем экономику физических предприятий, где каждая хозяйствующая структура отличается не только тем, что производит определенный вид товаров, а как человек, имеет свой характер, историю и будущее. Это, безусловно, отличается от теории рыночной экономики, в которой предприятия являются песчинками, не имеющими индивидуальности. Несомненно, развитие теории экономики должно идти по пути глубокого понимания сущности предприятия, огромная подводная часть которого, как у айсберга, скрыта от глаз. Нужно сделать ее доступной хотя бы исследователям. Вторая идея – о проектной экономике – тоже представляется актуальной, поскольку проект – одна из форм экономической активности. Несомненно, она должна получить организационное оформление наряду с другими формами. К сожалению, даже в проекте Гражданского кодекса РФ, который сейчас обсуждается, ничего об этом не говорится.

СИСТЕМНАЯ ТЕОРИЯ РОЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Примечательно, что в выступлениях участников форума часто звучала мысль о преемственности новых идей с тезисами, высказанными в ходе дискуссий на прошлых симпозиумах. Такой «мостик» был переброшен и к развиваемой ЦЭМИ в течение многих лет системной экономической теории, системной экономике, где точкой притяжения являются

не просто предприятие, проект, экономические процессы, а экономические системы, которые обобщают эти и другие формы экономической активности. В результате проведенных в предыдущие годы исследований были получены классификации и модели систем, их производственные функции. На нынешнем заседании симпозиума был сделан новый шаг на том же пути. В частности, в докладе члена-корреспондента РАН Г.Б. Клейнера было показано, как теоретические положения системной экономики могут быть реализованы в управлении предприятием.

Основная задача экономической науки и даже шире – экономической политики, по мнению докладчика, состоит в том, что управление на всех уровнях должно быть перестроено, поскольку нынешнее состояние управления может быть охарактеризовано лишь понятием «дизменеджмент». Примерами такого дизменеджмента на макроуровне могут быть неудачная административная реформа 2004 г., а также нынешние изменения структуры министерств и ведомств. Причина этих неудач – отсутствие теории структуры управления современной экономикой на макро- и мезоуровне. Разговоров об отраслевом управлении, зачатков его в виде департаментов министерства недостаточно. Наконец, решения рождаются, как черт из табакерки. Все это говорит о несвязанности пространства и решений. На микроуровне дизменеджмент выражается в деконсолидации четырех групп участников – собственников, топ-менеджеров, специалистов и работников. Резко ориентированное поведение участников, а также деконсолидация предприятия, т.е. низведение к нулю коллектива как субъекта. В условиях слабости профсоюза коллектив должен играть важную роль. Но этого нет. Учредитель предприятия – коллектив. Можно убрать одного-двух работников. Но то, что определяется категорией «коллектив», хотя границы его неизвестны, неотъемлемо от предприятия как и его имущественный комплекс. Дизменеджмент на низшем уровне – это всеобщее неравенство людей. К сожалению, российское

общество не научилось быть обществом, в котором каждый его член равен остальным. Связи между двумя людьми всегда сводятся к отношениям по линии «принципал – агент», «начальник – подчиненный» и т.д. Отсюда вывод: дизменеджмент захватил все уровни экономики и стал одной из важных причин ее неудовлетворительного состояния.

Системный подход принятия решений меняет эту картину и требует сделать процесс принятия решений более широким, в котором участвуют не только человек, принимающий решение, но и многие категории населения, группы заинтересованных лиц. Сейчас этого нет, и это также является проявлением дизменеджмента. Ключевым фактором управления является учет заинтересованности не только физических лиц – начальников и руководителей, не только юридических лиц – предприятий, но и экономических лиц – различных форм организации хозяйственной активности. Но для этого понятие экономического лица должно быть введено в законодательную плоскость. Применение системного подхода как совокупности результатов экономических систем позволяет обосновать решение классических проблем менеджмента.

Вернувшись к анализу дел на предприятиях, Г.Б. Клейнер указал, что конфигурация участников производства состоит из четырех элементов. Это владельцы капитальных ресурсов (собственники), владельцы управленческих ресурсов (менеджеры), владельцы трудовых ресурсов (работники), наконец, владельцы когнитивных ресурсов, т.е. знаний (специалисты). Какой из этих групп следует поручить приоритетное управление предприятием? Сегодня этот «флаг» держит собственник. Он влияет на менеджмент, а через него – и на коллектив. Но единственный ли это вариант? Условно каждую из этих групп участников процесса образно можно представить в следующем виде. Собственник – это «слон в посудной лавке». Менеджер – «едок под одеялом», который скрывает свои доходы от собственника. Специалист – «вещь в себе», он является носителем знаний, которыми он может поде-

литься, а может и не поделиться. Принудить его достаточно сложно. Наконец, работники, персонал – «прислуга». Такая конфигурация порождает неприятные последствия – фронтальный оппортунизм, коррупцию, неравенство и т.д. Предприятие превращается в некоего кентавра. Верхняя его часть основана на отношениях собственности (совет директоров, акционерное собрание), а нижняя – на трудовых отношениях. Обе эти части не находятся в гармоничном соответствии, что порождает существенные проблемы предприятия. Отсюда вывод: интересы у этого квартета различны, а зачастую и противоположны. То же самое можно сказать о правах и обязанностях. Собственник обладает фактически безграничными правами при ограниченной ответственности. Баланс между различными группами отсутствует, но его надо преодолеть.

Для решения этой задачи необходимо взглянуть на предприятие как на единую системную структуру, в которую входят фирмы, регионы, государство, рынки, проекты и т.д. Как показывают исследования, есть возможность описать деятельность этих систем примерно таким же единообразным способом, каким описывается деятельность предприятия, несмотря на то, что каждое из них имеет свою индивидуальность. В этом случае используются одни и те же понятия – продукта, товара, услуг, работы, капитала, труда и т.д. Такая же исследовательская программа может быть разработана и для экономических систем в целом. Базовые группы этих систем представлены четырьмя видами: объекты типа предприятия, проекты типа строительства олимпийских объектов, среды (институциональная составляющая) и процессы (состояние инноваций и т.д.). Такая классификация показывает, что наряду с объектной экономикой, которая есть сейчас, и проектной экономикой, которую следует строить, надо говорить и о средовой экономике, и о процессной экономике. Если нам удастся эти четыре вида экономических систем облечь в управляемую организационную форму, это будет крупнейшим шагом вперед, убежден Г.Б. Клейнер.

По его словам, ключевой момент заключается в следующем. Четыре группы систем и четыре группы участников производственного процесса – случайность или закономерность? Положение состоит в том, что каждый из этих участников видит предприятие в форме соответствующей системы. Например, для работника предприятие – это среда, в которую он каждый день окунается, там он получает зарплату, общается с коллегами. Для менеджера – это объект, поэтому он заинтересован в том, чтобы предприятие продолжало свою деятельность неограниченное время. Специалист видит предприятие как протекающий процесс производства, воспроизводства, инноваций, улучшения. Собственник, как правило, является участником рынка и в любой момент может продать свои акции. Поэтому его связь с предприятием менее тесная, чем у партнеров. Когда рабочий трудоустраивается, он заключает контракт, подтверждающий его лояльность к предприятию. Собственник такого контракта не имеет и смотрит на предприятие как на проект, который может быть заменен другим проектом.

Устойчивой может быть лишь та система, где все четыре ипостаси работают в гармонии, а роли четко распределены. Наибольшее значение для предприятия как объекта является деятельность менеджеров. Поэтому им, а не собственникам должен быть передан приоритет управления. Это своего рода менеджериальная революция, которая должна прийти на российские предприятия. Но как ограничить права собственника, привести их в соответствие с правами остальных участников производства? «Поиск ответа на этот вопрос затрагивает всю вертикаль юридической и идеологической структуры экономики. Но движение в этом направлении не сегодня, так завтра будет идти», – убежден докладчик. Тем не менее, полагает он, неправильно считать, что собственники не нужны и все должно быть обобществлено. Но позиции собственника и остальных трех участников производства должны быть сбалансированы. Следовательно, менеджериальная революция – не

оранжевая, а управленческая революция. Она не зависит от цвета, а рассчитана на то, чтобы управление предприятием стало более эффективным.

Согласовать интересы всех четырех групп юридическими нормами или на основе структурных решений невозможно, потому что структуры определяют лишь рамочные отношения. Реальная же гармонизация может быть достигнута только на основе стратегического процесса, т.е. путем разработки, принятия и реализации стратегии развития предприятия. Поэтому стратегическое планирование, которое проводится на федеральном уровне, должно дойти до предприятия и сомкнуться с разработкой стратегии предприятий. Лишь таким способом можно обеспечить правильное и гармоничное управление предприятием. «Выводы из всего этого – необходимость принятия закона о предприятии, в котором были бы описаны все коллизии. Сейчас есть юридические и бухгалтерские нормы, но этого мало. Нужен единый закон – таков императив времени», – заключил Г.Б. Клейнер.

Продолжая эту мысль, заместитель начальника департамента стратегического управления (программ) и бюджетирования Минэкономразвития России к.э.н. *А.Н. Митькин* постарался убедить коллег в том, что в России формирование системы государственного стратегического планирования уже началось. Предвестником ее стал принятый еще в 1997 г. закон о государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития, который предусматривает разработку долгосрочной концепции, среднесрочной программы на трехлетнюю перспективу и прогнозы на долгосрочную, среднесрочную и краткосрочную перспективы. В 2009 г. была предпринята попытка формализовать процесс планирования не только социально-экономического развития, но и отдельных сторон национальной безопасности. Для этого был издан указ президента об основах стратегического планирования, в котором обозначены основные положения плановых документов, взаимосвязи участников процесса и их ответственность, прописана

ны и некоторые процедурные моменты. Изначально поручение главы государства было сформулировано как подготовка проекта закона о стратегическом управлении социально-экономическим развитием. Но сегодня правительство стало больше склоняться к термину «стратегическое планирование».

Актуальность этой работы не вызывает сомнения. Все предыдущие правовые акты страдали размытостью целей и приоритетов социально-экономического развития, в них отсутствовали механизм концентрации ресурсов для приоритетных задач и четкая фиксация мероприятий в рамках определенных документов. В результате они были обособлены друг от друга, а иногда и указывали разные направления действий субъектов экономики. В указе было четко обозначено, что функциями системы являются:

- развертывание долгосрочных решений;
- набор задач и мероприятий, связанных между собой;
- балансировка этих действий по срокам, ресурсам и ответственности;
- ориентация субъектов Федерации, территорий и субъектов предпринимательства на долгосрочные приоритеты развития.

В ходе работы над законопроектом отмечены и уточнены задачи, которые ставятся в программах бюджетных расходов, процесс управления выстраивается по этапам, формируются системы стратегического планирования по вертикали (увязка по уровням управления) и по горизонтали (согласование различных отраслевых решений между собой), определяются его этапы. Среди них – прогнозирование социально-экономического развития по направлениям и ожидаемым результатам, параметры планирования, цели, приоритеты и задачи развития, пути их достижения, а также стратегический контроль за выполнением решений. При этом докладчик заметил, что для реализации закона потребуются разработать ряд подзаконных актов. После обсуждения в Правительстве Российской Федерации предложений заинтересованных

сторон законопроект предполагается внести в Государственную Думу уже в июле 2012 г.

Еще одним плановым документом федерального уровня является Бюджетное послание президента, в котором указано, какой должна быть стратегия долгосрочного экономического прогноза и как с ней следует увязать бюджетную стратегию. В бюджетных посланиях также приняты определенные решения, которые сейчас находят отражение в текущей деятельности правительства. В частности, в 2010 г. Минэкономразвития России выпустило такие методологические документы, как Порядок разработки государственных программ Российской Федерации, утвердило Методические указания по подготовке и реализации государственных программ, на основе которых органы государственной власти уже два года готовят проекты 41 государственной программы по пяти блокам. Некоторые из них уже прошли через несколько стадий апробации, получили необходимые замечания и предложения в министерствах экономического развития и финансов, подчеркнул А.Н. Митькин.

Но этот оптимизм чиновника из Минэкономразвития не разделила депутат Госдумы д.э.н. *О.Г. Дмитриева*. «Мне легко доказать, что в стране стратегическое планирование отсутствует, хотя разговоры идут», – заявила парламентарий. При этом она согласилась, что документы, где написано о стратегическом планировании, действительно есть, но по факту его нет и быть не может, поскольку отсутствует даже тактическое планирование. Единственный документ, который является законом, по которому есть оценки о выполнении, – это бюджет. Но как он исполняется об этом и стоит сказать.

По словам ученого-депутата, от бюджетно-налоговой политики предприятия ждут:

- обеспечения стабильных условий хозяйствования и нейтрализации рыночных случайных отклонений;
- стимулирования структурных сдвигов в соответствии с заявленными целями, обе-

спечения бюджетно-налоговыми инструментами отраслевой политики;

- формирования надежного государственного спроса;
- создания общих условий хозяйствования, фиксации издержек на минимально допустимом уровне.

К сожалению, считает О.Г. Дмитриева, ни одна из этих задач не реализуется на приемлемом уровне. Да и о каком стратегическом планировании может идти речь, если годовой финансовый план остается единственным федеральным документом, точность реализации которого можно проконтролировать. А такой анализ дает следующие результаты. В 2008 г. утвержденные законом доходы федерального бюджета составили 6644,4 млрд р., а фактическое их исполнение – 9275,9 млрд р., т.е. отклонение равнялось 39,6%. Погрешность в исполнении бюджета кризисного 2009 г. составила 9,29%, 2010 г. – около 20, а в 2011 г. – около 30%. Если так планируются доходы, то соответственно ни о какой эффективности, ни о каком стратегическом планировании не может быть и речи. А это означает, что и для предприятий нет ясных сигналов. Идут огромные дополнительные расходы, растет пирамида внутреннего долга. Естественно, нет адекватного стратегического планирования государственного заказа, государственных закупок и инвестиций. Поскольку доходы, которые вдруг вырастают, как правило, не идут на государственные инвестиции и закупки, а переводятся в уставные фонды отдельных предприятий либо на пополнение стабилизационного фонда, что равносильно финансированию чужой экономики.

Государство не дает предприятиям четких сигналов и по каналам налогового законодательства, где по отдельным сборам фиксируются разнонаправленные тенденции с лагом в один-два года. Например, социальный налог в 2005 г. был снижен до 26%, в 2011 г. повышен до 34%, в 2012 г. снижен до 30%, а на 2014 г. вновь запланирован рост до 34%. Такая же чехарда наблюдается с НДС, налогом на малые предприятия.

Продолжив свой анализ, О.Г. Дмитриева обратила внимание на состояние дел с государственным заказом. При правильном построении, считает она, этот инструмент может стать эффективным стимулом развития экономики, потому что обеспечивает формирование платежеспособного спроса, регулирование цен (антиинфляционный механизм), контроль качества, ритмичность загрузки производственных мощностей (антициклическая мера).

Что же происходит на самом деле? Во-первых, вследствие огромных объемов коррупции госзаказ не стимулирует, а сжимает спрос. Если откаты составляют от 20–30 до 70%, то ни о каком спросе не может быть и речи. Так, если при закупке рентгеновских аппаратов отечественного производства откат составляет 50%, то это значит, что медучреждения получают в 2 раза меньше аппаратов, чем могли бы получить. Во-вторых, часто заказы идут аффилированным структурам, что отрицательно сказывается на инновационных фирмах, которые не могут получить заявку от государства, хотя другого заказчика у них нет и быть не может. В-третьих, повсеместно отмечено завышение стоимости работ по госзаказу. Есть отрасли (строительство, дорожное строительство), которые из-за высокого уровня отката уже зафиксировали высокий уровень цен и могут сравнивать себя с ближайшими северными странами. В-четвертых, отсутствует стратегическое контрактное планирование, которое вытекает из нестабильности госбюджета. В результате предприятия с длительным циклом производства, у которых заказчиком может выступать государство, этой возможностью не могут воспользоваться. Среди других особенностей госзаказа в России – огромное количество посреднических линий, высокие тарифы естественных монополий и т.д.

По мнению парламентария, стратегическое планирование практически отсутствует в сырьевых и естественных монополиях, строительном бизнесе, оборонной промышленности, НИОКР и опытных производствах. Причины различные. В монополиях все ба-

зируется на отношениях с органами власти, когда любая неэффективная стратегия может быть компенсирована вложениями из бюджета. Для строителей барьером служат монопольные источники ресурсов, от субъективных действий которых зависят все стратегии и эффективность производства. Чрезвычайно зыбкая почва и в сфере ОПК и опытных предприятиях.

Подводя итог проведенному анализу, О.Г. Дмитриева все же нашла очень узкое «ушко» в экономике, где возможны объективное независимое планирование бизнеса на основе научных критериев. Это производства, конечным потребителем которых является население или малое предпринимательство, а факторы производства и система сбыта не монополизированы. Пример тому – система сбыта через Интернет.

ПРОБЛЕМЫ И РИСКИ МНОГОУРОВНЕВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Выводы О.Г. Дмитриевой о чрезвычайно узкой нише стратегического планирования не обескуражили участников симпозиума. Напротив, во многих выступлениях не только утверждалась мысль о возможности разработки долгосрочных планов и концепций по широкому кругу отраслей и территорий, но и приводились конкретные факты такой работы.

Пример подал проректор СПбГУЭФ д.э.н., профессор *А.Е. Карлик*, представивший доклад «Разработка концепции развития промышленного комплекса мегаполиса (по материалам Санкт-Петербурга)», подготовленный совместно с координатором Промышленного совета города д.э.н., профессором *С.Д. Бодруновым*. По словам докладчика, в последнее время много говорится о постиндустриальном развитии, о выводе промышленности из крупных городов. Немало стратегических целей пережил и Санкт-Петербург. В одном случае

он представлял культурной столицей, в другом – банковской, в третьем – туристической, поэтому другие направления развития города должны были оставаться на втором плане. Так, в долгосрочной концепции социально-экономического развития города до 2020 г., содержащей 60 страниц, промышленности было уделено примерно четыре абзаца, хотя на ее долю приходится 28% ВРП, 36% налоговых поступлений в бюджеты разных уровней, 17% занятых в экономике города. «Понятно, что если промышленность будет ликвидирована, то исчезнет и город», – констатировал ученый. Он убежден: промышленность поддерживает развитие мегаполиса. И это мировая практика. Например, доля Лос-Анджелеса в промышленности США составляет 4,1%, Нью-Йорка – 4%. В российской промышленности доля Санкт-Петербурга равна 4,6%, что соответствует мировому уровню. Более того, даже во время кризиса она осталась якорем, который поддержал экономику города и дал ему возможность развиваться дальше. О том, что промышленность остается наиболее активной частью экономики города, говорит ее подъем после кризиса: в 2010 г. рост составил 9%, в 2011 г. – 14%, тогда как по стране этот показатель едва достиг 4,7%. Из этого анализа докладчик сделал вывод: промышленность нужна, вопрос лишь в том, какой она должна быть в условиях вступления России в ВТО.

А.Е. Карлик полагает, что участие в мировом торговом клубе даст положительный эффект в сырьевых отраслях, энергетике и металлургии. А вот в машиностроении как основе экономической, технологической и энергетической безопасности страны падение производства может достигнуть 12%. Конкуренция обострится по большинству позиций в легкой и пищевой промышленности. Сокращение числа рабочих мест прогнозируется небольшое, примерно на 2%. Те же цифры можно ожидать и для промышленности Санкт-Петербурга. Совсем другие результаты могут быть в обрабатывающих отраслях, где падение объемов производства может достигнуть 40–50%, а занятости – до

40 тыс. человек. Если учесть, что сегодня на промышленных предприятиях города работают 350 тыс. человек, то такое сокращение уже будет значительным. «Поиск оптимальных решений этой проблемы побудил нас к работе над концепцией развития промышленного комплекса Санкт-Петербурга, инициаторами которой выступила администрация города, союз промышленников и предпринимателей, торгово-промышленная палата, отдельные предприятия», – сообщил профессор Карлик.

По его словам, структура концепции достаточно традиционная, лежит в русле общей идеологии развития российской экономики и заканчивается формированием целевых программ. На первом этапе работы над концепцией был создан основной терминологический аппарат, который воплотился в законе о промышленной политике Санкт-Петербурга, выделены наиболее конкурентоспособные производства негосударственного сектора экономики, поскольку этот сектор не регулируется регламентами ВТО, но очень развит в городе. Это оборонно-промышленный комплекс, производство и реализация военной техники, судостроение, где частные предприятия занимают примерно 70%. Основной вывод – необходимы меры по поддержке частного предпринимательства. Но у государства нет возможностей административного воздействия, дотаций. Поэтому основная функция государства – поддержка внутреннего спроса на промышленную продукцию со стороны государства, бизнеса и населения.

Сравнивая концепцию Санкт-Петербурга с федеральной стратегией – 2020, можно увидеть в ней ряд особенности, подчеркнул ученый. Этот город – очень крупный научный центр. Так, на основе разработок петербургских НИИ и конструкторских бюро создавалось 80% высокотехнологичной и оборонной продукции. Такой интеллектуальный потенциал позволит быстро модернизировать экономику на основе промышленности и саму промышленность. Разумеется, реализация такого крупномасштабного проекта не может быть пущена на волю волн. Поэтому

в концепции определен контур управления концепцией, включающий федеральные органы, губернатора, законодательное собрание и общественные организации. Дополнительно указаны функции федеральных органов управления, поскольку Санкт-Петербург играет в Северо-Западном федеральном округе образующую роль не только в промышленности, но и в других сферах общественной жизни.

В промышленной концепции разработаны комплексы мероприятий по развитию инновационной и научно-исследовательской деятельности, определен рынок трудовых ресурсов, названы законодательные акты, которые необходимы для ее реализации, указаны направления развития малых и средних предприятий, которые находятся в орбите крупных корпораций. Даны предложения по кадровому и финансовому обеспечению концепции, созданию рабочих мест, организации мониторинга и контроля на всех этапах реализации. Учтены возможные риски и методы их нейтрализации.

Итогом этой работы стали долгосрочные программы развития промышленности города, предусматривающие конкретные мероприятия, объем финансирования, сроки исполнения, которые намечено реализовать в ближайшие десятилетия, заключил А.Е. Карлик.

Другой вариант планирования на мезоуровне изложил президент холдинга ООО «Управляющая компания “Автоэлектроника”» А.В. Перчян, представивший доклад о состоянии и проблемах развития промышленных предприятий Калужской области, подготовленный вместе с д.э.н., профессором Калужского филиала МГТУ им. Н.Э. Баумана А.С. Птускиным. Калужская область последнее время позиционирует себя как пример новой модели развития несырьевого сектора экономики. Общее количество предприятий – около 770, причем большой удельный вес в объеме производства принадлежит крупным и средним фирмам. Доля промышленности в ВРП составляет примерно 35%, в этом секторе экономики занято 33% населения, а налоговый вклад – более 50%. Бурными темпами

растет промышленное производство: в 2006 г. его объем вырос на 107,8%; в 2007 г. – на 110,7; в 2008 г. – на 122,9; в 2010 г. – на 144,9%, причем ведущей отраслью является машиностроение. Безусловно, основной вклад в эту динамику внесли новые предприятия, созданные с участием иностранного капитала.

В дальнейшем, оговорившись, что задача симпозиума – не демонстрация успехов, а выявление узких мест и путей их «расширки», А.В. Перчян сообщил, что в конце 2011 г. в регионе был проведен массовый опрос собственников и руководителей предприятий, который показал, что в отрасли существует ряд сложных проблем. Среди них – дефицит квалифицированных кадров в 64,6%; непонятная тарифная политика, в результате которой нефть и газ в России стоят дороже, чем в США и странах Европы, безудержная экспансия иностранного капитала и компаний из других регионов. Выстроенный аналитиками рейтинг предприятий по объему отгруженных товаров свидетельствует, что первые четыре места занимают иностранные предприятия и тенденция такова, что через три года их доля в общем объеме производства региональной промышленности достигнет 70%. Понятно, что представители традиционных местных компаний, оказавшихся на обочине, встречают конкурентов в штывы.

Казалось бы, экономическая политика должна найти пути к содружеству местных и иностранных компаний, обмену опытом и технологиями. Но этого не происходит. Опрос руководителей показал, что партнерами иностранных компаний стали только 3% традиционных российских предприятий и 7% в работу вовлечены частично. Все остальные остаются вне этого процесса. Управляющая компания «Автоэлектроника» пока имеет приличную динамику роста: за три предкризисных года ее производство выросло в 3 раза, сегодня этот объем полностью восстановлен. Но коллектив не очень хорошо представляет, какие перспективы его ждут в ближайшем будущем, когда завершится сделка по приобретению иностранцами контроля над АвтоВАЗом и 75%

автомобилей в России будут произведены на предприятиях с иностранным капиталом. Хорошо это или плохо? Может быть, это и не важно – российское это предприятие или нет, потому что большое количество российских предприятий оформлено в офшорах. «Эти вопросы беспокоят представителей реальной экономики, мы не находим ответа на них и в документах Правительства Российской Федерации, которые нам доступны. Ответ на этот вопрос надеюсь получить на нашем симпозиуме», – подчеркнул А.В. Перчян.

Продолжив ряд образных сравнений предприятий с окружающей их средой, проректор Финансового университета при Правительстве РФ д.э.н., профессор *С.Н. Сильвестров* заметил, что корабль отечественного предприятия находится не просто в море российской экономики, а в океане глобального развития и в любой момент может натолкнуться на айсберг, который будет выброшен из глобальных вод. Дело в том, что глобальная экономика находится не просто в фазе кризиса, а в кризисогенном состоянии, которое констатируется целым рядом аналитических центров. Так, исследование ОЭСР по 21 стране за 50 лет зафиксировало более 400 с лишним экономических, финансовых, технологических, экологических, социальных кризисов, из которых 48 совпали парно, а в некоторых случаях одновременно были три кризиса. Такое состояние крайне рискованно. С 2006 г. в рамках Всемирного экономического форума в Давосе делаются попытки идентифицировать риски. Тогда их было насчитано 26, в 2010 г. – уже 36, в 2011 г. – около 50. Однако анализ кризиса не объясняет процессы, с которыми приходится сталкиваться при разработке долгосрочных перспектив. Совпадение кризисов свидетельствует об увеличении глубины и нестабильности динамики кризисов, нарастании их частоты. Это должно быть объектом серьезных исследований, анализа и даже математического моделирования.

К сожалению, основной инструмент в рыночной экономике – бюджет, которым располагает российское правительство для воз-

действия на развитие, крайне несовершенен, констатировал С.Н. Сильвестров. В значительной степени доходная его часть формируется за счет не налоговых, а таможенных платежей. Следовательно, государственные финансы зависят от временных факторов, на которые государство не в состоянии повлиять. Это очень важный момент, потому что накануне кризиса резко возростала доходная часть за счет отчислений от экспорта нефтегазовой продукции, металлургии и резко падали доходы от налогов, в частности налога на прибыль.

По оценке ученого, время для выхода на стабильное развитие у России еще есть, но его не так много, а глобальные риски нарастают, причем усиливается их взаимозависимость. Это вызов не только для страны, а для каждого экономического субъекта, начиная с территории и кончая бизнес-структурой и государственной корпорацией. Россия, как и Китай, находится в том состоянии, которое позволяет надеяться, что она еще может участвовать в системе глобального регулирования тех рисков, которые идентифицируются в последние годы. Но для этого должны быть введены в определенные рамки поляны, на которых осуществляется экономическая и финансовая деятельность предприятий. Пример – привлечение инвестиций под низкие проценты. Когда мы выходим на западные рынки, нам предлагают средства под достаточно высокий процент. А чтобы заимствовать под 4–6%, нужно соответствовать определенному международному стандарту. Таких стандартов, как минимум, около десятка. Они не введены полностью в действие, но учитываются при переговорах партнеров. Это реальный вызов для стратегического планирования, который ограничивает возможность для развития национальной экономики и отдельных предприятий.

Регулирование глобальных рисков зашло достаточно далеко, вплоть до отказа от установок Вашингтонского консенсуса о либеральной экономике. На смену ему идет неовашингтонский консенсус, принятый в 2008 г.,

суть которого сводится к созданию условий для глобального дирижизма, ухода от либерализма, который был выдвинут в середине XX столетия. Теперь факторы производства движутся достаточно свободно и не подвержены жесткому регулированию со стороны государств, суверенитет которых резко снижается. Это также серьезный вызов для всякого рода регулирования процессов внутри страны, и кто не вписывается в этот курс, оказывается вне глобального процесса. Это важно для России, которая в ближайшее время присоединится к ВТО. Переговоры об этом Россия вела с 1994 г., но за эти годы ничего не сделала для модернизации материальной базы и адаптации внутренней структуры экономики к глобальным вызовам. Остается небольшой период в 8–10 лет, когда будут снижаться достаточно высокие тарифы, которые были выторгованы нашими переговорщиками. За этот период следует выстроить мощную систему подготовки кадров и систему защиты экономики после снятия тарифных ограничений, которое произойдет в случае вступления во всемирный торговый клуб.

Дирижизм сказывается и в том случае, если снижается суверенитет государств. В роли регуляторов выступают глобальные игроки – транснациональные компании, банки и международные организации, которые вырабатывают определенные стандарты, стандартизованные процедуры и технологии принятия решений в различных сферах экономики. В частности, попытка подготовить проект глобального правового стандарта была сделана ОЭСР, ВТО, ВМФ, Всемирным банком и ФАТФ. Этот документ не обязателен, но при обсуждении на заседаниях «восьмерки» и «двадцатки» его учитывают. Для России это означает, что мы практически не в состоянии ни с кем конкурировать, потому что для соответствия стандарту нам необходимо в 4–5 раз повысить уровень минимальной оплаты труда, пенсии, среднюю заработную плату и т.д. Все эти вызовы касаются не только финансово-экономических проблем, но и конкретного материального производства, уточнил доклад-

чик. По его словам, несоответствие жестким стандартам, технологиям и процедурам, которые сейчас формируются на международном уровне для регулирования глобальных процессов и компенсации возможных рисков, создает для России очень большие сложности при разработке стратегических планов. «У России нет выбора путей развития. Для нас есть только один сценарий – модернизационный, мобилизационный», – подчеркнул профессор Сильвестров.

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР – ОСНОВА ЭКОНОМИКИ

Дискуссия о перспективах долгосрочного планирования экономики, начавшаяся на пленарном заседании симпозиума, вновь разгорелась за «круглым столом» Научного совета ООН РАН «Проблемы комплексного развития промышленных предприятий». И это закономерно: ведь темой обсуждения была выбрана стратегия развития реального сектора экономики России. В этом разговоре тон задавали руководители промышленных компаний, ученые академических центров и профессора университетов, для которых понятие «реальная экономика» не простой звук, а смысл ежедневной работы и устремлений. «Как бы ни была важна интеллектуальная экономика, экономика знаний и все другие, все же реальный сектор составляет основу экономики России, и обсудить проблемы и возможности их решения – это благородная задача», – заметил председательствующий на заседании член-корреспондент РАН Г.Б. Клейнер.

Первым получил слово для выступления заместитель генерального директора Электротехнического концерна «Русэлпром» С.А. Масютин. Личность эта хорошо известна как в кругах менеджеров, так и среди ученых. Заслуженный экономист России, профессор, доктор наук и вместе с тем директор Сафоновского завода в Смоленской области,

ставшего одним из ведущих звеньев концерна федерального уровня, – таков послужной список «забойного» докладчика на симпозиуме в течение последних лет. Поэтому никто не удивился, когда свое сообщение он начал, оттолкнувшись от своих тезисов прошлого года. Концерн «Русэлпром» с годовым объемом 13 млрд р. как был, так и остался в списке 400 крупнейших компаний России, за нами сохранилось и звание инновационного лидера. Но за прошедший год расширился состав компании – в нее вошли один НИИ и конструкторский центр, и сейчас «Русэлпром» – это пять производственных предприятий и шесть научно-исследовательских и конструкторских центров в крупнейших городах страны», – сообщил С.А. Масютин.

Представив свой концерн, ученый обратился к теме своего доклада. На этот раз для анализа особенностей разработки стратегии компании он выбрал сельскохозяйственное машиностроение как отрасль, определяющую научно-технический прогресс в аграрном секторе экономики. К тому же на сайте Минпрома России имелась федеральная стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения до 2020 г., обозначившая ориентир для разработки соответствующих концепций отдельных компаний.

«Задача стратегии, как она отражена в лозунгах Минпрома, была нам близка, и мы начали ею заниматься», – сказал С.А. Масютин. Однако, по его словам, дальнейший анализ вызвал шок. Оказалось, что по ряду позиций двух ведущих групп техники – тракторов и комбайнов Россия отстала от мировых лидеров на 50 лет. Так, мощность российских двигателей трактора составляет 420 л.с., в США – 670 л.с., количество моделей – 30, на европейском рынке – 681. По комбайнам то же самое: количество моделей – соответственно 23 и 247. Многие комплектующие для отечественной техники, в частности современные трансмиссии, мосты для мощных тракторов и комбайнов, вся гамма шин, в стране вообще не производятся. Другими словами, в области сельскохозяйственного машиностроения

Россия представляет открытый внутренний рынок и национальное производство, ориентированное на внутреннее потребление. Для примера: Китай и Белоруссия – глобальные экспортеры, имеющие закрытый внутренний рынок и экспортно-ориентированное национальное производство; Канада, Франция и Германия – глобальные игроки, сформировавшие открытый внутренний рынок и экспортно-ориентированное национальное производство.

Получив такое заключение, разработчики стратегии по аналогии с Китаем и Белоруссией предложили занять сегмент матрицы – глобальный экспортер. И первым шагом на этом пути стала стратегия энергосбережения. С этой целью был создан энергосберегающий двигатель, себестоимость 1 кВт·ч которого составляет всего 10 центов, а экономия при работе 100 тыс. двигателей достигнет 13 млн долл. в год. А в стране их эксплуатируется миллионы.

Другое направление стратегии – отказ от импортной техники в пользу отечественных изделий. Но для этого, в частности в комбайнах, необходимо было усовершенствовать конструкцию, оборудовать их электроприводами. Это дало существенные преимущества: повысился КПД машин, снизилась их масса. Комбайны стали дешевле, появилась возможность автоматизации и отказа от гидравлики как самого узкого места в технике. В результате такой модернизации производительность комбайна выросла в 1,2 раза, а экономия топлива за сезон на одной машине достигла 2 т. Окупаемость всего нового – один год.

Следующее направление – опережающая стратегия разработки техники, аналогов которой за рубежом нет. Один из примеров – выпуск гибридного, энергонасыщенного трактора с электрическим приводом. Первые образцы этих машин уже прошли испытания на тяжелых белорусских суглинистых землях и показали хорошие результаты: производительность на пахотных работах выросла на 15–20%, экономия топлива в транспортном режиме – 40%. Плюс к этому – на порядок уменьшаются выбросы вредных веществ.

«Если все 65 тыс. тракторов, которые намечено выпустить к 2020 г., будут экономить 40% топлива, то эта сфера производства сельскохозяйственной техники должна стать государственным приоритетом», – подвел итог С.А. Масютин.

К конкретным проблемам реальной экономики обратился и старший научный сотрудник ЦЭМИ РАН к.э.н, доцент А.А. Афанасьев, сосредоточив свой анализ на точности исполнения прогноза добычи природного газа из месторождений Тюменской области. В ходе этого исследования возник вопрос: можно ли найти такой срез во времени для обучающей выборки и построить на ее основе эконометрическую модель производственной функции, которая с высокой точностью прогнозировала бы добычу газа на максимальное число лет вперед? Проведенная автором работа показала, что, во-первых, возможно прогнозировать добычу газа из всех месторождений на основе малого числа наблюдений. Во-вторых, цели и модель стратегического развития всей газодобывающей промышленности Тюменской области (Газпрома и независимых производителей) на 1990–2000 гг. были заложены еще в 1986–1989 гг. в период плановой экономики; в-третьих, цели и модель стратегического развития, а также институциональный механизм отрасли оставались неизменными как при сменах руководства Газпрома в 1992 и 2001 гг., так и на фоне появления в 1999 г. независимых производителей и дальнейшего постоянного увеличения их доли в добыче природного газа на территории области. При этом ошибки прогнозов расположились в интервале 0,1–1,5%.

В свою очередь инженер-экономист, индивидуальный предприниматель из Санкт-Петербурга В.К. Копейкин высказал убеждение, что в России существующая система управления – тупиковый процесс. В противовес ей автор предложил, во-первых, создать управленческую вертикаль – сеть акционерных управленческих компаний (АУК). На федеральном уровне это будут центральные, отраслевые и подотраслевые АУК, в террито-

риях – территориальные компании. Предприятия, холдинги и банки преобразовываются в АУК, а их низовые подразделения – в малые предприятия, имеющие неразрывную связь с учредителями. Во-вторых, ввести понятие ответственности управленцев за результаты труда. Для менеджеров АУК должен быть установлен минимальный прирост чистых активов, а сумма невыполнения взятых ими обязательств по развитию компании компенсирована продажей акций или иными средствами членов совета директоров. Другими словами, АУК и малые предприятия обязаны иметь залоговых акционеров и управляющих, которых они определяют в залоговых торгах. Сумму невыполнения обязательств получают залоговый акционер и управляющий, большая часть этой суммы выдается акциями предприятия. Такая залоговая собственность дает возможность повысить ответственность менеджера за результаты управления. За государством остаются такие функции, как установление минимальной нормы прироста чистых активов центральной АУК, надзора за достоверностью отчетов и разработка совместно с АУК непрерывных стратегических планов.

Слово «регулирование» надо забыть. Вместо него использовать термин «воздействие». Академик Полтерович предлагает создать агентство по интерактивному планированию. Но такой путь, по мнению предпринимателя, нынешнюю систему управления не затрагивает. Тогда как механизм АУК может быть дееспособным только при реформировании экономической системы, убежден В.К. Копейкин.

Многие участники дискуссии за «круглым столом» неизбежно обращались к теоретическим и методологическим основам разработки стратегии реального сектора экономики. Эту тему затронули, в частности, д.э.н. В.А. Агафонов (ЦЭМИ РАН), сотрудник Института проблем рынка РАН к.э.н., доцент К.Н. Андрианов и др. Так, по убеждению В.А. Агафопова в понятие кластера многие вкладывают мечту о том, что что-то наконец-то будет делаться системно. Поэтому в него впи-

сывают все, что является необходимым элементом нормально развивающейся системы: науку, инфраструктуру, образование, лидирующее, конкурентоспособное производство, производство комплектующих. Коснувшись удачной, по его мнению, идеологической платформы, которую развивает Г.Б. Клейнер, ученый обратил внимание, что при использовании таких понятий, как процессная, средовая, объектная и проектная система, каждый наблюдатель видит что-то свое. Особенно это заметно при анализе перспективных планов развития муниципального образования или стратегии субъекта Федерации. В одних документах доминирует описание объектов – субъект Федерации, муниципальное образование. В другом месте появляется новый срез – совокупность процессов, и идут такие показатели, как темпы роста. Потом возникают проекты и т.д. Создается впечатление, что один тот же документ готовят разные люди и каждый видит свое. Одна из причин такого разноречия – различные интересы субъектов целеполагания – администрации, бизнеса и населения, у которых есть свой взгляд на одно и то же явление.

Развивая эту идею, ученый остановился на таких темах, как проблемная ситуация, т.е. осознание невозможности достичь желательного состояния, и решающая система, которая позволит решать исходные проблемы. Проведенный им анализ показал, что правильно организованная кластерная система, имплантированная в экономическую жизнь, позволит играть роль центров экономического развития. Однако нет гарантий, что эта роль по силам каждой системе. Можно сказать, что каждый центр развития – это кластер, но не каждый кластер – центр развития. Поэтому надо проводить инвентаризацию кластеров, и делать это с участием государства, гражданского общества, бизнес-элит, внешних инвесторов. «Разумеется, это длинный процесс, но им надо заниматься. Этот путь я и называю кластерной стратегией», – заключил В.А. Агафонов.

Со своей стороны профессор РГПУ им. А.И. Герцена д.э.н. Н.Д. Стрекалова (Санкт-

Петербург) Н.Д. Стрекалова напомнила, что в 2012 г. на модернизацию российской экономики будет направлено 1 трлн р. Однако сомнения в их эффективности остаются, потому что ранее принятые аналогичные меры не дали особого результата. Только 9,4% компаний можно отнести к инновационным, 20% затрат на НИОКР осуществляется за счет корпоративного сектора, в то время как в европейских странах – порядка 65–70%. При этом лишь 9% российских компаний занимаются инновационными разработками.

По мнению ученого, многие менеджеры связывают инновации с развитием нового продукта, процессных инноваций, географической экспансией и выходом на новые рынки, технологическими инновациями. Но для новых растущих компаний гораздо больший интерес представляют стратегические инновации, поскольку они определяют способность переосмыслить существующую бизнес-модель способами, которые создают новую ценность для клиентов, стейкхолдеров и конкурентное преимущество. Они дают ответ по крайней мере на один из трех фундаментальных вопросов: какова потребность клиента, которую он хочет удовлетворить, покупая продукт или услугу; кто этот клиент и как потребность этого клиента может быть удовлетворена. В сравнении с процессной инновацией, которая в значительной части невидима для клиента, стратегическое новшество непосредственно затрагивают его интересы и добавляет новую материальную ценность. Стратегические инновации могут включать новые подходы к маркетингу или рекламе коммерческого предложения, новые методы продажи продукции, новые формы обслуживания клиентов или позиционирования торговой марки. Для иллюстрации Н.Д. Стрекалова привела пример Apple, которая выпустила новый персональный плеер и тем самым создала новый рынок, позволивший за три года заработать порядка 10 млрд долл. При этом рыночная стоимость компании за четыре года выросла с 1 млрд до 150 млрд долл.

Инновационные изменения в бизнес-моделях представляют собой феномен, за-

служивающий пристального внимания. Если внедрение других видов нововведений в большей мере связано с операционной деятельностью, то анализ и внесение изменений в бизнес-моделях – это процесс стратегический, связанный с принятием и реализацией стратегических решений. Стратегические инновации носят упреждающий характер, поскольку затрагивают развитие новых бизнес-моделей, изменение стратегий. Они могут сопровождаться поиском дефицитных ресурсов, формированием и развитием ключевых компетенций, формированием устойчивого конкурентного преимущества в будущем.

Для инновационного процесса определяющими могут выступать стратегические решения о выборе рынка или рыночного сегмента, разработке новых или усовершенствованных товаров и услуг, разработке и внедрении новых технологий, выборе партнеров по кооперации для проведения исследований и разработок, производства и сбыта, считает Н.Д. Стрекалова.

Доцент Курского филиала РГСУ к.ф.-м.н. А.А. Борзых сообщил, что в 2011 г. ученые в контакте с Союзом малых городов России консультировали ряд муниципалитетов центральной России, приступивших к разработке собственных долгосрочных планов развития. Этот опыт показал, что в стране существует экономика нескольких видов. Во-первых, предприятия советского сектора, которые продолжают работать, но в основном умирают; во-вторых, достаточно закрытые компании Росатома и фирмы, работающие с природным газом; в-третьих, фармацевтические компании, они прекрасно работают, имеют давно налаженные связи, в том числе международные. Четвертый тип предприятия – частный сектор, занимающийся строительством и переработкой древесины. Эти фирмы живут одним днем – сегодня есть работа и хорошо, а завтра видно будет.

Продолжая эту мысль, заместитель заведующего кафедрой ГУУ д.э.н., профессор А.А. Зарнадзе высказал предположение, что проблемы реальной экономики невозможно

решить в системе самой экономики, потому что предприятия не видят то, что очевидно на уровне целостной народной системы. На предприятии 10% – это топ-менеджеры и собственники, а все остальные – рядовые работники, которые имеют к руководителям малое касательство и нацелены на другие ориентиры. Поэтому на получение прибыли работают максимум 20% персонала.

При этом ученый обратил внимание на такой парадоксальный факт: до сих пор экономическая наука не разобралась в порочности показателя прибыли с точки зрения расширенного воспроизводства, инновационного развития промышленности. Поясняя свой тезис, он обратил внимание на то, что подавляющий прирост прибыли производится экстенсивным путем либо большой ценой на производимую продукцию. Предприятие не имеет существенных стимуляторов, чтобы развивать инновационную деятельность, поскольку на уровне народного хозяйства и предприятия работают разные критерии, которые невозможно состыковать. Но этот недостаток можно устранить путем развития потенциала государственно-частного партнерства, так называемых народных предприятий. Но общественность, не разобравшись в сути, отвернулась от них, не увидела, какие огромные возможности существуют в целостном рассмотрении собственности, с одной стороны, государства, с другой – частного предпринимательства. «Только целостное рассмотрение их взаимосвязей может дать значительный результат. Коллектив будет заинтересован, чтобы предприятие было инновационным. А единые цели создают дух коллективного творчества, формируют особый нравственный климат», – убежден профессор Зарнадзе.

«Не секрет, что за годы реформ промышленность России пришла к состоянию деградации и особенно негативную роль в этом сыграло отсутствие государственной промышленной политики», – подчеркнул представитель Института проблем рынка РАН к.э.н., доцент *К.Н. Андрианов*. К сожалению, констатировал он, со стороны государства отсутству-

ет должное внимание к этой проблематике. Так, в 2004 г. группа ученых и специалистов во главе с президентом ТПП РФ академиком Е.М. Примаковым разработала концепцию государственной промышленной политики, на презентацию которой были приглашены члены правительства. Но никто из министров не пришел, хотя накануне многие из них заявляли, что промышленность России не развивается из-за отсутствия своей концепции.

Совсем другое отношение к научным разработкам в развитых западных и новых развивающихся странах Азии. Анализ показывает, что одним из решающих факторов их успеха была и остается активная роль государства в формировании и реализации государственной промышленной политики. В частности, в Германии лидером регионального развития является Бавария, давшая пример образцового преобразования аграрного региона в промышленный. На эту землю приходится около 28% всех регистрируемых в ФРГ патентных заявок, а машиностроительный комплекс дает $\frac{2}{3}$ общего промышленного оборота. Национальная инновационная система этой страны имеет три основных звена: федеральное и земельные правительства и профильные министерства обоих уровней; организации, выполняющие посреднические функции, исследовательские структуры и обеспечивающие эффективное освоение ассигнуемых средств; непосредственно исследовательские организации.

Большой интерес представляет опыт США, где создана сеть научно-исследовательских институтов и сформирована национальная инновационная система, основу которой составляют Национальный научный фонд, Национальная академия наук, Институт стандартов и технологий.

В России в последние годы проблема воздействия государства на промышленное развитие стала чрезвычайно актуальна. Поэтому государственная промышленная политика должна стать важнейшим составным элементом общегосударственной экономической политики, нацеленной на создание мате-

риальной основы России как мировой державы, сделал вывод К.Н. Андрианов.

С интересными замечаниями и предложениями на круглом столе выступили заведующий лабораторией ЦЭМИ РАН д.э.н., профессор *Б.А.Ерзнкян*, профессор Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова д.э.н. *Г.Л. Игольников*, к.т.н., доцент *О.Б. Ложкин* и др. Так, к.э.н. *Г.Б. Медведев* (Институт экономики РАН) обратил внимание, что ключевыми словами названия круглого стола являются «стратегия» и «развитие». А вот термин «человек» не звучит, тогда как стратегия – это определенная форма выражения человеческой мысли, и задача менеджмента – обеспечение баланса интересов различных групп, которые заинтересованы в функционировании объекта. Например, заработная плата на американских заводах увязана с семейным положением работника и даже с успеваемостью в школе его детей. Из двух работников равной квалификации большую зарплату имеет тот, который имеет семью и детей, хотя эти факторы, казалось бы, не имеют никакого отношения к прибыли предприятия. Почему так происходит. Потому что стратегическое решение – поддерживать стабильность работников, а чтобы их дети приходили на смену родителям.

Далее ученый дал обзор управленческих решений в США во время Великой депрессии 20–30-х годов XX в. Парадокс этого кризиса в том, что любой продукции было в достатке. Но был кризис духа, кризис распределения. Перекинув мостик из истории к перспективам российского автопрома, Г.Б. Медведев заметил, что в отечественной практике управления не находят должного отражения два момента: адекватное современному состоянию экономики понимание роли государства в этом процессе и комплексное описание возможностей и средств влияния различных экономических субъектов на достижение запланированных результатов. По мнению ученого, суть современных модернизационных процессов заключается в достижении баланса экономического и социального развития, при-

чем на первое место выходит всестороннее развитие человека. Так что «успехи» той или иной отрасли следует рассматривать именно с этих позиций. Очевидно при этом, что люди неодинаковы, а значит, и их представления о надлежащем уровне и качестве жизни будут различны и могут даже противоречить друг другу. Поэтому основной целью отраслевого развития следует считать достижение баланса интересов всех экономических субъектов, удовлетворяющих свои потребности в результате функционирования предприятия, подчеркнул Г.Б. Медведев.

Развернутое обсуждение проблем, связанных со стратегическим планированием и развитием предприятия, состоялось на заседаниях пяти тематических секций симпозиума, которые были посвящены ведущим направлениям научного анализа. Среди них:

- теоретические проблемы стратегического планирования на микроэкономическом уровне;
- модели и методы разработки стратегии предприятия;
- опыт стратегического планирования на российских и зарубежных предприятиях;
- стратегическое планирование на мезоэкономическом (региональном и отраслевом) уровне;
- проблемы прогнозирования деятельности предприятий.

По единодушной оценке участников, доклады и сообщения ведущих ученых и практиков, развернувшаяся на всех заседаниях дискуссия и выработанные совместно рекомендации федеральным, региональным и местным органам власти и руководителям промышленных компаний дадут мощный импульс не только научным исследованиям, но и законодательному творчеству и конкретной работе предприятий реального сектора экономики России.

**МОИСЕЙ ГЕНРИХОВИЧ
РАППОПОРТ
(1912 – 1996)**

В этом исполнилось 100 лет со дня рождения известного специалиста в области машинных методов обработки экономико-математической информации, кандидата технических наук, доцента Моисея Генриховича Раппопорта, проработавшего в ЦЭМИ РАН более тридцати лет.

М.Г. Раппопорт родился 12 апреля 1912 г. в г. Мирополе, Житомирской области. Будучи студентом Ленинградского института точной механики и оптики, он ушел добровольцем в Ленинградскую армию Народного ополчения, участвовал в боевых действиях на Ленинградском фронте, а затем до окончания Великой Отечественной войны находился в рядах Красной Армии.

Вскоре после демобилизации из армии он становится сотрудником отдела приближенных вычислений Математического института АН СССР им. В.А. Стеклова, и с тех пор на протяжении 50 лет его жизнь неразрывно связана с различными институтами Академии наук: Институтом точной механики и вычислительной техники, Вычислительным центром АН СССР, где в 1958 г. он защитил диссертацию «Некоторые вопросы механизации математических вычислений» на соискание ученой степени кандидата технических наук, и наконец, с ЦЭМИ. В Центральном экономико-математическом институте М.Г. Раппопорт начал работать практически с момента его основания в 1963 г. Он был первым Ученым секретарем института, на протяжении многих лет руководил крупными подразделениями института, возглавляя Отдел вычислительной техники, а затем Лабораторию методов механизации экономико-математических расчетов.

Моисей Генрихович был одним из пионеров отечественной вычислительной техники, фактически стоял у ее истоков, принимал активное и непосредственное участие в научно-исследовательских работах по применению вычислительной техники, организации вычислительных работ на ЭВМ нескольких поколений. На протяжении длительного времени он успешно руководил разработкой методов машинной обработки информации и программного обеспечения для решения на мини-ЭВМ и ПЭВМ задач управления. Разработанные руководимой им лабораторией диалоговые системы обработки информации по учету труда и заработной платы научных учреждений в течение многих лет использовались в деятельности Академии и структурных подразделений Президиума, в частности для анализа экономических показателей деятельности научных организаций, планирования и учета подготовки научных кадров в учреждениях Академии наук и т.п.

На основе разработанной М.Г. Раппопортом методики автоматизированного вычисления конечных разностей были построены и опубликованы таблицы эллиптических интегралов и интегралов Френеля, интегрального синуса и косинуса, круговых и гиперболических тангенсов и котангенсов, 20-значных десятичных логарифмов и других математических функций. Эти таблицы были настольными книгами для нескольких поколений исследователей.

Для всех, кто в течение длительного времени пользовался разработками Моисея Генриховича, само его имя служило гарантией высочайшего качества и надежности. Все его программы и системы – от автоматизированного начисления зарплаты сотрудникам ЦЭМИ до обработки результатов переписи населения страны – были предельно технологичны и работали без единого сбоя.

За трудовые достижения и за участие в Великой Отечественной войне Моисей Генрихович был удостоен ряда правительственных наград. Его работа неоднократно отмечалась

благодарностями, Почетными грамотами, премиями и наградами.

Моисей Генрихович был хорошим семьянином. Вместе с женой – Агнесой Бунимовной Житлиной, также участницей Великой Отечественной войны, с которой он познакомился в блокадном Ленинграде, они воспитали двух сыновей, Сашу и Юру, которые пошли по стопам отца, окончили механико-математический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова и стали кандидатами физико-математических наук, сотрудниками институтов РАН.

Высокая эрудиция и профессионализм, трудолюбие, беззаветная преданность делу, доброта, общительность, обаяние и многие другие прекрасные человеческие качества Моисея Генриховича Раппопорта оставили неизгладимый след в сердцах всех, кто знал его и трудился рядом с ним!

УЧЕНЫЙ-ИСПОЛИН¹

*А. Некипелов, С. Дзарасов,
Г. Цаголов*

12 мая исполняется 85 лет выдающемуся российскому ученому экономисту *Станиславу Михайловичу Меньшикову*, и для нас, его друзей и коллег, это великолепный повод сказать о нем свое слово, привлечь внимание широкой общественности к этой незаурядной личности, горячему патриоту своей родины, внесшему огромный вклад в развитие отечественной экономической мысли.

Плодотворная и продолжающаяся уже свыше шести десятилетий научная деятельность Станислава Михайловича опровергает распространенное предубеждение, что яркие фигуры, возвышающиеся над временем и своим окружением, были в прошлом, а теперь люди измелечали и составляют одну лишь серую массу, и не на ком остановить глаз. Это не так. Всегда бывают те – и наше время не может быть исключением из этого правила – кто, обладая божьим даром, усматривают смысл жизни, прежде всего в общественном служении и ставят эту цель выше личного интереса. Другое дело, что их не всегда удается отличить от остальной массы, по достоинству оценить. Станислав Михайлович Меньшиков относится именно к этой великолепной когорте, о чем свидетельствует вся его жизнь и деятельность с первых юношеских шагов до нынешних дней.

По окончании в 1948 г. Московского государственного института международных отношений (МГИМО) он в аспирантуре того же учреждения начал свою научную деятельность и с тех пор неуклонно шел по этой стезе. В 24 года он защитил кандидатскую диссертацию,

¹ Статья публикуется с любезного согласия газеты «Слово», где она была опубликована впервые.

цию, а в 1963 г. ему была присуждена степень доктора экономических наук за фундаментальное исследование: «Структура финансовой олигархии США». Эти и другие работы дали столь оригинальный анализ мировой экономики и международных отношений, что выдвинули его в первые ряды маститых ученых нашей страны и всего мира по этому направлению общественной науки.

С каждым годом его имя получает все более широкую известность и признание. В 1965 г. издательство «Прогресс» перевело опубликованную прежде издательством «Мысль» книгу С.М. Меньшикова «Миллионеры и менеджеры» на английский и испанский языки. Научная монография была воспринята с большим успехом и за пределами нашей страны. Редчайший случай: работа советского автора по экономике США была включена в список рекомендуемой литературы для студентов-экономистов и политологов ряда американских университетов.

Вскоре после защиты докторской диссертации С.М.Меньшиков выдвигается на должность заместителя директора престижнейшего тогда ИМЭМО Академии наук СССР. С той поры его научная деятельность плодотворно сочеталась с организацией крупных научных исследований и проектов. В 1968 г. он инициировал разработку новой для того времени проблемы – соединения межотраслевого баланса с эконометрической моделью. Имелось в виду, с одной стороны, развернуть прогноз компонентов ВВП по спросу на продукцию различных отраслей экономики, а с другой, рассчитать реальные величины капитальных инвестиций и личного потребления на основе данных о зарплате и прибылях в тех или иных секторах.

Когда же по ряду причин дальнейшая разработка этой проблемы в ИМЭМО стала невозможной, он переезжает в новосибирский Академгородок, где продолжает эту работу в Институте экономики и организации промышленного производства. Одновременно с этим возглавляет кафедру политической экономии Новосибирского университета. В 1974 г. из-

дательство «Мысль» выпускает прочитанный им курс лекций: «Современный капитализм. Краткая политэкономия».

За время работы в новосибирском Академгородке С.М. Меньшиков провел огромную исследовательскую и организационную работу по созданию многоотраслевой модели советской экономики. В течение четырех лет пребывания в новосибирском центре (1970–1974) под его руководством или участия были разработаны межотраслевые экономические модели со сравнимой структурой для США, Японии и СССР. Выполненные им многочисленные аналитические и прогнозные расчеты были частично опубликованы в монографиях «Динамические модели экономики» (1972), «Модели экономики США» (1975), «Экономические модели и прогнозы» (1975), вызвавших большой интерес и за рубежом. Подходы и решения, данные С.М. Меньшиковым в этих публикациях, были изложены в работе, вошедшей во второй том фундаментальной монографии по Брукингской модели, изданной в США в 1976 г. под редакцией американского экономиста, позже (в 1980-м) ставшего лауреатом Нобелевской премии Лоуренса Клейна.

В 1974 г. С.М. Меньшикова пригласили на работу в Секретариат ООН (Нью-Йорк) в ранге чрезвычайного и полномочного посланника на должность заместителя директора Центра планирования и развития. На столь высоком посту Станислав Михайлович показал себя самым достойным образом, высоко держал марку своей страны и советской экономической науки. Ему было поручено курировать Всемирную модель Нобелевского лауреата Василия Леонтьева, результатом чего явился опубликованный на многих языках доклад ООН «Будущее мировой экономики», в котором анализировались составленные при участии С.М. Меньшикова сценарии развития мира до 2000 г.

Вразнообразной научно-педагогической и общественно-политической деятельности С.М. Меньшикова особо высокой оценки заслуживает его исключительная творческая плодовитость. Его перу принадлежит 25 опу-

бликованных им (или в соавторстве) оригинальных монографий по самым ключевым проблемам экономической науки. И это не считая сотен статей в научных журналах и другой периодике в стране и за рубежом. Здесь нет даже малой возможности для их перечисления, не говоря об их анализе. Тем не менее, нельзя пройти хотя бы мимо некоторых из них: «Инфляция и кризис регулирования экономики» (1979), «Капитализм, социализм, сосуществование» (с Дж.К. Гэлбрейтом – 1988), «Длинные волны в экономике» (с Л.А. Клименко – 1989), «Катастрофа или катарсис» (1990), Экономика России: практические и теоретические проблемы перехода к рынку» (1996), «Новая экономика: основы экономических знаний» (1999), «Анатомия российского капитализма» (2004, 2008).

Работы С.М. Меньшикова писались в разное время и, разумеется, отмечены печатью эпох и обстоятельств, что не могло быть иначе. Но ни одну из них нельзя назвать конъюнктурной, подчиненной сиюминутным требованиям преходящей ситуации. Так, в книге, написанной в конце советского периода совместно с выдающимся американским экономистом Дж.К. Гэлбрейтом, рассматриваются актуальные для того времени проблемы мирного сосуществования капитализма и социализма. Ряд высказанных авторами идей оказались пророческими.

Особо высокой оценки заслуживает гражданская позиция и высокая компетентность Станислава Михайловича в анализе нашей пореформенной ситуации. Сейчас можно только горько сожалеть, что не такие, как он, а совсем другие, по прихоти тогдашних властителей завладели рулем управления нашими реформами. Теперь за это приходится жестоко расплачиваться.

На их фоне поистине исполинской выступает фигура С.М. Меньшикова, за спиной которого, как было отмечено выше, множество первоклассных научных работ мирового класса по экономике и политике капитализма. И не только. Помимо упомянутых Дж. Гэлбрейта, В. Леонтьева, Л. Клейна, Станислав Михай-

лович находился в повседневном творческом контакте с множеством других зарубежных и отечественных представителей экономической науки и мировой политики как в годы своего пребывания за рубежом, так и во время работы в Москве и Новосибирске. Рынок и капитализм ему были известны не по пропагандистским зарисовкам их фасада, но по своей внутренней глубоко противоречивой механике. Он обладал фундаментальными знаниями того, что простой отказ от советской системы и введение частной собственности путем приватизации государственных предприятий, скорее внесет хаос и дезорганизует экономику, нежели поднимет ее на более высокий уровень.

Достойный гражданин и патриот своей страны С.М. Меньшиков и в ходе перестройки не поддавался эмоциям, сохранил научную объективность, обращая на возможность неблагоприятных последствий принимавшихся тогда решений. Именно это побудило его взяться за написание работы с многозначительным названием «Катастрофа или катарсис»? В этой работе, изданной в 1990 г. он с достаточной определенностью ставил вопрос о превращении однородной советской экономики в смешанную с разными формами собственности.

Будучи противником тотальной приватизации, как знаток рыночной капиталистической экономики, Меньшиков ставил вопрос так, как он вытекал из структуры современного производства: давать простор таким формам собственности, которые лучше всего подходят к сложившемуся техническому способу производства. Автомобили и самолеты, указывал он, должны выпускать крупные концерны, а выращивать зерновые и скот – средние и крупные фермы в кооперации с небольшими обрабатывающими предприятиями. Для крупных концернов он предлагал акционирование, а для небольших предприятий, ферм и розничной торговли – индивидуальное частное предпринимательство.

К сожалению, эти, как и другие подобные разумные предложения были полностью

проигнорированы. Те, которые нацелились на дармовой захват народной собственности, нуждались не в разумных и экономически обоснованных решениях, а в открытии возможностей полного произвола для узурпации богатств нашего государства.

Нельзя не упомянуть и о такой блестящей работе С.М. Меньшикова, как учебник по экономической теории под названием «Новая экономика» (1999). Он составлен из лекций, которые автор читал в течение ряда лет в Роттердамском университете, студентам которого повезло больше, чем их коллегам из наших университетов. Из уст С.М. Меньшикова они слушали новейшую экономическую теорию в объективном освещении, т.е. без неоклассической тенденциозности и с учетом неоднозначного опыта стран с переходной экономикой. Ни в одном переводном или даже написанном российскими авторами учебном пособии ничего подобного нет; изложение в них ведется в порядке трансляции западных учебников без должного учета российской ситуации.

Вот и выходит, что достойные внимания и почтения люди были не только в прошлом, но есть и сейчас. В свое время Маркс говорил: «В науке нет широкой столбовой дороги, и только тот может достичь ее сверкающих вершин, кто не страшась усталости, карабкается по ее каменистым уступам». Станислав Михайлович Меньшиков один из них. О нем, как в свое время о Бальзаке, можно сказать: «его жизнь больше наполнена трудами, чем днями». Судьба сводила его с самыми известными и видными деятелями прошедших двух третьих века: Хрущевым и Горбачевым, Дж. Неру и Далай-ламой, Никсоном и Киссинджером, американскими миллиардерами и политиками – Рокфеллером, Фордом, Морганом и Гарриманом. Его приглашали работать с собой великие экономисты Ян Тинберген и многие другие. В день славного 85-летия пожелаем ему, чтобы и дальше с прежней энергией он продолжал трудиться на благо своей страны и народа и радовал своих многочисленных поклонников новыми успехами в своей неиссякаемой творческой деятельности.

ОЛЕГУ ВАСИЛЬЕВИЧУ ИНШАКОВУ – 60 ЛЕТ

Нашему коллеге, члену редакционной коллегии и редакционного совета журнала, ректору Волгоградского государственного университета доктору экономических наук, профессору Олегу Васильевичу Иншакову 30 июня 2012 г. исполняется 60 лет.

Олег Васильевич Иншаков окончил с отличием Экономический факультет Ростовского государственного университета по специальности «Политическая экономия» в 1974 г., стал кандидатом экономических наук в 1981 г., а в 1996 г. защитил докторскую диссертацию. За годы своей научной деятельности О.В. Иншаковым опубликовано более 440 научных и учебно-методических работ, на которые активно ссылаются исследователи, что подтверждается высоким индексом цитирования. Некоторые его научные труды переведены на иностранные языки и изданы в Армении, Беларуси, Болгарии, Великобритании, Венгрии, Германии, Грузии, Казахстане, Китае, США, Украине.

Последние годы О.В. Иншаков работает над созданием эволюционно-генетической концепции факторов производства и модели «ядра развития» экономических систем; им доказана необходимость расширения уровней структуры объекта и предмета экономической теории в условиях глобализации; обоснована связь экономической генетики и наноэкономики; раскрыта на основе использования метапроизводственной функции структура динамики глобальных хозяйственных укладов; исследованы на основе оригинальных методов и источников онтологические и гносеологические аспекты эволюции институтов отечественного хозяйства в период IX–XXI вв., их отражение в понятийном словообразовании русского языка, определены институциональные характеристики различных периодов отечественной истории.

С 1986 г. О.В. Иншаков работает в Волгоградском государственном университете, где в 1995 г. избирается ректором, а затем трижды переизбирается на эту должность.

За эти годы Волгоградский государственный университет стал интеллектуальным центром Юга России. Как ректор О.В. Иншаков активно содействует расширению спектра и модернизации программ профессиональной подготовки и переподготовки кадров в Университете, под его руководством были разработаны и внедрены: уникальный электронный учебно-методический комплекс, дистанционная организация межвузовских научных исследований, системы многоканального финансирования деятельности вуза, стимулирования и социальной защиты коллектива в условиях рыночной трансформации сферы высшего профессионального образования России. Особое внимание О.В. Иншаков уделяет воспитательной работе и формированию творческой атмосферы, креативной информационной и научно-образовательной среды. Так, в Университете созданы: музейный комплекс и Фонд целевого капитала, студенческое радио и телевидение. По его инициативе и при непосредственном участии созданы: гимн и герб ВолГУ, научный журнал «Вестник ВолГУ», издаваемый в 12 сериях и Интернет-сайт.

Олег Васильевич является обладателем ряда почетных званий России: «Заслуженный работник высшей школы РФ» (1998), «Заслуженный деятель науки РФ» (2002), «Почетный работник высшего профессионального образования РФ» (2002) и др. Нам особенно приятно подчеркнуть, что О.В. Иншаков в 2011 г. стал Лауреатом премии Международного научного фонда экономических исследований академика Н.П. Федоренко «За выдающийся вклад в развитие экономической науки России».

Свою разностороннюю научную и педагогическую работу Олег Васильевич успешно совмещает с широкой общественной деятельностью, являясь членом Общественной палаты РФ. За развитие международных связей в

образовании О.В. Иншаков награжден золотой медалью Ереванского государственного университета (Армения), серебряной медалью Университетского центра Савария (Венгрии), избран Почетным профессором Цзилиньского университета (Китай), Почетным гражданином г. Индианаполиса (США).

О.В. Иншаков находится в расцвете творческих сил, полон энергии и самых разнообразных идей, планов, начинаний. Редакционная коллегия и редакционный совет журнала сердечно поздравляют Олега Васильевича со знаменательным юбилеем и желают ему крепкого здоровья, долгих лет жизни и новых достижений во всех сферах его многосторонней деятельности!

РУБЕНУ НИКОЛАЕВИЧУ ЕВСТИГНЕЕВУ – 80 ЛЕТ!

Редакция журнала «Экономическая наука современной России» сердечно поздравляет Рубена Николаевича Евстигнеева с замечательным юбилеем – 80-летием со дня рождения!

Уважаемый Рубен Николаевич! Ваш жизненный путь – яркий образец преданного служения науке. Будучи истинным русским интеллигентом, Вы счастливо соединили широкую эрудицию, умение видеть и чувствовать новое, творческий подход к исследованию насущных проблем страны и высочайший профессионализм с удивительной способностью привлекать к себе людей, понимать и уважать труд своих коллег.

Ваше имя накрепко связано с исследованиями по экономической синергетике. Вместе с Вашим постоянным соавтором и супругой Людмилой Петровной Вы последовательно, шаг за шагом раскрываете в своих книгах и статьях последних лет концепцию развития экономики как большой открытой системы. Сейчас, когда наша страна стоит на очередной развилке в поиске эффективных экономических решений, Ваши мысли и Ваше масштабное понимание экономики могут оказаться полезными в выборе пути. Вы в своих работах последовательно заполняете пробелы в нашем мировоззрении, показывая образец верности принципам и стремления воплощать в жизнь задуманное.

Мы хорошо знаем Ваш просветительский дар, способность заражать идеями молодых исследователей и опытных ученых, всех, стремящихся к новому не только в экономическом, но и в общественно-политическом устройстве страны. Вы успешно выступаете с самых высоких трибун современного экономического знания. Ваше стремление вернуть стране достойное место в потоке мирового

образовании О.В. Иншаков награжден золотой медалью Ереванского государственного университета (Армения), серебряной медалью Университетского центра Савария (Венгрии), избран Почетным профессором Цзилиньского университета (Китай), Почетным гражданином г. Индианаполиса (США).

О.В. Иншаков находится в расцвете творческих сил, полон энергии и самых разнообразных идей, планов, начинаний. Редакционная коллегия и редакционный совет журнала сердечно поздравляют Олега Васильевича со знаменательным юбилеем и желают ему крепкого здоровья, долгих лет жизни и новых достижений во всех сферах его многосторонней деятельности!

РУБЕНУ НИКОЛАЕВИЧУ ЕВСТИГНЕЕВУ – 80 ЛЕТ!

Редакция журнала «Экономическая наука современной России» сердечно поздравляет Рубена Николаевича Евстигнеева с замечательным юбилеем – 80-летием со дня рождения!

Уважаемый Рубен Николаевич! Ваш жизненный путь – яркий образец преданного служения науке. Будучи истинным русским интеллигентом, Вы счастливо соединили широкую эрудицию, умение видеть и чувствовать новое, творческий подход к исследованию насущных проблем страны и высочайший профессионализм с удивительной способностью привлекать к себе людей, понимать и уважать труд своих коллег.

Ваше имя накрепко связано с исследованиями по экономической синергетике. Вместе с Вашим постоянным соавтором и супругой Людмилой Петровной Вы последовательно, шаг за шагом раскрываете в своих книгах и статьях последних лет концепцию развития экономики как большой открытой системы. Сейчас, когда наша страна стоит на очередной развилке в поиске эффективных экономических решений, Ваши мысли и Ваше масштабное понимание экономики могут оказаться полезными в выборе пути. Вы в своих работах последовательно заполняете пробелы в нашем мировоззрении, показывая образец верности принципам и стремления воплощать в жизнь задуманное.

Мы хорошо знаем Ваш просветительский дар, способность заражать идеями молодых исследователей и опытных ученых, всех, стремящихся к новому не только в экономическом, но и в общественно-политическом устройстве страны. Вы успешно выступаете с самых высоких трибун современного экономического знания. Ваше стремление вернуть стране достойное место в потоке мирового

развития вызывает уважение и восхищение всех, кто работает с Вами.

Дорогой Рубен Николаевич! Мы любим и ценим Вас как умнейшего и обаятельнейшего человека, общение с которым доставляет большую радость. Особенно приятно нам отметить Вашу замечательную работу на посту бессменного председателя Экспертного совета Международного фонда экономических исследований академика Н.П. Федоренко – фонда, созданного первым главным редактором нашего журнала академиком Д.С. Львовым.

Желаем новых творческих успехов, доброго здоровья, бодрости, благополучия и счастья Вам и Вашим близким!

*Редакционная коллегия
и редакционный совет журнала
«Экономическая наука
современной России»*