

	Название статьи	Страницы	Цит.
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ			
<input type="checkbox"/>	СИСТЕМНО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ КОРПОРАЦИИ: К РАЗРАБОТКЕ НОВОЙ КОНЦЕПЦИИ Плетнёв Д.А.	7-18	7
<input type="checkbox"/>	К ТЕОРИИ РЫНОЧНОГО СПРОСА: РЕГУЛЯРНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ Горбунов В.К.	19-36	3
<input type="checkbox"/>	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА УСЛУГИ Котляров И.Д.	36-48	1
<input type="checkbox"/>	РАЦИОНАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ КАК ПРОДУКТ ЕСТЕСТВЕННОГО ОТБОРА Цуриков В.И.	49-63	2
<input type="checkbox"/>	ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ В ОБЛАСТИ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ СОЦИОГУМАНИТАРНЫХ ПРОБЛЕМ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ Рубвальтер Д.А., Шувалов С.С.	64-75	0
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПРАКТИКА			
<input type="checkbox"/>	ИННОВАЦИОННЫЕ ПРАКТИКИ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОРПОРАЦИЙ - ФАКТОРЫ СОЗДАНИЯ, ОТБОРА И РУТИНИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНЫХ ФОРМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ЧАСТЬ 2 Гурков И.Б., Коссов В.В., Моргунов Е.Б., Саидов З.Б.	76-93	0
<input type="checkbox"/>	ГОСПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ПЕРЕКАЧКА: ЗАПРЕДЕЛЬНЫЙ ДИСБАЛАНС И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ Буздалов И.Н.	94-104	4
<input type="checkbox"/>	ТЕАТРАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ: RPR-АНАЛИЗ ОПЕКАЕМЫХ БЛАГ Рубинштейн А.Я.	105-124	1
ХРОНИКА НАУЧНОЙ ЖИЗНИ			
<input type="checkbox"/>	СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ - НЕОТЬЕМЛЕМЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ Шинкаренко П.В.	125-140	0
<input type="checkbox"/>	СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБНОВЛЕНИЕ РОССИИ: НЕОБХОДИМОСТЬ СИСТЕМНОГО ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ Сорокожердьев В.В., Соболев Э.В., Брижак О.В.	141-142	4
<input type="checkbox"/>	ОБЗОР ИТОГОВ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ «УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ НАУКИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ» Лисицина Я.В.	143-146	0
КОНФЕРЕНЦИИ, СИМПОЗИУМЫ, СЕМИНАРЫ, КОНКУРСЫ			
<input type="checkbox"/>	XV АПРЕЛЬСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА»	147-149	0
<input type="checkbox"/>	ПЯТНАДЦАТЫЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ СИМПОЗИУМ «СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ»	149-151	0
<input type="checkbox"/>	VI ВСЕРОССИЙСКИЙ СИМПОЗИУМ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	151-152	0
КНИЖНАЯ ПОЛКА			
<input type="checkbox"/>	ПРИДЕТ ЛИ В РОССИЮ КЕЙНСИАНСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ? (О КНИГЕ С.С. ДЗАРАСОВА «КУДА КЕЙНС ЗОВЕТ РОССИЮ?») Колганов А.И.	153-155	0
ЗАМЕТКИ И ПИСЬМА В РЕДАКЦИЮ			
<input type="checkbox"/>	НЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СООБРАЖЕНИЯ О ПРОБЛЕМАХ ЭКОНОМИКИ Томский В.С.	156-159	0

АКТУАЛЬНЫЕ
ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТЕОРИИ

СИСТЕМНО-
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ
ТЕОРИЯ КОРПОРАЦИИ:
К РАЗРАБОТКЕ НОВОЙ
КОНЦЕПЦИИ

Д.А. Плетнёв

В статье рассматривается новый подход к исследованию корпорации, основанный на понимании ее как институциональной системы. Выделяются подсистемы и элементы институциональной структуры корпорации, приводится их характеристика. Обосновываются необходимость соблюдения принципа соразмерности в институциональной структуре корпорации и дисфункциональный характер гипертрофии любого института. Выдвигается и теоретически обосновывается гипотеза об инверсии субъектной и институциональной структуры корпорации. Предлагаемый подход позволяет на методологическом уровне обосновать необходимость соблюдения соразмерности институтов корпорации, что важно для конструирования корпорации будущего, сочетающей целеустремленность, солидарность и личную заинтересованность.

Ключевые слова: корпорация, институт, рутина, институт принуждения, институт содействия, институт оппортунизма, гипертрофия института, соразмерность института.

1. ВВЕДЕНИЕ

Современное хозяйство переживает сегодня системный кризис. Часто причинами его называют финансовый сектор, накопленные в нем противоречия и субъективные интересы крупных игроков. Однако, на наш взгляд, проблема глубже: она затрагивает сами основы

© Плетнёв Д.А., 2013 г.

организации материального производства, и именно в таком контексте ее необходимо рассматривать. Корпорация как институционально автономная форма организации материального производства заняла в современном хозяйстве центральное место. Корпорации повсеместно осуществляют трансформацию разнородных ресурсов в готовый продукт, обеспечивают существование миллиардов людей и тем не менее несут в себе серьезные дисфункции, преодоление которых должно стать предметом для экономической науки.

Корпорация выступает доминирующей формой институционализации хозяйственной жизни. Транснациональный холдинг, банк, промышленная фирма, государство, инвестиционный фонд, семейное предприятие – все они являются формами корпорации, подобными по своему внутреннему институциональному устройству. Необходимо исследовать эту институциональную структуру, выделить в ней операциональные элементы с тем, чтобы создать основу для дальнейшего унифицированного научного дискурса корпорации.

Целью настоящей работы является формулировка исследовательской программы современной корпорации, основанной на системной методологии и признании приоритета институциональной структуры в изучении корпорации. Для достижения цели необходимо: 1) определить основные теоретические «элементы» предлагаемого подхода (корпорацию и институт); 2) охарактеризовать институциональную структуру корпорации как набор операциональных элементов; 3) показать возможности применения предложенного подхода к объяснению корпорации, ее проблем и особенностей развития.

2. КОРПОРАЦИЯ И ИНСТИТУТ КАК БАЗОВЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ТЕОРИИ

В современной экономической науке царит плюрализм в отношении наименования

и структуризации различных объектов реального мира, будь то части природы или порождения человеческой деятельности. При этом можно говорить не только о «недопонимании», но и о намеренном «жонглировании» с терминологией с тем, чтобы добиться нужных выводов и результатов¹. Одновременно не существует стройного ряда конвенциональных определений, с которыми можно было бы безоговорочно согласиться и использовать при построении новых теорий, не рискуя впасть в противоречие.

Одной из частных проблем, порождаемых определенным выше общим «фоном» современной экономической науки, является плюрализм в вопросе «опредмечивания» корпорации: в курсах по экономической теории она предстает в виде производственной функции, в оценке бизнеса это средство создания стоимости, в системах менеджмента качества – «процесс». Предлагаемые сегодня когнитивные рамки корпорации существенно обедняют возможности ее познания. Часто корпорация изучается «как есть» на основе явления, конкретных существующих форм, и порою даже не форм самой корпорации, а форм ее наименований.

По этой причине нам необходимо сделать уточнение определений базовых категорий, с которыми в настоящей работе будем иметь дело. Речь идет о корпорации и институте.

Изначальное значение понятия «корпорация» – союз лиц для достижения общей цели. И мы предлагаем оттолкнуться от этого значения, «преломив» его через призму системного подхода. Корпорация как система должна рассматриваться как некоторая целостность, единство элементов разнообразной природы и связей между ними. Целост-

¹ Примечателен пример с «новой политической экономией», отрицающей все политэкономическое наследие и претендующей на замещение места всей политэкономии в системе научного знания, а также эквилибристика неинституционалистов, превративших институты в «рамки» индивидуального поведения, лишив их самостоятельной ценности.

ность обеспечивается наличием у корпорации «общей» цели (по большей части можно говорить о «векторе» целей), а элементная структура корпорации такова, что можно говорить о наличии множества взаимно переплетенных «слоев»: субъектной, институциональной, правовой, технологической структур.

Кроме того, дискурс корпорации в современной науке обладает ярко выраженной особенностью: в ряду иных терминов, обозначающих формы организации материального производства (Плетнёв 2009, 2010): фирмы, организации, предприятия, корпорация чаще всего употребляются в контексте институциональной автономии, в то время как фирма чаще всего рассматривается как автономная в рыночном взаимодействии форма; предприятия – как форма, автономная в производстве, а организация – как форма, автономная в управлении (рис. 1).

Предлагаемое видение корпорации близко позиции постиндустриалистов (Белл, 1999), которые предлагали рассматривать корпорацию как способ жизни для своих членов, и социологической традиции Э. Дюркгейма (Дюркгейм, 1996), который говорил о необходимости существования в обществе корпораций как устойчивых профессиональных коллективов, обеспечивающих стабильность общества в современных условиях.



Рис. 1. Определение корпорации как институционально автономной формы организации материального производства

Говоря об институте, необходимо отметить, что генезис и эволюция данного понятия – тема отдельной масштабной работы. Здесь же можно лишь констатировать наличие двух традиций: «ограничительная» (в русле этого подхода находятся работы неинституционального направления (Коуз, 2001; Уильямсон, 1996; Норт, 1993; Фуруботн, Рихтер, 2005; Тамбовцев, 2008)) и «направляющая», развитая в работах социологического и эволюционного направления (Дюркгейм, 1996; Veblen, 1919; Commons, 1990; Парсонс, 2000; Ходжсон, 2003; Searle, 1995; Клейнер, 2001; Иншаков, 2003). Нам ближе вторая точка зрения, которая может быть выражена определением Дж. Ходжсона: «институт – это социальная организация, которая посредством традиции, обычая или правовых ограничений формирует долговременные рутинизированные схемы поведения» (Ходжсон, 2003, с. 37). Развивая это определение, мы предлагаем рассматривать институт как ограниченную во времени и пространстве совокупность хозяйственных отношений, структурирующих определенное социальное взаимодействие. Любой институт корпорации образуется особыми элементами – рутинными. Под рутинной предлагается понимать укорененную в корпорации норму взаимодействия между субъектами, которая проявляется в повторяющихся командных умениях и навыках. Рутинные образуют структуру институтов корпорации, являясь ее институциональными «атомами», и одновременно осуществляют связь между институтами.

Таким образом, корпорация – сложная и целеустремленная система, целостность которой обеспечивается наличием единой цели и которая обладает сложной, многоуровневой структурой, в том числе институциональной. Институты корпорации также имеют сложную структуру, которая может быть описана с использованием концепции рутин. Вместе с тем открытым остается вопрос о качественном составе элементов институциональной структуры корпорации, а именно образующих ее институтов и рутин.

3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА КОРПОРАЦИИ

В вопросе выделения типов институтов корпорации мы предлагаем обратиться к существующим мотивам социального действия (Плетнёв, 2013). Как известно, таких мотивов три: принуждение, социальная норма и индивидуальный интерес. По этой причине мы предлагаем рассматривать три типа хозяйственных отношений, обусловленных этими мотивами, и три типа институтов корпорации, отражающих структуризацию социального взаимодействия на основе каждого типа отношений (рис. 2).

Также следует определить структуру каждого института, качественное многообразие входящих в него рутин. Для каждого института этот состав будет отличным, при этом выбор типов рутин будет объясняться выбором уникальной для каждого института «точки отсчета». Резюмируем представленную логику в виде формальных определений.

Под институтом принуждения предлагается понимать ограниченную в пространстве и времени совокупность хозяйственных отношений, структурирующих реализацию принудительного (властного) мотива соци-

ального действия. Институт принуждения в хозяйстве есть институционализированное насилие, проявление власти, т.е. асимметричное взаимодействие субъектов. Формы принуждения, оказывающие значимое влияние на корпорацию, могут существенно различаться, поэтому в структуре института принуждения присутствуют разнокачественные элементы-рутины. Предлагается выделить три типа рутин: рутина насилия (укореняет взаимодействие по поводу прямого принуждения), рутина давления (укореняет взаимодействие по поводу экономического принуждения) и рутина осуждения (укореняет взаимодействие по поводу идеологического принуждения).

Институт содействия – ограниченная во времени и пространстве совокупность хозяйственных отношений, структурирующих реализацию коллективного мотива социального действия. В структуре института содействия можно выделить три типа рутин, различающихся по типу хозяйственных отношений, опосредующих общность индивидов: рутина вовлечения (в основе лежит соучастие, стремление к общности действия), рутина общности (в основе лежит культура, стремление к общности мысли), рутина созидания (в основе лежит творчество, стремление к совместному открытию нового).

Институт оппортунизма рассматривается как ограниченная в пространстве и времени совокупность хозяйственных отношений, структурирующих реализацию индивидуального (своекорыстного) мотива социального действия. Особо необходимо отметить, что предлагается уйти от узкого понимания оппортунизма как следования своему интересу с использованием коварства (так как само «коварство» не поддается научной идентификации и является лишь внешним проявлением действительной природы действий). Оппортунизм рассматривается в его изначальном смысле – как использование возможностей (англ. – *opportunities*), по сути, речь идет о способах легитимизации следования индивидуальному интересу в хозяйстве. В структуре института оппортунизма выделяются три

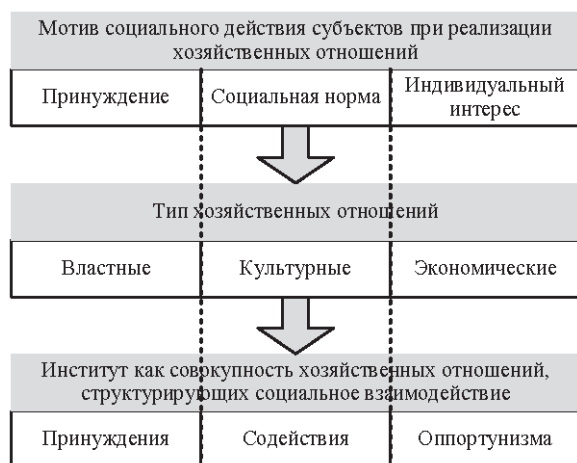


Рис. 2. Формы институтов корпорации

типа рутин, отличных по той мере, в которой субъекты позволяют действовать «в свою пользу»: рационализации (соответствующие легитимизации «простого» следования своему интересу), умолчания (соответствующие легитимизации поведенческого оппортунизма в трактовке О. Уильямсона, т.е. сопряженные с отлыниванием, небрежностью и т.п.) и обмана (отражающие прямое тайное извлечение выгод из корпорации по типу инсайдерской ренты).

Более полное представление о триаде институтов корпорации можно получить, если рассмотреть каждый по уровням и степени чистоты или «гибридности». В первом случае в структуре каждого института корпорации можно выделить по три уровня рутин, различающихся по степени их «первичности». Первый уровень будет отражать базовый, первоначально существовавший тип социального

взаимодействия соответствующего типа, второй – возникший на его основе «вторичный» тип взаимодействия, а третий – самый «производный» тип. Во втором случае можно говорить о том, что в структуре каждого института существуют «чистые» рутины (для института принуждения это рутина насилия, для института содействия – рутина созидания, для института оппортунизма – рутина умолчания), а также по две рутины, в которых заметно влияние «соседнего» института. Эти рассуждения удобно представить в следующей таблице (табл. 1).

Возможно и графическое представление институциональной структуры корпорации при помощи следующей диаграммы, на которой три сектора отражают триаду институтов, а разделение секторов осуществлено по принципу: ближе к центру – «базовая» рутина, дальше – вторичная и ближе к границе –

Таблица 1
Институциональная структура корпорации

№ п/п	Элементы институциональной структуры корпорации	Предложенный англоязычный термин и обозначение	Условная характеристика и обозначение рутины	Уровень рутины по степени «глубины»
1.	Институт принуждения	Institution of force (IF)		
1.1	Рутинa насилия	Routine of violence (RV)	«Принуждение через принуждение», FF	I
1.2	Рутинa давления	Routine of pressure (RP)	«Принуждение через оппортунизм», FO	II
1.3	Рутинa осуждения	Routine of conviction (RCv)	«Принуждение через содействие», FA	III
2.	Институт содействия	Institution of assistance (IA)		
2.1	Рутинa вовлечения	Routine of involvement (RI)	«Содействие через оппортунизм», AO	I
2.2	Рутинa общности	Routine of communion (RCu)	«Содействие через принуждение», AF	II
2.3	Рутинa созидания	Routine of creation (RCr)	«Содействие через содействие», AA	III
3.	Институт оппортунизма	Institution of opportunism (IO)		
3.1	Рутинa рационализации	Routine of rationalization (RR)	«Оппортунизм через содействие», (OA)	III
3.2	Рутинa умолчания	Routine of concealment (RCc)	«Оппортунизм через оппортунизм», (OO)	II
3.3	Рутинa обмана	Routine of fraud (RF)	«Оппортунизм через принуждение» (OF)	I

самая «производная». Также учтена и «чистота» рутин, т.е. если соответствующая рутин тяготеет к соседнему институту, то она изображается ближе к его границе (рис. 3).

4. СОРАЗМЕРНОСТЬ И ГИПЕРТРОФИИ ИНСТИТУТОВ КОРПОРАЦИИ

Для иллюстрации проблемы соразмерности элементов институциональной структуры корпорации ее можно представить при помощи диаграммы Венна, на которой размер соответствующего круга отражает уровень развития конкретного института в корпорации, а пересечения кругов – «пограничные» рутины, сочетающие элементы двух (или трех) институтов (рис. 4).

Каждый институт, будучи соразмерной частью в структуре корпорации, положительно влияет на ее интегральные характеристики: устойчивость, активность и эффективность (см. рис. 4,а). Однако расширяясь далее и подавляя собой остальные институты триады,

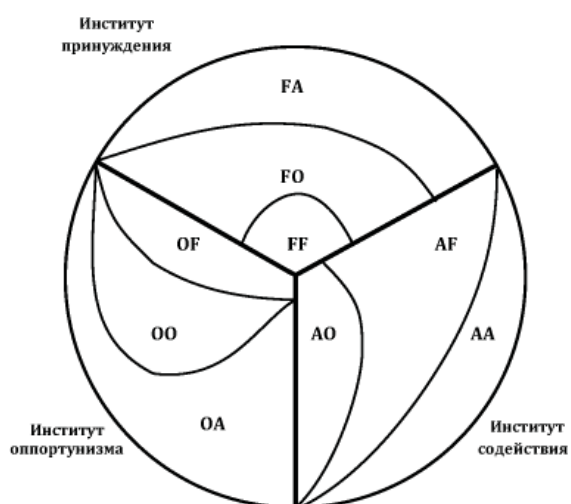


Рис. 3. Схематическое изображение институциональной структуры корпорации

каждый институт проявляет свою негативную сторону: институт принуждения отчуждает от корпорации эмерджентность, институт содействия – целенаправленность, институт оппортунизма – целостность.

Существующие формы корпорации проявляют диспропорции в своей институциональной структуре. Так, современная западная акционерная корпорация имеет гипертрофированный институт оппортунизма, основанный на стимулировании и контроле (рис. 4,б), в то время как институт содействия в ней находится в «подавленном» состоянии, «зрелые» индустриальные корпорации имеют в своей основе развитый институт принуждения, в то время как институты оппортунизма и содействия развиты слабо (рис. 4,в), корпорации, построенные по принципу японских «кейрецу», в большей степени опираются на институты содействия и принуждения, в то время как институт оппортунизма подавляется (рис. 4,г).

При всей условности представленные на рисунках выше примеры институциональной структуры достаточно точно передают суть проблемы любой реальной корпорации: доминирование институтов одного типа означает его экспансию во все сферы деятельности, в том числе и туда, где он, безусловно, неэффективен: нельзя на основе материального стимулирования сделать так, чтобы работник думал о других, подстраховывал их, равно и в вопросе планирования и оперативного управления корпорацией упование на исключительно контрактный характер взаимоотношений чревато серьезными просчетами и срывом соглашений (например, в рамках договорных отношений контрагент волен не поставить вам сырье, уплатив означенную в контракте неустойку, а вам придется в одиночку решать проблему с клиентами и уплачивать им неустойку, возможно в гораздо большем размере).

Важным представляется еще один момент: гипертрофия любого института триады несет свои специфические риски для корпорации: для института принуждения это высокая «энергоёмкость», которая может при-

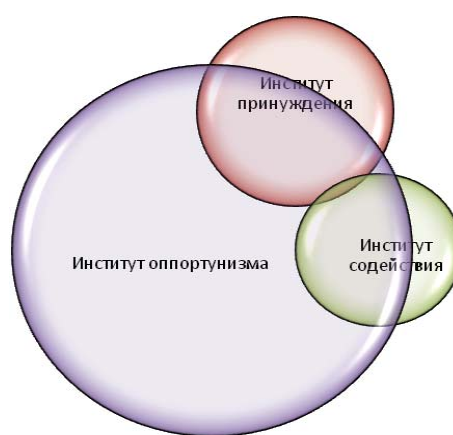
вести к существованию корпорации ради самовоспроизводства института принуждения, что лишает ее и «позитивной» цели, и самого смысла существования. Гипертрофия института содействия приводит корпорацию к утрате цели деятельности, ее постепенному растворению в среде, что приводит к исчезновению корпорации как таковой, превращению ее в часть своей надсистемы. Гипертрофия института оппортунизма приводит, напротив,

к атомизации корпорации, мозаичности ее структуры с возможной гетерогенной целью и последующим распадом корпорации.

На основе проведенных рассуждений мы можем сделать общий вывод: для того чтобы институциональная структура выполняла свои функции, она должна быть соразмерной. Каждый институт, каждая рутина, его образующая, являются двойственными по своей природе. Пребывая в состоянии сораз-



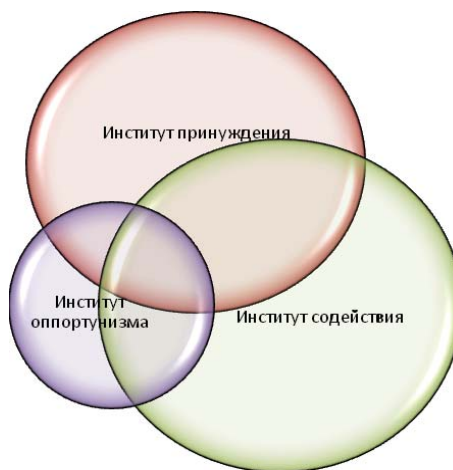
а) Гармоничное сочетание институтов корпорации



б) Гипертрофия института оппортунизма в акционерных корпорациях «западного» типа



в) Гипертрофия института принуждения в индустриальных («зрелых») корпорациях



г) Гипертрофия институтов принуждения и содействия в японских корпорациях

Рис. 4. Гармоничное сочетание институтов корпорации и существующие их «гипертрофии»

мерности с остальными элементами, институты и рутины являют свою «светлую» сторону. Соразмерность оказывает балансирующее, гармонизирующее воздействие как на отдельные элементы и подсистемы ее институциональной структуры, так и на всю корпорацию. Если же какой-либо институт или даже рутина разрастается и начинает подавлять другие, замещать их в системе хозяйственных отношений между субъектами корпорации, претендуя на «абсолютность», то это приводит к ее фактическому перерождению, явлению миру ее «темной» стороны. В табл. 2 приве-

дены характеристики рутин как элементов институциональной структуры корпорации, проявляющиеся в случае соразмерности этого элемента и его гипертрофии.

Обобщив рассмотренные выше рутины, получим характеристику трех институтов корпорации как двойственных подсистем. Институт принуждения при соблюдении принципа соразмерности обеспечивает наличие в корпорации единой цели и движение корпорации к ней, а также шире – способность корпорации воплощать замыслы. Также институт принуждения способствует объединению субъектов

Таблица 2
Двойственная природа рутин корпорации

№ п/п	Рутины как элементы институциональной структуры корпорации	Характеристика рутины в случае ее соразмерности в институциональной структуре корпорации («светлая» сторона)	Характеристика рутины в случае ее гипертрофии в институциональной структуре корпорации («темная» сторона)
1.	Рутины института принуждения		
1.1	Рутина насилия	Ограничение девиантного поведения субъектов корпорации и взаимодействующих с ней субъектов внешней среды	Превращение корпорации в безжалостную карающую машину, вызывающую реакцию отторжения
1.2	Рутина давления	Обеспечение целеустремленной деятельности субъектов корпорации	Эксплуатация одних субъектов другими, способствующая антагонистическому противоречию между ними
1.3	Рутина осуждения	Обеспечение идеологического единства субъектов корпорации, улучшающего ее управляемость	Отчуждение у субъектов способности свободно мыслить, из-за чего корпорация утрачивает эмерджентность
2.	Рутины института содействия		
2.1	Рутина вовлечения	Объединение субъектов для общей деятельности	Диффузия корпорации в среду, утрата ею атрибута целостности, развитие тунейдства среди субъектов
2.2	Рутина общности	Расширение поля для передачи неявного знания, его свободное перемещение в масштабах корпорации	Унификация поведения субъектов в рамках общих ментальных моделей, утрата гибкости в восприятии меняющейся внешней среды
2.3	Рутина созидания	Создание принципиально нового (продуктов, технологий, знаний), качественное изменение корпорации	«Отрыв» корпорации от действительности, «творчество ради творчества»
3.	Рутины института оппортунизма		
3.1	Рутина рационализации	Обеспечение инструментов для измерения усилий субъектов и их результатов	Отчуждение у субъектов корпорации стремления к отношениям доверия и взаимности
3.2	Рутина умолчания	Персонифицированное достижение справедливости в корпорации	Потребность в высокозатратной борьбе с оппортунизмом и страхования субъектами соответствующих рисков
3.3	Рутина обмана	Персонифицированное достижение справедливости в корпорации	«Разворовывание» корпорации

корпорации и созданию условий для возникновения новых институтов и рутин, не обязательно относящихся к сфере принуждения. Одновременно мы должны указать на опасности гипертрофии этого института: в таком случае в корпорации происходит отчуждение деятельности и ее результатов от субъектов, а сама корпорация, нарушив принцип необходимого разнообразия элементов (из-за избыточной регламентации), утрачивает свое важнейшее свойство – эмерджентность.

Институт содействия как соразмерная подсистема корпорации способствует укоренению в корпорации спокойствия, «воодушевления», особого духа всеобщего позитива и стремления к созданию нового. Как результат, корпорация приобретает свойство эмерджентности. Однако гипертрофия этого института приводит к проявлению его «темной» стороны: диффузии ее субъектов в среду, способствующую утрате границей корпорации ее «иммунной» функции, аморфности корпорации во взаимодействии с другими хозяйственными системами, а также низкой стойкости к действию внешних по отношению к ней институтов принуждения и оппортунизма.

Институт оппортунизма, будучи соразмерным другим институтам корпорации, способствует возникновению «быстрых» стимулов к конкретной деятельности и создает предпосылки для укоренения содействия (через создание иллюзии справедливости посредством «оцифровки» субъектов и отношений). Однако это состояние соразмерности для института оппортунизма особенно неустойчиво и легко переходит в состояние гипертрофии этого института, в котором происходят атомизация, «приватизация» корпорации, ее диффузия в среду (но уже по другой причине, чем в предыдущем случае, – из-за «равноудаленности» субъектов, которых связывают только контрактные отношения, от всех субъектов: и внутренних, и внешних). Корпорация, в которой доминирует институт оппортунизма, неизбежно утрачивает свойство эмерджентности.

В результате гармоничные отношения, предполагающие динамическое равновесие

сил каждого института, на практике наблюдать очень сложно. Даже если отдельные талантливые руководители как субъекты корпорации способны создавать пропорциональную институциональную структуру, то она становится лишь соразмерной. При этом соразмерность институтов не является залогом их гармоничности из-за отсутствия должной структуры. Институциональная структура корпорации субъективизируется, становится зависимой от конкретных значимых субъектов (руководителей, неформальных лидеров) и вне их влияния распадается на локальные рутины. Это в свою очередь приводит к серьезной системной дисфункции корпорации.

5. ВЗАИМОСВЯЗЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ И СУБЪЕКТНОЙ СТРУКТУРЫ КОРПОРАЦИИ

Таким образом, для операционализации эволюционно-институциональной теории корпорации предлагается использовать системную методологию. Предмет исследования: корпорация рассматривается как сложная организованная и целеустремленная система, образуемая элементами и подсистемами различной природы, между которыми существует связь.

Системный подход дает необходимую методологическую основу для «обогащения» корпорации как единицы научного исследования. Это и междисциплинарность, и синкретизм, и принцип необходимого разнообразия. Одним из важных для нас является тот факт, что системный подход допускает множественность трактовки структуры корпорации. Развивая эту возможность системного подхода, мы предлагаем рассматривать корпорацию как систему, в которой предметом научного исследования могут быть две структуры. Первая – субъектная, в которой можно описать

конкретных участников корпорации и связи между ними, одной из форм которой является контракт. Вторая – институциональная, в которой элементами будут разнокачественные внутрикорпоративные институты и рутины, а связывать их будут субъекты корпорации.

Дадим необходимые пояснения. Субъектную структуру корпорации мы предлагаем рассматривать как совокупность ее внутренних субъектов (владельца, управляющего и работника), каждый из которых обладает набором уточняющих модальных характеристик, а также внешних субъектов (инвестора, поставщика, покупателя, конкурента, государства и общества) и связей между ними. Определенный таким образом набор элементов в целом соответствует структуре корпорации в теории стейкхолдеров (концепции заинтересованных сторон).

Сама же связь понимается механистически – как ограничение свободы элементов или подсистем. Что касается связи между субъектами, то мы предлагаем дополнить стандартно рассматриваемую контрактную форму связи двумя другими формами: контактом (предполагает хозяйственные отношения, основанные на доверии, взаимности и дисперсном трансферте знаний) и конъюнктом (органическом единстве контракта и контакта). Необходимость выделения новых форм связи следует из потребности в уточнении модели отношений субъектов в корпорации. Эти отношения, рассматриваемые исключительно в качестве контрактных, перерастают из научной абстракции в мощный идеологический инструмент, формирующий мировоззрение экономистов и управленцев следующего поколения. И это мировоззрение отталкивается от исходных положений: взаимной выгоды, своекорыстия и оппортунизма агентов, становясь тем самым ограниченным и ущербным. Однако подробный анализ природы связи субъектов корпорации, безусловно – тема отдельного исследования, и здесь мы ограничимся лишь постановкой проблемы.

Отдельный важный вопрос – вопрос связи элементов институциональной струк-

туры, т.е. рутин. Мы предлагаем исходить из гипотезы об инверсии субъектной и институциональной структуры корпорации. Эта гипотеза построена на восприятии связи субъектов корпорации как отражении ее институциональной природы, более того, устойчивые связи субъектов и образуют институты и рутины корпорации. Поэтому, переходя к исследованию институциональной структуры корпорации, мы как бы «поворачиваем» корпорацию на 90°, чтобы взглянуть на нее под новым углом. И то, что было связями элементов, становится элементами и подсистемами (т.е. связи субъектов превращаются в подсистемы-институты и элементы-рутины), а то, что было элементами, становится таким образом связями элементов (т.е. субъект превращается в связь рутин и институтов). Этот простой по форме вывод подводит нас к новому пониманию роли субъекта в корпорации: именно он становится связью в институциональной структуре корпорации, именно он опосредует взаимосвязь и взаимодействие институтов и рутин, и от его способности «преломлять» и «синтезировать» в себе институты и рутины зависит эффективность подобного взаимодействия (табл. 3).

Институциональная структура корпорации будет являться инверсией ее субъектной структуры. Связи субъектов по сути являются рутинами, т.е. элементами институциональной структуры, а элементы субъектной структуры будут связями рутин, т.е. элементов институциональной структуры. Субъекты соединяют разнородные рутины, реализуют их в своей хозяйственной деятельности, изменяются сами. Этот тезис является следствием признания равнозначности как индивидуального, так и институционального (холистического) начала в корпорации. Индивиды изменяют рутины и институты, а те в свою очередь влияют на поведение индивидов. В результате корпорация эволюционирует, непрерывно и необратимо изменяется, приобретает новые свойства, способствующие ее лучшей интеграции в среду и преобразению этой среды. Достижение высо-

Таблица 3
Соответствие институциональной и субъектной структуры корпорации

Тип структуры корпорации	Элементы и подсистемы в структуре корпорации	Связи между элементами
Субъектная	Субъекты (индивидуумы, фирмы)	Рутинны
Институциональная	Институты и рутинны	Субъекты

ких значений интегральных характеристик корпорации: устойчивости, активности и эффективности – возможно только на основе соразмерности всех институтов триады и объективизации связей между ними, и эта научная проблема должна быть в центре внимания будущих исследований корпорации.

Таким образом, мы описали субъектную и институциональную структуры корпорации-системы, включающие в себя характеристику ее элементов и связей между ними. Такой подход к корпорации позволяет воспринимать ее как многогранный субъект современного хозяйства, в котором равноценны и взаимовыгодные контрактные отношения, и проявления экономической власти, и неформальное доверие и взаимность.

6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В работе предложен новый подход к объяснению институциональной природы основы современного материального производства – корпораций. Мы установили, что корпорация может рассматриваться как экономическая категория для обозначения институционально автономных форм организации материального производства во всем их многообразии и вне зависимости от конкретно-исторических или юридических форм.

В институциональной структуре корпорации выделены три типа институтов:

принуждения, содействия и оппортунизма. Каждый из институтов основан на структуризации социального взаимодействия определенного типа. И поскольку каждый тип социального взаимодействия также неоднороден, в структуре институтов корпорации выделяются разнокачественные элементы-рутины. Такая «двухуровневая» система достаточно подробно описывает корпорацию как институциональную систему, и использование предлагаемой классификации позволяет получать законченное и полное представление об институциональной структуре.

В результате исследования типов рутин корпорации установлено, что каждый из них может существовать и как ее «актив» (в качестве соразмерной части институциональной структуры), и как ее «проблема» – при гипертрофии соответствующей рутины.

Любой теоретический поиск сродни блужданию впотьмах или разгадыванию головоломки. И когда части головоломки сходятся, становится ясно, что эта теория имеет право на существование, что она сочетает внутреннюю простоту и высокую силу объяснения реальности. Таким «озарением» в настоящей работе можно назвать обоснование инверсии субъектной и институциональной структуры. Эта гипотеза, принятая на вооружение, может использоваться для примирения «индивидуалистов» и «холистов», для конвергенции существующих подходов к исследованию корпорации. Она позволяет включить в единую теорию и неинституциональный, и эволюционный подходы, объединить их под единым знаменем корпорации-системы.

Как говорят в научном мире, «в теоретические выкладки не верит никто, кроме того, кто их вывел, а в результаты эксперимента верят все, кроме того, кто его проводил». Поэтому, что касается перспектив предлагаемого подхода, то здесь скорее следует говорить о его необходимости науке и ученым, нежели наоборот. До сих пор не существует конкурентоспособной альтернативы неоклассической «мантре» о максимизации полезности и прибыли.

Современная корпорация не может быть основой устойчивого развития современной экономики по самой своей природе. И пока эта природа не будет должным образом объяснена, структурирована и превращена в предмет для массовых научных исследований, невозможны и ее изменения. Загрязнение окружающей среды, эксплуатация труда, диктат экономики потребления – все это следствия диспропорций в институциональной структуре корпорации, результат того, что ее институты не уравниваются друг другом. И корпорация не может стать самоорганизующейся, самовоспроизводящейся, «жизнеспособной» системой.

Предлагаемый подход, пройдя обсуждения и верификации, может внедряться и в образовательные программы бакалавриата и магистратуры, чтобы впоследствии те, от кого зависит принятие ключевых решений, воспринимали корпорации и мир вокруг как результат взаимодействия трех типов институтов: принуждения, содействия и оппортунизма.

Литература

- Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. Пер. с англ. / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999.
- Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Канон, 1996.
- Инишаков О.В. Экономические институты и институции: к вопросу о типологии и классификации // Социологические исследования. 2003. № 9. С. 42–51.
- Клейнер Г.Б. Особенности процессов формирования и эволюции социально-экономических институтов в России: Препринт WP/2001/126. М.: ЦЭМИ РАН, 2001.
- Коуз Р. Природа фирмы / Под ред. О. Уильямсона, С. Уинтера: Пер. с англ. М.: Дело, 2001. С. 33–52.
- Норт Д. Институты, идеология и эффективность экономики // От плана к рынку: будущее посткоммунистических республик. М.: Catallaxy, 1993. С. 307–319.
- Парсонс Т. О структуре социального действия. М.: Академический проект, 2000.
- Плетнёв Д.А. Определение понятия корпорации. Терминологический дискурс в контексте // Вестник ЧелГУ. Сер. Экономика. 2009. Т. 18. № 2 (140). С. 89–100.
- Плетнёв Д.А. Корпорация как способ организации материального производства // Вестник Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 2010. № 6. С. 36–45.
- Плетнёв Д.А. Операционализация эволюционно-институциональной теории корпорации // Дискуссия: журнал научных публикаций. 2013. № 1 (31) Янв. С. 71–77.
- Тамбовцев В.Л. Теории институциональных изменений. М.: ИНФРА-М, 2008.
- Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Рынки, фирмы, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996.
- Фуруботи Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории / Под ред. В.С. Каткало, Н.П. Дроздовой: Пер. с англ. СПб.: Изд. дом С.-Петербург. гос. ун-та, 2005.
- Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории: Пер. с англ. М.: Дело, 2003.
- Commons J.R. Institutional Economics: Its Place in Political Economy. Brunswick: Transaction Publishers, 1990.
- Searle J.R. The Construction of Social Reality. L.: Allen Lane, 1995.
- Veblen T.B. The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays. N.Y.: Huebsch, 1919.

Рукопись поступила в редакцию 10.04.2013 г.

К ТЕОРИИ РЫНОЧНОГО СПРОСА: РЕГУЛЯРНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ

В.К. Горбунов

Проблема теории агрегированного (рыночного) спроса, понимаемого согласно Вальрасу как сумма спросов независимых индивидов, максимизирующих свои «полезности» (функции предпочтения), заключается в отсутствии у такого спроса аналитических свойств индивидуального спроса («теоремы о невозможности» Гормана и Зонненшейна–Мантеля–Дебре). Предлагается решение этой проблемы на основе концепции статистического ансамбля потребителей рынка как исходного объекта. Приводится соответствующая модификация модели экономического равновесия Касселя–Вальда с представлением коллективных предпочтений векторным полем. Показывается, что модель Эрроу и Дебре с унифицированными продуктами (благами и факторами) не согласуется с теорией рыночного спроса.

Ключевые слова: статистический ансамбль потребителей, рыночный спрос, поле предпочтений, экономическое равновесие, модель Касселя–Вальда, модель Эрроу–Дебре.

1. ВВЕДЕНИЕ

Основы теории потребительского спроса были заложены во второй половине XIX в. Германом Госсеном, Уильямом Дживонсом, Карлом Менгером и Лионом Вальрасом в рамках *индивидуального потребительского выбора*, и теория спроса, излагаемая в учебниках микроэкономики (Mas-Colell et al.,

© Горбунов В.К., 2013 г.

1995; Бусыгин и др., 2008; Черемных, 2008), остается таковой до настоящего времени. Однако главный интерес для правительств, производителей товаров и услуг (благ), торговцев и политиков представляет спрос различных сегментов и всего рынка экономики, а также агрегированный спрос социальных групп. Теория *рыночного спроса* необходима для развития количественных методов экономического анализа и построения реалистичных моделей экономического равновесия.

Классикам казалось, что переход от индивидуального спроса к рыночному будет простым. Процитируем Дж. Хикса: «Изучение индивидуального спроса – лишь средство для изучения рыночного спроса. К счастью, при помощи наших методов мы можем осуществить подобный переход очень легко. Рыночный спрос обладает почти в точности теми же свойствами, что и индивидуальный» (Хикс, 1993, с. 128). Основатели теории спроса своими работами неявно заявили программу *микрооснования макроэкономики* (microfoundations for macroeconomics)¹. Но проблема перехода от построенной теории *независимых* индивидуальных потребителей к эффективной теории коллективного (рыночного или группового) спроса, отражающей реальность, оказалась принципиально неразрешимой. В середине XX в. было установлено, что аналитические свойства функций индивидуального спроса, вытекающие из классического принципа максимизации полезности набора благ (в современной трактовке – выбора наиболее предпочтительного набора), покупаемого при данных ценах и личном бюджете, не переносятся на рыночный спрос, понимаемый как сумма спросов индивидов, действующих независимо в соответствии с субъективными предпочтениями.

Нерешенность проблемы рыночного спроса, естественно, породила проблемы в теории экономического равновесия (ТЭР). Эта теория была заложена Вальрасом одновре-

¹ Термин введен С. Вэйнтраубом (Weintraub, 1957).

менно с развитием теории потребительского спроса в его фундаментальном труде 1874–1877 гг. (Вальрас, 2000). Вальрас представил замкнутую экономику как совокупность индивидуально рациональных потребителей и производителей, действующих в условиях совершенной конкуренции, и поставил вопрос о существовании цен, при которых совокупный (рыночный) спрос уравнивается совокупным предложением производства. Вальрас сделал важнейший шаг, сформулировав основные понятия и создав систему равновесия на языке математики, оставив потомкам проблему обоснования своей теории, – *существования, единственности и устойчивости равновесия*. Этот процесс растянулся более чем на столетие, и до настоящего времени теория экономического равновесия остается в «кризисном» состоянии. Этому кризису, в частности, посвящена статья известного исследователя теории экономического равновесия В.М. Полтеровича «Кризис экономической теории», опубликованная в самом первом номере журнала «Экономическая наука современной России» (Полтерович, 1998). В ней автор констатирует: «Несмотря на многочисленные попытки, не удалось найти сколько-нибудь общие и естественные условия, обеспечивающие единственность и устойчивость равновесия». Отсутствие *естественных условий для индивидуальных предпочтений*, обеспечивающих единственность и устойчивость равновесия, и «невозможность сравнительной статистики» (Там же) свидетельствуют о логических дефектах оснований ТЭР и, как следствие, об ошибочности или бессмысленности ее некоторых выводов, тогда как определенные успехи в ее приложениях являются эвристическими и требуют дополнительного обоснования.

Дефектом ТЭР, представленным в литературе «мэйнстрима», является недооценка варианта модели равновесия Вальраса, предложенного в начале XX в. шведским экономистом Густавом Касселем (Cassel, 1967)², и

² Английский перевод книги 1918 г. на немецком языке.

теоретического результата австрийского математика Абрахама Вальда (Wald, 1951)³ о *существовании и единственности равновесия* в этой модели. Модель Касселя, в отличие от исходной «атомизированной» системы равновесия Вальраса, представляет секторы производства и потребления консолидированно. Соответственно, рыночный спрос Касселя является априорным объектом. Вальд нашел условие рыночного спроса, обеспечившее доказательство как существования, так и единственности равновесия. Аналогичное условие было сформулировано в 1938 г. П. Самуэльсоном (Samuelson, 1938) как принцип оптимальности потребительского выбора в рамках альтернативного подхода к построению теории потребителя на основе понятия *выявленного предпочтения*. Позже этот принцип был назван *слабой аксиомой выявленного предпочтения* (далее – Слабая аксиома). Эта аксиома, принимаемая для индивидуального потребителя, как и классическая рациональность (максимизация полезности) для суммы индивидуальных спросов, как правило, не выполняется.

Развитие ТЭР определила статья К. Эрроу и Ж. Дебре (Arrow, Debreu, 1954), где был предложен вариант атомизированной модели Вальраса с единым пространством продуктов – ресурсов, полуфабрикатов и товаров потребления. Для этой модели было доказано существование равновесия. Эрроу и Дебре квалифицировали свою модель экономики как более близкую к реальности, чем модель и условие Вальда. Однако в рамках их модели оказалось невозможным получить *условия регулярности рыночного спроса*, обеспечивающие единственность и устойчивость равновесия без искусственных предположений. Модель Касселя–Вальда была пересмотрена в 1956–1958 гг. Г. Куном и Р. Солоу (Кун, 1958; Dorfman et al., 1958) на основе теории линейного программирования и отказа от условия Вальда (Слабой аксиомы), а следовательно,

³ Английский перевод работ 1935–1936 гг. на немецком языке.

и от гарантированной единственности равновесия. Эта модель оказалась на периферии современной ТЭР, построенной как развитие модели Эрроу–Дебре.

В дальнейших разделах статьи дается краткий обзор и анализ основных этапов развития теорий спроса и равновесия. Приводится решение проблемы рыночного спроса на основе концепции *статистического ансамбля потребителей* как исходного объекта теории (Горбунов, 2001, 2004, 2009а). Описана обобщенная аналитическая модель спроса (Горбунов, 2005, 2009б), в которой предпочтения потребителей представлены векторным полем, в общем случае непотенциальным. Обобщенный спрос удовлетворяет Слабой аксиоме. Приведена модификация модели Касселя–Вальда с таким спросом (Горбунов, 2012). Равновесие в этой модели существует, и оно единственное. Обосновывается вывод о прикладной непродуктивности модели Эрроу–Дебре без отказа от ее существенных особенностей – атомизированного представления потребителей и единого пространства продуктов.

2. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ И ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИЙ СПРОСА И РАВНОВЕСИЯ

2.1. Основы классической теории индивидуального потребителя наиболее последовательно сформулированы Вальрасом (Вальрас, 2000) как теория *индивида*, покупающего на рынке набор благ, максимизирующий его *субъективную полезность* на множестве благ, доступных при данных ценах и личном бюджете. В XX в. теория индивидуального спроса после критических относительно понятия полезности работ В. Парето и Дж. Хикса была пересмотрена и развита на основе понятия *предпочтения*, представленного *бинарным отношением предпочтения* (Mas-Colell et al., 1995; Горбунов, 2004; Бессонов и др., 2008). При дополнительных свойствах *полноты* и

непрерывности отношение предпочтения имеет индикатор – *порядковую функцию полезности*, которую также называют *функцией предпочтения*. При этом разработанный классиками и их последователями аналитический аппарат сохранился с простой заменой *кардинальной функции полезности* на *функцию предпочтения*.

Построенная аналитическая теория индивидуального потребителя аккумулировала законы А. Курно (закон спроса), Г. Госсена (Первый и Второй законы), Е. Энгеля (кривые Энгеля), дополнила их гипотезами *выпуклости* и *транзитивности* предпочтений. Но эти законы были сформулированы на основе правдоподобных гипотез и статистического анализа *книг торговцев*, т.е. рыночного (!) спроса, *и потребительских расходов групп*, различавшихся уровнем доходов (Маршалл, 1993. Т. 1. Кн. III, гл. IV, § 8). Законы коллективного поведения потребителей были перенесены на индивидуальные «домохозяйства».

Венцом классической теории спроса стал вариационный анализ спроса (сравнительная статика) Е. Слуцкого, опубликованный на итальянском языке в 1915 г. (Слуцкий, 2010), в результате которого был получен новый инструмент количественного анализа свойств дополнительности – замещения благ (матрица Слуцкого). Однако распространения теории индивидуального спроса на рыночный спрос без выявления и исправления ошибок не получилось.

Классическая теория спроса не имела абсолютного признания у ряда авторитетных экономистов. Первая существенная критика содержится в фундаментальном труде Г. Касселя (Cassel, 1967), выдержавшего множество переизданий (первое немецкое издание – 1918 г., на русском языке – в 1929 г.). Кассель не принял теорию полезности в целом и использовал для объяснения потребительского поведения понятие *желаний*. Описывая экономическую систему, Кассель избежал ошибочной (что проявилось позднее) детализации поведения индивидуальных потребителей и представил рыночный спрос как априорный

объект. Однако Кассель не предложил теории рыночного спроса.

Второй известный нам пример неприятия теории рыночного спроса Вальраса содержится в широко известной монографии Джона фон Неймана и Оскара Моргенштерна 1943 г. При обсуждении в п. 2.2 *экономики «Робинзона Крузо» и экономики общественного обмена* авторы возражают против «использования этой весьма упрощенной модели изолированного потребителя в теории экономики общественного обмена... она не отражает индивидуума, подвергающегося многообразным общественным воздействиям» (Нейман, Моргенштерн, 1970, с. 36). В качестве общественных воздействий авторы отмечают *подражание, рекламу, обычаи*. Нейман и Моргенштерн, как и Кассель, только обозначили нетривиальность перехода от экономики Робинзона к общественной экономике.

Неудовлетворенность существующей теорией рыночного спроса, создаваемой на основе теории индивидуального спроса, и предположение о возможности принятия *кривых рыночного спроса* за основу теории цен высказывал известный английский экономист Ян Литтл (Little, 1949).

Распространение теоретических свойств индивидуального спроса на рыночный потребовало определения *коллективной функции предпочтения*, рационализирующей наблюдаемый рыночный спрос в соответствии с моделью максимизации полезности. Простые примеры двух благ и двух покупателей показали⁴, что следствие классической рациональности – слабая АВП, справедливая для индивидуальных спросов, не выполняется для их суммы в общем случае. При этом коллективной функции предпочтения не существует.

Общее решение проблемы существования коллективной функции предпочтения было получено в 1953 г. У. Горманом (Gorman, 1953), который показал, что *для существования коллективной функции предпочтения,*

⁴ См., например: (Mas-Colell et al., 1995. Ex. 4. P. 1).

порождающей рыночный спрос, который является суммой конечного числа спросов, порождаемых индивидуальными функциями предпочтений, необходимо и достаточно, чтобы все кривые Энгеля были параллельными прямыми. Это противоречит разнообразию субъективных предпочтений и наличию благ различной субъективной ценности, при которых *непрямые кривые Энгеля* должны существовать. Противоречие схемы рыночного спроса Вальраса установлено также в недавних работах В.И. Зоркальцева 1997–2010 гг. (Зоркальцев, 2010).

Несмотря на результат Гормана, демонстрирующий невозможность построения реалистичной теории рыночного спроса по схеме Вальраса, еще долго продолжался поиск условий на индивидуальные предпочтения и распределение доходов, обеспечивающих существование коллективной функции предпочтения (Chirman, 2006). Однако в рамках существующей теории «*выяснить их специфику до сих пор не удастся, а без этого ответы на многие фундаментальные вопросы теории не могут быть получены*» (Полтерович, 1998).

Некоторые исследователи потребительского спроса в последние годы стали учитывать взаимозависимость поведения индивидуальных потребителей и делать попытки построить теорию потребительского выбора, учитывающую влияние социальной среды (Гаврилец, Ефимов, 1997) и взаимодействия между различными индивидами (Chiappori, Ekeland, 2006, 2009; Cherchye et al., 2010). При этом первичными субъектами рынка остаются индивиды, описание которых усложняется. Но индивидуальные характеристики потребителей и их численность для реальных рынков ненаблюдаемы, и внутренняя структура спроса неидентифицируема по наблюдениям группового (рыночного) спроса. Следовательно, усложненные описания взаимозависимого группового выбора не помогают решать проблемы рыночного спроса.

2.2. Многие исследователи (в основном зарубежные) в последние десятилетия предлагают пересмотреть теорию индивидуаль-

ного спроса, освободив ее от стеснительных для некоторых рынков свойств транзитивности и (или) полноты предпочтений. Большая их часть ограничивается теоретико-множественным (Mas-Colell, 1974; Quah, 2006) или топологическим уровнем (Chichilnisky, 1980; Ефимов, 1989) без построения содержательного аналитического аппарата, позволяющего вычислять спрос. Известны две попытки аналитических обобщений классической теории на основе отказа от транзитивности предпочтений. В 1932 г. Р. Аллен предложил теорию локального потребительского выбора с представлением потребительских предпочтений через направление предпочтения, определенное в каждой точке пространства благ (Allen, 1932). Это представление можно рассматривать как векторное поле, обладающее специфическими свойствами, однако Аллен и его последователи (Georgescu-Roegen, 1954; Katzner, 1971) этого не сделали и не построили содержательную теорию спроса, обобщающую классическую теорию⁵. Вторую попытку сделал У. Шафер (Shafer, 1974). Он ввел в качестве представления полного, но нетранзитивного предпочтения бифункцию. Но эта идея также не была развита до содержательной теории соответствующих функций спроса. Недавний анализ работ Аллена и Шафера см. в (John, 2007).

Аналитическая модель спроса, обобщающая классическую модель, предложена в (Горбунов, 2005, 2009б). В этой модели предпочтения потребителей представлены невозрастающим векторным полем, в общем случае непотенциальным. Эта модель описана в четвертом подразделе.

2.3. Свойства рыночного спроса являются критическими для теории экономического равновесия. Эта теория создана Л. Вальрасом

⁵ Представление предпочтений векторным полем использовалось в (Chichilnisky, 1980) и (Ефимов, 1989). Однако эти авторы ограничились абстрактным топологическим анализом проблемы агрегирования индивидуальных предпочтений и не представили содержательных экономических результатов.

(Вальрас, 2000) для обоснования эвристики Адама Смита, описавшего (1775 г.) идеализированный свободный рынок. Современные исследователи ТЭР Д. Браун и Ф. Кублер определяют три гипотезы Вальраса относительно конкурентного рынка (или равновесия) (Brown, Kubler, 2008, p. 1).

Первая гипотеза: рыночный спрос является суммой спросов потребителей, максимизирующих полезность при бюджетных ограничениях, определяемых рыночными ценами.

Вторая гипотеза предполагает существование и единственность конкурентного равновесия, и третья – локальную устойчивость относительно механизма «нащупывания» равновесия.

Первая гипотеза, в которой согласно цитированной книге Вальраса субъективные оценки полезностей независимы, оказалась, как отмечено выше, противоречивой в логико-эмпирическом отношении.

Г. Кассель предложил модель экономического равновесия в 1918 г. (первое издание цитированной выше книги) без упоминания Вальраса и его теории. В отличие от Вальраса Кассель дал консолидированное описание как потребителей, так и производства. Продукты экономики Кассель разделил на продукты потребления и факторы производства. Производственная система была представлена линейными уравнениями балансов использования факторов для производства продуктов потребления и уравнениями, определяющими конкурентные цены факторов через цены продуктов в соответствии с принципом себестоимости (бесприбыльности). Потребление в экономике Касселя представлено функциями рыночного спроса на каждый продукт, определяемыми ценами всех продуктов и факторов.

Модель Касселя в 1930-е гг. была исправлена путем введения в балансы искусственных неотрицательных переменных для того, чтобы обеспечить неотрицательность искомых значений. Модифицированную модель в 1933–1936 гг. исследовал А. Вальд (Wald, 1951). Вальд нашел условие для ры-

ночного спроса⁶, обеспечившее как существование, так и единственность равновесия. Это условие, заново открытое Самуэльсоном (Samuelson, 1938), названо позже Слабой аксиомой.

Можно утверждать, что Вальд обошелся без первой гипотезы Вальраса и нашел условие выполнения второй гипотезы. Однако Вальд, в принципе, не отказался от первой гипотезы Вальраса. Он находился в плену Вальрасовой схемы рыночного спроса и выдвинул предположение, что *ключевое условие для индивидуальных спросов должно выполняться и для рыночного спроса*. Он обещал показать это в следующей работе, что оказалось невозможно в силу упомянутого выше парадокса агрегирования потребителей Гормана.

Результат Вальда не вписывается в современную теорию спроса, согласно которой Слабая аксиома выполняется для индивидуальных спросов, но, как правило, не выполняется для их суммы, т.е. для рыночного спроса (Mas-Colell et al., 1995, ch. 4). Попытки поиска условий на индивидуальные предпочтения, обеспечивающих выполнение Слабой аксиомы для рыночного спроса, как отмечено выше, приводят к неестественным предположениям относительно предпочтений и доходов потребителей.

Дальнейшие исследования модели Каселя–Вальда в работах 1950-х гг. (Кун, 1958; Dorfman et al., 1958) были основаны на теории линейного программирования (ЛП) и теореме Какутани о неподвижной точке многозначного отображения вместо «неестественного» условия Вальда. При этом удалось доказать лишь существование равновесия.

2.4. Основополагающей работой в современной ТЭР считается статья К. Эрроу и Ж. Дебре 1954 г. (Arrow, Debreu, 1954), в которой был предложен абстрактный вариант экономики, где объединены конечные множества

производителей (фирм) конечной номенклатуры продуктов и независимых потребителей с классическими предпочтениями. Существенно, что продукты различных видов – товары потребления (блага), ресурсы и полуфабрикаты (факторы производства) – в этой модели формально не различаются. Для модели Эрроу–Дебре было доказано существование равновесия. Это доказательство потребовало привлечения сложной математической техники неподвижных точек многозначных отображений (теоремы Какутани). Однако единственность равновесия без условия Вальда (Слабой аксиомы) не имеет места (Mas-Colell et al., 1995, prop. 17. F. 2).

Упомянутое открытие Гормана было проигнорировано исследователями модели Эрроу–Дебре, и парадокс агрегирования покупателей был вторично «открыт» (в иной форме) Х. Зонненшейном в 1972 г. и обобщен сначала Р. Мантелем, а затем Ж. Дебре. Было установлено (теорема Зонненшейна–Мантеля–Дебре (см.: Mas-Colell et al., 1995, sec. 17.E)), что достаточно произвольная функция типа «цены – спрос» может считаться агрегированным избыточным спросом некоторого множества покупателей. Этот эффект получил название *«anything goes»* – *«подходит что угодно»*. Это противоречит свойствам классических функций спроса.

Можно констатировать, что дефекты современного состояния ТЭР – отсутствие естественных условий, обеспечивающих единственность и устойчивость равновесия, – являются следствиями ошибочного построения Вальрасом *теории рыночного спроса* в соответствии с его первой гипотезой. Эта теория порождает парадоксы агрегирования покупателей Гормана и Зонненшейна–Мантеля–Дебре. Они до настоящего времени остаются недостаточно осознанными, и теории потребительского спроса и экономического равновесия продолжают развиваться в рамках «мэйнстрима» на основе концепции Вальраса и в современных обобщениях этих теорий – на основе Слабой аксиомы (Mas-Colell, 1974; Quah, 2006; Maćkowiak, 2010).

⁶ Спрос Вальда представлен неудачно – как зависимость цен от предложения благ, не согласованная с условием однородности нулевой степени относительно цен для спроса Вальраса.

3. СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНСАМБЛЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ – ОСНОВА ОПИСАНИЯ РЫНКА

3.1. В книгах (Горбунов, 2001, 2004) обоснован и предложен пересмотр теории и моделирования рыночного потребительского спроса на основе *концепции консолидированных потребителей исследуемого рынка* как исходного объекта теории и математического моделирования. Развитие этой концепции в последующих работах (Горбунов, 2009а, 2011) привело к понятию *статистического ансамбля потребителей рынка*.

Определение 1. Статистическим ансамблем потребителей исследуемого рынка называется нечеткое множество потребителей рынка, обладающее статистической устойчивостью относительно зависимости числа продаж данного рынка от их цен и совокупных расходов всех потребителей.

Это определение учитывает, что индивидуальные потребители-домохозяйства не являются независимыми (в силу традиций, моды, рекламы), и рыночный спрос формируется в результате сложных синергетических процессов. В отличие от (Гаврилец, Ефимов, 1997; Chiappori, Ekeland, 2006, 2009; Cherchye et al., 2010), мы не считаем возможным или продуктивным описание поведения отдельных покупателей реальных рынков с учетом их взаимного влияния. Это поведение более адекватно описывать (если это представляет интерес) дискретными стохастическими процессами, *вводя вероятностные характеристики содержательных показателей. Принятие ансамбля покупателей за исходный объект, действующий в соответствии с классическим принципом максимизации полезности, или Слабой аксиомой, снимает противоречия теории рыночного спроса.*

Продуктивность различного подхода к микро- и макрообъектам подсказывает физика. Именно успехи физики XIX в. стимулировали математизацию экономической науки,

начатую Ф. Эджворт и Л. Вальрасом. Но в стремлении понять законы рыночного спроса они описали рыночное поведение индивидов простой детерминированной аналитической моделью – независимой максимизацией полезности, считая, что эта же модель будет применима к сумме индивидов. Именно это упрощение сложного объекта, состоящего из индивидов, обладающих *волей, психикой и спонтанностью*, вызвало неприятие Касселя, а позже Неймана и Моргенштерна. Уже в XIX в. в физике сложились различные подходы к описанию материальных микро- (молекул и атомов) и макрообъектов (газов, жидкостей, твердых тел) даже в рамках классической Ньютоновой механики. Для описания макрообъектов были введены специальные макропоказатели (давление, температура, напряжение) и детерминированные дифференциальные уравнения, но микрообъекты стали описываться дискретными вероятностными уравнениями (броуновское движение, уравнение Шрёдингера) с представлением координат и скоростей (импульсов) частиц распределениями вероятностей.

3.2. Вопросом, нуждающимся в пояснении, является адекватность реальности модели *рыночного спроса как исходного объекта теории*. Остановимся на классическом принципе рациональности – максимизации *коллективной функции предпочтения* (непрерывной, возрастающей, вогнутой) на доступном множестве, которое определяется совокупными расходами всех потребителей исследуемого рынка. Поставленный вопрос адекватности решается *непараметрическим методом* Аффриата–Вэриана (Afriat, 1967; Varian, 1982, 1983, 2006). Этот метод построен в рамках стандартной теории индивидуального потребительского поведения, однако очевидно, что он может применяться и реально применяется (в основном эвристически, вопреки *теоремам о невозможности* Гормана и Зонненшейна–Мантеля–Дебре) для анализа рыночного спроса. Приведем главный результат Аффриата в редакции Вэриана (Varian, 1982), опуская для краткости детали,

связывающие этот результат с теорией выявленного предпочтения.

Пусть для некоторого рынка n благ известна статистика потребления на одинаковых временных промежутках, начинающихся в моменты времени $t = 0, T$. Предполагается, что на этих промежутках усредненные некоторым образом цены благ составляют положительные векторы p^t евклидова пространства E^n , и были куплены количества благ, составляющие также положительные векторы $x^t \in E_{++}^n = \{x \in E^n : x > 0\}$. Данные о ценах и объемах продаж составляют *торговую статистику*

$$\{p^t, x^t : t = \overline{0, T}\}. \quad (3.1)$$

Эта статистика автоматически представляет также совокупные *потребительские расходы* $e_t = \langle p^t, x^t \rangle$. Здесь и далее скобки $\langle \cdot, \cdot \rangle$ используются для скалярного произведения в E^n .

Вопрос об адекватности классической модели спроса данному рынку (и его потребителям) сводится к вопросу: существует ли такая коллективная функция предпочтения $u(x)$, что порожаемое этой функцией отображение рыночного спроса соответствует статистике (3.1)?

Определение 2 (Varian, 1983). Функция предпочтения $u(x)$ рационализирует данные (3.1), если

$$u(x^t) = \max \{u(x) : \langle p^t, x \rangle \leq e_t, x \geq 0\}, \\ t = \overline{0, T}. \quad (3.2)$$

Рассмотрим значения искомой функции предпочтения $u(x)$ и множителя Лагранжа $\lambda(p, e)$ задачи (3.2) на данных (3.1):

$$u_t = u(x^t), \lambda_t = \lambda(p^t, e_t). \quad (3.3)$$

Эти значения называются *числами Аффриата*. Введем *кросс-коэффициенты*

$$e_{ts} = \langle p^t, x^s \rangle, a_{ts} = e_{ts} - e_t, s, t = \overline{0, T}. \quad (3.4)$$

Теорема Аффриата (Varian, 1982). Непрерывная, возрастающая, вогнутая функция предпочтения $u(x)$, рационализирующая данные (3.1), существует тогда и только тогда, когда существует положительное решение $\{u_t, \lambda_t\}$ неравенств

$$u_s - u_t - \lambda_t a_{ts} \leq 0, s, t = \overline{0, T}, s \neq t. \quad (3.5)$$

Эта теорема является наиболее значительным результатом в теории потребительского спроса после работ Слуцкого и Хикса. В силу данной теоремы вопрос о существовании функции предпочтения, рационализирующей данные (3.1), решается конструктивно. Для этого следует попытаться найти положительное решение системы *неравенств Аффриата* (3.5) относительно чисел (3.3). Коэффициенты (3.4) этой системы определяются статистическими данными (3.1). Если положительное решение существует, то классическая модель (3.2) адекватна рынку, представленному этими данными.

Формулировка теоремы Аффриата и описанный метод ее практического использования идеализированы, так как не учитывают неизбежные погрешности статистических данных. Отсутствие положительного решения системы (3.5) может быть следствием как неадекватности модели (3.2), так и неточности данных (3.1). В случае совместности система неравенств имеет в общем случае множество решений. В линейном случае – многогранное множество. Учет погрешностей данных и допустимых уровней ошибок моделирования является нетривиальной проблемой идентификации любых математических моделей. Эти и вычислительные проблемы поиска наилучшего (в уточняемом смысле) положительного решения системы (3.5) рассмотрены в (Горбунов, 2004; Горбунов, Козлова, 2008; Козлова, 2010).

Непараметрический метод заявлен Аффриатом в рамках теории индивидуального потребительского поведения. Однако уже в статье Вэриана (Varian, 1982) этот метод применен без каких-либо обоснований для

оценки верхней и нижней границ «истинного индекса стоимости жизни» Конюса для статистики совокупного потребления в США в 1947–1978 гг. В недавней работе (Varian, 2006) Вэриан пишет: «To my surprise, the aggregate consumption data easily satisfied the revealed preference conditions»⁷. Наш опыт (Горбунов, Козлова, 2008; Козлова, 2010) применения метода Африата–Вэриана для построения инвариантных (Samuelson, Swamy, 1974) и квазиинвариантных (Горбунов, 2004) индексов для реальных данных современных рынков также демонстрирует во всех случаях соответствие коллективного потребительского поведения классической модели максимизации полезности. Однако в наших работах рыночный спрос явно объявляется исходным объектом исследования.

4. МОДЕЛЬ РЫНОЧНОГО СПРОСА С ВЕКТОРНЫМ ПОЛЕМ КОЛЛЕКТИВНЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ

Изложим кратко основные понятия и факты обобщенной теории рыночного спроса (Горбунов, 2005, 2009б), свободной от предположений полноты и (или) транзитивности непрерывного бинарного отношения предпочтения, при которых существует функция предпочтения.

Рассмотрим рынок конечного набора n благ конечного потребления, обозначая произвольный набор благ неотрицательным вектором $x \in E_+^n$. Все потребители расходуют на покупку благ x при ценах $p \in E_+^n$ совокупное количество денег e . Это значит, что выполняется *расходное условие покупок* $\langle p, x \rangle = e$.

В новой теории *предпочтения ансамбля потребителей* представляются векторным полем g , действующим в пространстве благ

⁷ «К моему удивлению, агрегированные данные о потреблении легко удовлетворяли условиям выявленного предпочтения».

E_+^n , т.е. *поле предпочтений* g – отображение $g: E_+^n \rightarrow E_+^n$ с уточненными формальными и содержательными характеристиками. Для излагаемой аналитической теории спроса используются понятия *монотонности* и *потенциальности* векторных полей. Напомним эти понятия (Ортега, Рейнболдт, 1975).

Поле g называется *монотонно невозрастающим*, если для любых точек x и y области определения поля выполняется неравенство

$$\langle g(x) - g(y), x - y \rangle \leq 0. \quad (4.1)$$

Если это неравенство для $x \neq y$ строгое, то поле g называется *монотонно убывающим*.

Поле $g(x)$ называется *потенциальным*, если существует такая скалярная дифференцируемая функция $u(x)$, называемая *потенциалом* поля, что

$$g_i(x) = \frac{\partial u(x)}{\partial x_i}, \quad i = \overline{1, n}. \quad (4.2)$$

Свойства потенциальности и монотонности дифференцируемого поля $g(x)$ определяются матрицей его производных

$$G(x) = \frac{\partial g(x)}{\partial x}.$$

Потенциальность поля $g(x)$ эквивалентна симметричности этой матрицы (Ортега, Рейнболдт, теорема 4.1.6). Монотонное невозрастание поля $g(x)$ эквивалентно отрицательной полуопределенности матрицы $G(x)$, и если эта матрица отрицательно определенная, то $g(x)$ строго монотонно убывает (Там же, теорема 5.4.3).

Определение 3. Векторным полем потребительских предпочтений называется монотонно невозрастающее непрерывное отображение $g: E_+^n \rightarrow E_+^n$, компоненты которого $g_i(x)$ имеют смысл относительных ценностей благ $i = \overline{1, n}$, а их отношения $S_{ij}(x) = g_i(x)/g_j(x)$ являются предельными нормами замещения блага j благом i .

Рациональный выбор потребителей, определяющий спрос как зависимость количеств продаж x от цен p и общих расходов e , определяется системой уравнений

$$g_i(x) = \lambda p_i, \quad i = \overline{1, n}, \quad \langle p, x \rangle = e. \quad (4.3)$$

В потенциальном случае (4.2) потенциал $u(x)$ поля $g(x)$ является дифференцируемой возрастающей вогнутой функцией, которую можно считать *функцией предпочтения*. При этом система (4.3) является характеристической системой классической модели максимизации функции предпочтения. В общем случае (при числе благ более двух) модель потребительского выбора (4.3) обобщает классическую модель. Первая группа уравнений этой модели представляет *обобщенный Второй закон Госсена*⁸, который удобно для дальнейшего записать в виде

$$\frac{g_i(x)}{g_1(x)} = \frac{p_i}{p_1}, \quad i = \overline{2, n}. \quad (4.4)$$

Для построения аналитической теории *обобщенного рыночного спроса* следует ограничиться гладкими, т.е. *непрерывно дифференцируемыми, полями*. Это ограничение в силу приближенного характера любой достаточно нетривиальной теории, а также приближенности исходных данных, используемых для идентификации соответствующей математической модели, как правило, не является ограничивающим.

Спрос обобщенной модели (4.3) в *регулярном случае*, когда поле g – строго убывающее и непрерывно дифференцируемое, является однозначной дифференцируемой функцией $x(p, e)$, обладающей почти всеми свойствами функций регулярного классического спроса, кроме симметричности матрицы Слуцкого (Горбунов, 2009б). При этом он удовлетворяет Слабой аксиоме: для любых двух ситуаций «цены – расходы» (p, e) и (p', e')

если $\langle p, x(p', e') \rangle \leq e$ и $x(p', e') \neq x(p, e)$, то $\langle p', x(p, e) \rangle > e'$. (4.5)

Матрица Слуцкого симметричная в потенциальном случае.

5. МОДЕЛЬ РАВНОВЕСИЯ ВАЛЬРАСА–КАССЕЛЯ С ОБОБЩЕННЫМ РЫНОЧНЫМ СПРОСОМ

Изложим кратко модель экономического равновесия Вальраса–Касселя (Wald, 1951), модифицированную на основе теории ЛП (Dorfman et al., 1958), и с обобщенным рыночным спросом, представленным в предыдущем разделе (Горбунов, 2012).

В экономике Касселя рассматривается m факторов производства в положительных количествах $r \in E_{++}^m$, которые используются для производства n конечных продуктов (благ) в неотрицательных количествах $x \in E_+^n$. Для производства единицы продукта j требуется $a_{ij} \geq 0$ единиц фактора i . Эти коэффициенты определяют удельные производственные затраты факторов и составляют *технологическую матрицу* $A = \{a_{ij}\}$ размерностей $(m \times n)$. Эта матрица и вектор наличных факторов r определяют ограничения на выпуск продуктов x – систему линейных неравенств

$$Ax \leq r, \quad x \geq 0. \quad (5.1)$$

Цены продуктов составляют вектор $p \in E_+^n$ и цены факторов – вектор $v \in E_+^m$. Бюджет потребителей равен стоимости факторов $\langle v, r \rangle$.

Рациональность производственной системы заключается в максимизации стоимости выпуска x в ценах p , т.е. линейной функции $\langle p, x \rangle$, при условиях (5.1). Решение этой задачи ЛП, возможно, неединственное, определяет многозначное отображение

⁸ Первый закон Госсена соответствует (при $n = 1$) условию монотонности поля предпочтений (4.1).

$$X(p) = \text{Arg max}_x \{ \langle p, x \rangle : Ax \leq r, x \geq 0 \}. \quad (5.2)$$

Отображение $X(p)$ является *производственным предложением* благ.

Связь цен благ p и цен факторов v , соответствующих определению *конкурентного равновесия*, устанавливается двойственной задачей

$$V(p) = \text{Arg min}_v \{ \langle r, v \rangle : A^T v \geq p, v \geq 0 \}. \quad (5.3)$$

Согласно первой теореме двойственности задачи (5.2) и (5.3) разрешимы или неразрешимы одновременно, и в случае разрешимости оптимальные значения целевых функций совпадают:

$$\langle p, x \rangle = \langle r, v \rangle \equiv \langle v, r \rangle. \quad (5.4)$$

Равенство двойственности интерпретируется здесь как *закон Вальраса*, означающий, что потребители расходуют весь совокупный бюджет $\langle v, r \rangle$. Формирование этого бюджета зависит от институциональных характеристик данной экономики, но это несущественно для вопроса *оптимального ценообразования*, решаемого теорией равновесия.

Следствием первой теоремы двойственности также является эквивалентность решения пары двойственных задач (5.2), (5.3) решению системы линейных неравенств

$$\begin{aligned} Ax \leq r, \quad x \geq 0, \quad A^T v \geq p, \\ v \geq 0, \quad \langle p, x \rangle = \langle r, v \rangle \end{aligned} \quad (5.5)$$

относительно пары (x, v) при заданных ценах p .

Перейдем к описанию рыночного спроса. В работах Куна и Солоу авторы отклонили условие Вальда – Слабую АВП, поскольку (Dorfman et al., 1958, p. 368) «rationality cannot be required of market demand functions»⁹. Вопрос о рыночном спросе оставался открытым.

⁹ «От функций рыночного спроса нельзя требовать рациональности».

В работе (Горбунов, 2011) рыночный спрос модели равновесия Вальраса–Касселя определяется задачей максимизации коллективной функции предпочтения на множестве благ, доступных при ценах p и совокупных расходах e всех потребителей исследуемого рынка. В (Горбунов, 2012) классическая модель спроса заменена обобщенной моделью (4.3). Последняя модификация модели Касселя–Вальда состоит из описания агента «производство» – задачей ЛП (5.2), агента «потребление» – системой (4.3), и эти агенты связываются бюджетным равенством – законом Вальраса (5.4).

Модифицированную систему равновесия Вальраса–Касселя удобно представить, используя систему двойственности (5.5) и исключив из блока «потребление» (4.3) множитель Лагранжа и параметр расходов $e = \langle v, r \rangle$:

$$\begin{cases} Ax \leq r, \quad A^T v \geq p, \quad \langle p, x \rangle = \langle v, r \rangle, \quad x \geq 0, \quad v \geq 0, \\ p_1 g_i(x) = p_i g_i(x), \quad i = \overline{2, n}. \end{cases} \quad (5.6)$$

Неизвестными этой системы являются цены благ, цены факторов и количества благ, образующими набор переменных (p, v, x) . Параметры системы (5.6) – технологическая матрица A , вектор используемых факторов r и поле предпочтения g . Величина выпуска x является одновременно *рыночным спросом* и *производственным предложением*.

Для моделей равновесия замкнутых экономик имеет место инвариантность цен относительно масштаба: если набор переменных (p, v, x) удовлетворяет системе (5.6), то набор $(\alpha p, \alpha v, x)$ с любым множителем $\alpha > 0$ также ей удовлетворяет. Для исключения произвольности масштаба цен на них следует наложить дополнительное условие. Наиболее удобное условие – принадлежность цен стандартному симплексу в объединенном пространстве цен E_+^{n+m} :

$$\sum_{j=1}^n p_j + \sum_{i=1}^m v_i = 1, \quad p \geq 0, \quad v \geq 0. \quad (5.7)$$

Таким образом, система (5.6) объединяет описание рационального консолидированного производства и статистического ансамбля потребителей данной экономики в предположении равенства рыночного спроса и производственного предложения при нормированных ценах (5.7). Если такие цены (p^*, v^*) существуют, то они называются *ценами равновесия*, и соответствующий набор «цены – выпуск» (p^*, v^*, x^*) называется *экономическим равновесием* рассматриваемой системы.

Теорема существования и единственности.

Пусть в замкнутой экономике (5.6) с ценами, нормированными согласно (5.7), технологическая матрица A не содержит нулевых столбцов и нулевых строк и поле предпочтений g дифференцируемо и монотонно убывающее. Тогда существует равновесие $\{x^*, p^*, v^*\}$, в котором набор продуктов и их цены $\{x^*, p^*\}$ определены однозначно. Если при этом ранг матрицы A равен числу факторов m , то цены факторов v^* также определены однозначно (Горбунов, 2012).

Предположение об отсутствии нулевых строк и столбцов в матрице A означает, что производство каждого продукта требует использования некоторого фактора и каждый фактор используется в производстве некоторого продукта. Это предположение обеспечивает ограниченность допустимого множества (5.1) производственной задачи (5.2), следовательно, ее разрешимость, а также разрешимость двойственной задачи (5.3), определяющей цены факторов v при любых ценах благ $p \in E_+^n$.

Сформулированная теорема существования и единственности равновесия в предложенной модификации модели экономики Касселя–Вальда не нуждается в новом доказательстве, как и аналогичная теорема из (Горбунов, 2011). В части существования равновесия здесь можно почти дословно повторить доказательство теоремы 2.1 из книги (Ашманов, 1984, с. 142–146), основанное на теореме Какутани, или более простое доказательство

(John, 1999). Единственность равновесия для системы (5.6), (5.7) легко выводится из Слабой аксиомы (Горбунов, 2011, с. 141).

6. О МОДЕЛИ ЭРРОУ–ДЕБРЕ

Возможность и продуктивность консолидированного представления потребителей, обеспечившего единственность равновесия в модели Касселя–Вальда, подсказывает исправление модели общего равновесия Эрроу–Дебре переходом от описания индивидуальных потребителей к рыночному спросу как исходному объекту. Формально это кажется простым. Следует лишь предположить, что в экономике один агент потребления – статистический ансамбль потребителей¹⁰. Однако упрощенная модель Эрроу–Дебре простого обмена с одним потребителем не имеет смысла, а модель с производством имеет другое существенное отличие от модели Касселя – объединение *продуктов потребления* и *факторов производства* (труд, полуфабрикаты, финансовые и материальные активы) в один класс универсальных продуктов. Эта особенность делает некорректным применение теории потребительского спроса к такому смешанному рынку. Поясним это подробнее.

Модель общего экономического равновесия Эрроу–Дебре согласно авторским работам (Arrow, Debreu, 1954; Debreu, 1959) и учебнику (Mas-Colell et al., 1995) представляет замкнутую *децентрализованную экономику частной собственности* (the private ownership economy), состоящую из конечных множеств *потребителей* и *фирм*, производящих и потребляющих различные *продукты* конечной номенклатуры. Продукты, выпускаемые фирмами, могут быть как полуфабрикатами, т.е. *факторами* для других фирм, так и товарами потребления, т.е. *благами*. Часть продуктов

¹⁰ Это предположение высказано в работах автора (Горбунов, 2011, 2012).

задана в качестве начальных ресурсов, распределенных среди потребителей. Продукты различных видов формально не различаются.

Каждый потребитель представляется своим множеством потребления, ограничивающим его выбор, и предпочтениями, а также владеет своей долей ресурсов. Фирмы представляются производственными множествами. Ресурсы распределены между потребителями. Фирмы покупают факторы и продают выпускаемые продукты (полуфабрикаты и (или) блага), максимизируя свою прибыль. Каждый потребитель имеет бюджет, формируемый продажей своих ресурсов и дивидендами в качестве совладельца некоторых фирм. Бюджет расходуется на покупку наиболее предпочтительного и достижимого набора благ.

Представим описанную экономику и понятие равновесия формально, следуя (Debreu, 1959), но заменив индивидуальных потребителей ансамблем потребителей, определяющим рыночный спрос экономики. Формально это соответствует единственному потребителю модели Эрроу–Дебре. Также опустим несущественную для проблемы равновесия детализацию производственной подсистемы в виде множества фирм, максимизирующих свои прибыли, и рассмотрим консолидированное представление производства¹¹ в виде общего производственного множества.

Итак, пусть экономика производит и потребляет n видов продуктов, меры которых представляются векторами евклидова пространства E^n . Совокупный выбор потребителей обозначим вектором x , выбор производства – вектором y , начальный запас ресурсов – ω . Все эти векторы в общем случае имеют координаты разных знаков. Отрицательные координаты соответствуют про-

изводственным факторам, продаваемым потребителями ($x_k < 0$, $\omega_l < 0$) и покупаемым фирмами ($y_j < 0$) по общим ценам $p \in E_+^n$. Множество совокупного потребления обозначим X , и общее производственное множество обозначим Y . Предпочтения потребителей представляются возрастающей, непрерывной и квазивогнутой функцией предпочтения $u(x)$, определенной на X .

Предложение производства $y(p)$ и совокупная прибыль $\pi(p)$ определяются задачей максимизации прибыли

$$y(p) \in \text{Arg max} \{ \langle p, y \rangle : y \in Y \},$$

$$\pi(p) = \langle p, y(p) \rangle. \quad (6.1)$$

Эта прибыль распределяется между потребителями. При этом их совокупный бюджет равен

$$w(p) = \langle p, \omega \rangle + \pi(p), \quad (6.2)$$

совокупный (рыночный) спрос определяется задачей максимизации функции предпочтения

$$x(p) \in \text{Arg max} \{ u(x) : \langle p, x \rangle \leq w(p), x \in X \}. \quad (6.3)$$

Равновесие в экономике определяется как равенство рыночного спроса $x(p)$ сумме предложения производства $y(p)$ и начального запаса ресурсов ω , или как равенство нулю избыточного спроса:

$$z(p) \triangleq x(p) - y(p) - \omega = 0. \quad (6.4)$$

Функция избыточного спроса $z(p)$, как и функции предложения $y(p)$ и спроса $x(p)$, – однородные нулевой степени, поэтому цены равновесия, т.е. решение системы (6.4) при условиях (6.1)–(6.3), определяются с точностью до масштаба. Для снятия этой неопределенности, как и в модели Касселя–Вальда, вводится условие нормировки симплексного типа (5.7):

$$\sum_{j=1}^n p_j = 1, \quad p \geq 0. \quad (6.5)$$

¹¹ Известно, что при заданных ценах максимизация консолидированной прибыли экономики (плановый оптимум) эквивалентна относительно совокупного предложения производства независимой максимизации прибылей каждой фирмой (Debreu, 1959, p. 44–45; Mas-Colell et al., 1995, pr. 5. E.1).

Существование равновесия в указанных и других работах доказано при некоторых условиях, среди которых условия на блок потребления, по нашему мнению, нуждаются в пересмотре.

Задача потребительского выбора (6.3) по своей структуре и используемым математическим свойствам функции потребления относится к стандартной задаче классической теории индивидуального спроса (Mas-Colell et al., 1995, ch. 3), перенесенной на рыночный спрос (Горбунов, 2004). Но классическая теория спроса и ее обобщения – аналитические (Allen, 1932; Shafer, 1974; Горбунов, 2009б) или абстрактные (Quah, 2006) – относятся к рынкам продуктов конечного потребления (истинных благ) с положительными мерами. Для потребительских рынков основные предположения о предпочтениях, функции или поля предпочтения согласованы со сложившимися представлениями о рациональности потребительского выбора. Эти представления основаны на двух законах Госсена (в современных обобщениях), относящихся к истинным благам. Однако в модели Эрроу–Дебре с производством предпочтения потребителей определяются и задача выбора (6.3) ставится на всем пространстве продуктов E^n , охватывающем, кроме потребляемых благ, также факторы производства с отрицательными мерами. Теория потребительского спроса, используемая в данной модели, такую активность потребителей не рассматривает¹². На рынках факторов покупателями являются фирмы, руководствующиеся целями максимизации прибыли или минимизации издер-

¹² В некоторых трактовках модели Эрроу–Дебре (например, Shoven, Whalley, 1992, p. 18; Черемных, 2008, с. 497–499) потребительский выбор ограничивается неотрицательным ортантом $X = E_+^n$, но это не согласуется с условием равновесия (6.4). В общем случае это условие допускает наличие у вектора потребительского спроса $x(p)$ отрицательных компонент $x_k(p) = y_k(p) + \omega_k$ для некоторых производственных факторов. Так будет, если требуемое число фактора $y_k(p) < -\omega_k$.

жек (Mas-Colell et al., 1995, Ch. 5; Черемных, 2008), и эти рынки должны быть отделены от рынков конечного потребления, как это делается в моделях Касселя.

Таким образом, модель Эрроу–Дебре относится к виртуальной *нормативной* теории, непродуктивной для решения реальных проблем *позитивного* экономического анализа.

7. О ПРИКЛАДНЫХ МОДЕЛЯХ ОБЩЕГО РАВНОВЕСИЯ

Начиная с 1960-х гг. в зарубежной экономической науке сформировалось направление *прикладного общего равновесия* (applied general equilibrium) (Shoven, Whalley, 1992; Brown, Kubler, 2008), основанное, как заявляют его авторы, на модели общего равновесия Эрроу–Дебре и ориентированное на решение реальных проблем. В последние годы подобные *вычислимые модели равновесия* (computable general equilibrium) создаются и в России под руководством В.Л. Макарова (Макаров и др., 2007). Здесь также в качестве базовой модели для одного из направлений указывается модель Эрроу–Дебре.

Однако при описании конкретных моделей, ориентированных на реальный поиск экономического равновесия, исследователи неизбежно заменяют неопределенную совокупность независимых индивидуальных домохозяйств Эрроу и Дебре крупными региональными или социальными (децильными доходными) группами, представляемыми рыночной или специально агрегированной статистикой спроса на потребительские блага. Это позволяет корректно (впрочем, без обсуждения проблемы агрегирования покупателей) использовать классическую теорию спроса в виде стандартных, но уже коллективных функций спроса (Кобба–Дугласа, постоянной эластичности замещения, линейных систем расходов).

Производство в прикладных моделях равновесия также описывается с отказом от

унификации продуктов, характерной для модели Эрроу–Дебре. Здесь используются линейные модели консолидированного производства с разделением продуктов на «затраты» и «выпуск» или производственные функции, где производимые продукты и используемые факторы также явно разделяются. Такие модели концептуально ближе к моделям класса Касселя, а не модели Эрроу–Дебре. Модификация модели Касселя (5.6) с конструктивно определенным рыночным спросом содержит экзогенные параметры, идентифицируемые (калибруемые) по стандартной статистической информации. Эта модификация, таким образом, относится к классу *теоретически обоснованных вычислимых моделей*.

Отметим еще одно превосходство моделей Касселя. В отличие от модели Эрроу–Дебре, представляющей полностью децентрализованную частнособственническую (*либеральную капиталистическую*) экономику, модели Касселя универсальны относительно институциональных особенностей социально-экономической системы. Они представляют технологии данной экономики и потребительские предпочтения данного населения. Именно то, что определяет цены равновесия и количества выпускаемых продуктов. Эти цены обуславливают эффективное использование ограниченных ресурсов в национальных целях, а не в целях основных покупателей на рынке наиболее богатых стран, называемом «мировым».

8. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В работах Л. Вальраса и других основателей неоклассического анализа конца XIX в., а также их последователей, прежде всего П. Самуэльсона и Ж. Дебре, была начата важная работа: пересмотр и развитие экономической науки по примеру естественных. Основными ориентирами здесь стали классические физика и механика, которые к этому времени

достигли высокого уровня понимания принципов построения материального мира и решения многих прикладных проблем. Основой этих успехов было использование математики как точного и лаконичного языка описания сложных явлений и метода получения доказательных знаний. Авторам методологической революции стало очевидно, что для экономики, изучающей особо сложные явления, которые определяются людьми, обладающими волей, вкусами и часто действующими спонтанно, необходимо применение математики на уровне, используемом в механике и физике. Ввиду этой особой сложности успехи математизации исследований в экономике существенно скромнее. Несомненно успехи решения задач экономического анализа в сфере производства и ряда макроэкономических проблем. Однако программа микрооснования макроэкономики оказалась невыполнимой. Особенно ярко это проявилось в кризисных моментах теории потребительского спроса и экономического равновесия, выделенных в цитированной работе В.М. Полтеровича.

Кризисные моменты характерны для развития всех достаточно сложных систем, а экономическая теория – система знаний, стремящаяся стать доказательной системой, об объекте, более сложном, чем объекты естествознания. Современный кризис экономической теории еще раз демонстрирует суждение В. Парето, приводимое его последователем Морисом Алле в методологической статье (Алле, 1994, с. 16): *«История науки сводится к истории ошибок компетентных людей»*. Затянувшаяся история с разрешением парадоксов агрегирования покупателей иллюстрирует также *«тиранию господствующих доктрин»* (Там же, с. 15). В данном случае – тирании доктрины Л. Вальраса, К. Эрроу и Ж. Дебре – несомненно, выдающихся основателей математической экономики.

Проведенная модификация модели Касселя–Вальда позволяет относить ее к классу прикладных вычислимых моделей равновесия, представляющих экономики с любой степенью централизации управления. Такие

модели актуальны для решения проблем оптимального ценообразования в России, учитывающего собственные технологические, климатические и другие особенности.

Отказ от основной до настоящего времени модели Эрроу–Дебре ведет, в частности, к отказу от известных *теорем благосостояния*, трактуемых обычно как демонстрация *социальной эффективности* капиталистической экономики. Но реальная экономическая история России и других стран с начала XX в. до настоящего времени говорит об обратном. Социальная эффективность и национальные интересы реализовывались гораздо эффективней в социалистических странах, и это заставляло ведущие капиталистические страны переходить к моделям «социального государства». После крушения социализма либеральная капиталистическая экономика все более уходит от социальной эффективности и демонстрирует неспособность решения как национальных, так и особенно общечеловеческих проблем. Модели экономического равновесия, адекватные реальности, способны давать объективную оценку государственному управлению (В.Л. Макаров и др.) и могут использоваться для решения глобальных социально-экономических проблем.

Литература

- Ашманов С.А. Введение в математическую экономику. М.: Наука. 1984.
- Алле М. Современная экономическая наука и факты // THESIS. 1994. Т. 2. Вып. 4. С. 11–19.
- Бусыгин В.П., Желободько Е.В., Цыплаков А.А. Микроэкономика: третий уровень: В 2 т. Т. I: Учебник. Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2008.
- Вальрас Л. Элементы чистой политической экономики. М.: Изограф, 2000 (фр. ориг. 1900, 4-е изд.).
- Гаврилец Ю.Н., Ефимов Б.А. Изменение предпочтений индивидов в социальной среде // Экономика и математические методы. 1997. Т. 33. Вып. 2. С. 76–93.
- Горбунов В.К. Математическая модель потребительского спроса: Учеб. пособие. Ульяновск: Ульяновский гос. ун-т, 2001.
- Горбунов В.К. Математическая модель потребительского спроса: Теория и прикладной потенциал. М.: Экономика, 2004.
- Горбунов В.К. Модель потребительского спроса без функции полезности // Труды Средневолжского математического общества. 2005. Т. 9. № 1. С. 45–51.
- Горбунов В.К. Особенности агрегирования потребительского спроса // Журнал экономической теории. 2009а. № 1. С. 85–94.
- Горбунов В.К. Модель потребительского спроса, основанная на векторном поле предпочтений // Вестник Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 2009б. № 1. С. 67–79.
- Горбунов В.К. Экономическое равновесие и агрегирование покупателей: реабилитация теоремы Вальда // Журнал экономической теории. 2011. № 3. С. 130–143.
- Горбунов В.К. Модель экономики с обобщенным рыночным спросом и единственным равновесием // Журнал экономической теории. 2012. № 4. С. 18–28.
- Горбунов В.К., Козлова Л.А. Построение и исследование квазиинвариантных индексов потребления // Современные технологии. Системный анализ. Моделирование. 2008. № 3 (19). С. 120–27.
- Ефимов Б.А. Непрерывные правила агрегирования локальных предпочтений // Экономика и математические методы. 1989. Т. 25. Вып. 2. С. 299–313.
- Зоркальцев В.И. Проблема агрегирования экономических субъектов // Вестник Новосибир. гос. ун-та. Сер. Социально-экономические науки. 2010. Т. 10. Вып. 1. С. 107–118.
- Козлова Л.А. Алгоритмы и программы построения инвариантных и квазиинвариантных индексов потребительского спроса: Дис. ... канд. техн. наук. Ульяновск: Изд-во Ульяновского гос. ун-та, 2010.
- Кун Г.У. Об одной теореме Вальда // Линейные неравенства и смежные вопросы / Под ред.

- Г.У. Куна, А.У. Таккера. М.: Иностранная литература, 1958 (англ. ориг. 1956). С. 363–371.
- Макаров В.Л., Бахтизин А.Р., Сулакишин С.С. Применение вычислимых моделей в государственном управлении. М.: Научный эксперт, 2007.
- Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1. (Кн. III). М.: Прогресс, 1993.
- Нейман Дж., Моргенштерн О. Экономическое поведение и теория игр. М.: Наука, 1970 (англ. ориг. 1943).
- Ортега Дж., Рейнболдт В. Итерационные методы решения нелинейных систем уравнений со многими неизвестными. М.: Мир, 1975 (англ. ориг. 1970).
- Полтерович В.М. Кризис экономической теории // Экономическая наука современной России. 1998. № 1. С. 46–66.
- Слуцкий Е.Е. К теории бюджета потребителя // Экономические и статистические произведения. Избранное. М.: Эксмо, 2010. С. 448–476 (итал. ориг. 1915).
- Черемных Ю.Н. Микроэкономика. Продвинутый уровень: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2008.
- Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал. М.: Прогресс, 1993 (англ. ориг. 1939).
- Afriat S.N. The Construction of Utility Functions from Expenditure Data // International Economic Review. 1967. Vol. 8. № 1. P. 67–77.
- Allen R.G.D. The Foundation of a Mathematical Theory of Exchange // *Economica*. 1932. Vol. 12.
- Arrow K.J., Debreu G. Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy // *Econometrica*. 1954. Vol. 22. P. 265–290.
- Brown D., Kubler F. Computational Aspects of General Equilibrium Theory: Refutable Theories of Value. LNEMS, 604. Springer: Berlin-Heidelberg, 2008.
- Cassel G. The Theory of Social Economy. N.Y.: Augustus M. Kelley, 1967 (нем. изд. 1932).
- Cherchye L., De Rock B., Vermeulen F. Collective Household Consumption Behavior: Revealed Preference Analysis // *Foundations and Trends in Economics*. 2010. Vol. 4. № 4. P. 225–312.
- Chiappori P.-A., Ekeland I. The Micro Economics of Group Behaviour: General Characterization // *J. Economic Theory*. 2006. Vol. 130. P. 1–26.
- Chiappori P.-A., Ekeland I. The Microeconomics of Efficient Group Behavior: Identification // *Econometrica*. 2009. Vol. 77. P. 763–799.
- Chichilnisky G. Social Choice and the Topology of Spaces of Preferences // *Advances in Mathematics*. 1980. Vol. 37. P. 165–176.
- Chipman J.S. Aggregation and Estimation in the Theory of Demand // *History of Political Economy*. 2006. Vol. 38. Iss. SUPPL. P. 106–129.
- Debreu G. The Theory of Value: An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium. New Haven, L.: Yale Univ. Press, 1959.
- Dorfman R., Samuelson P., Solow R. Linear Programming and Economic Analysis. N.Y.: McGraw-Hill, 1958.
- Georgescu-Roegen N. Choice and Revealed Preference // *Southern Economic J.* 1954. Vol. 21. № 2. P. 119–130.
- Gorman W.M. Community Preference Fields // *Econometrica*. 1953. Vol. 21. № 1. P. 63–80.
- John R. Abraham Wald's Equilibrium Existence Proof Reconsidered // *Economic Theory*. 1999. Vol. 13. P. 417–428.
- John R. Local and Global Consumer Preferences // *Generalized Convexity and Relative Topics*. LNEMS, 583. Springer: Berlin-Heidelberg, 2007. P. 315–325.
- Katzner D.W. Demand and Exchange Analysis in the Absence of Integrability Conditions // *Preference, Utility and Demand* / Ed. by J.S. Chipman et al. N.Y.: Harcourt, Brace, Jovanovich, 1971. Ch. 12. P. 254–270.
- Little I.M.D. Reformulation of the Theory of Consumer's Behaviour // *Oxford Economic Papers, New Series*. 1949. Vol. 1. № 1. P. 90–99.
- Ma kowiak P. The Existence of Equilibrium without Fixed-Point Arguments // *J. Math. Econ.* 2010. Vol. 46. P. 1194–1199.
- Mas-Colell A. An Equilibrium Existence Theorem without Complete and Transitive Preferences // *J. Math. Econ.* 1974. Vol. 1. P. 237–246.
- Mas-Colell A., Whinston M., Green J. Microeconomic Theory. N.Y.: Oxford University Press, 1995.
- Quah J. K.-H. Weak Axiomatic Demand Theory // *Economic Theory*. 2006. Vol. 29. P. 677–699.

-
- Samuelson P.A.* A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour // *Economica*, New Series. 1938. Vol. 5. № 17. P. 61–71.
- Samuelson P.A., Swamy S.* Invariant Economic Index Numbers and Canonical Duality: Survey and Synthesis // *The American Economic Review*. 1974. Vol. 64. № 4. P. 566–593.
- Shafer W.J.* The Nontransitive Consumer // *Econometrica*. 1974. Vol. 42. P. 913–920.
- Shoven J.B., Whalley J.* Applying General Equilibrium. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.
- Varian H.* The Nonparametric Approach to Demand Analysis // *Econometrica*. 1982. Vol. 50. № 4. P. 945–973.
- Varian H.* Non-Parametric Tests of Consumer Behaviour // *The Review of Economic Studies*. 1983. Vol. 50. P. 99–110.
- Varian H.* Revealed Preference // *Samuelsonian Economics and the 21st Century* / Ed. by M. Szenberg et al. Oxford: Oxford University Press, 2006.
- Wald A.* On Some Systems of Equations of Mathematical Economics // *Econometrica*. 1951. Vol. 19. P. 368–403 (нем. ориг. 1936).
- Weintraub S.* The Micro-Foundations of Aggregate Demand and Supply // *Economic Journal*. 1957. № 67 (267). P. 455–470.

Рукопись поступила в редакцию 02.04.2013 г.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА УСЛУГИ

И.Д. Котляров

Статья содержит анализ свойств услуги как экономического блага. Показано, что традиционно приписываемые услуге свойства не могут быть использованы для ее корректного определения в силу их вторичности по отношению к природе услуги. Сформулировано определение услуги как временного права пользования ресурсами исполнителя для получения потребителем ценности.

Ключевые слова: услуга, ценности, экономическое благо, потребитель, исполнитель, неосвязаемость, право собственности.

ВВЕДЕНИЕ

Роль услуг в экономике непрерывно растет как в производственном, так и в потребительском аспектах. К производственному аспекту (термин, разумеется, условный) мы относим оказание услуг, иными словами, речь идет об увеличении доли работников, занятых в сфере услуг, а также о постоянном росте доли сферы услуг в валовом национальном продукте экономически развитых стран (для постиндустриальной экономики, в которую вступили эти страны, одной из отличительных черт является как раз ускоренный рост сферы услуг (Перепелкин, 2011)). Потребительская составляющая роста роли услуг выражается в том, что, с одной стороны, потребители услуг готовы платить более высокую цену за более качественные услуги и наращивать потребление традиционных для них услуг (к сожалению, глобальный кризис, начавшийся в 2008

© Котляров И.Д., 2013 г.

-
- Samuelson P.A.* A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour // *Economica*, New Series. 1938. Vol. 5. № 17. P. 61–71.
- Samuelson P.A., Swamy S.* Invariant Economic Index Numbers and Canonical Duality: Survey and Synthesis // *The American Economic Review*. 1974. Vol. 64. № 4. P. 566–593.
- Shafer W.J.* The Nontransitive Consumer // *Econometrica*. 1974. Vol. 42. P. 913–920.
- Shoven J.B., Whalley J.* Applying General Equilibrium. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.
- Varian H.* The Nonparametric Approach to Demand Analysis // *Econometrica*. 1982. Vol. 50. № 4. P. 945–973.
- Varian H.* Non-Parametric Tests of Consumer Behaviour // *The Review of Economic Studies*. 1983. Vol. 50. P. 99–110.
- Varian H.* Revealed Preference // *Samuelsonian Economics and the 21st Century* / Ed. by M. Szenberg et al. Oxford: Oxford University Press, 2006.
- Wald A.* On Some Systems of Equations of Mathematical Economics // *Econometrica*. 1951. Vol. 19. P. 368–403 (нем. ориг. 1936).
- Weintraub S.* The Micro-Foundations of Aggregate Demand and Supply // *Economic Journal*. 1957. № 67 (267). P. 455–470.

Рукопись поступила в редакцию 02.04.2013 г.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА УСЛУГИ

И.Д. Котляров

Статья содержит анализ свойств услуги как экономического блага. Показано, что традиционно приписываемые услуге свойства не могут быть использованы для ее корректного определения в силу их вторичности по отношению к природе услуги. Сформулировано определение услуги как временного права пользования ресурсами исполнителя для получения потребителем ценности.

Ключевые слова: услуга, ценности, экономическое благо, потребитель, исполнитель, неосвязаемость, право собственности.

ВВЕДЕНИЕ

Роль услуг в экономике непрерывно растет как в производственном, так и в потребительском аспектах. К производственному аспекту (термин, разумеется, условный) мы относим оказание услуг, иными словами, речь идет об увеличении доли работников, занятых в сфере услуг, а также о постоянном росте доли сферы услуг в валовом национальном продукте экономически развитых стран (для постиндустриальной экономики, в которую вступили эти страны, одной из отличительных черт является как раз ускоренный рост сферы услуг (Перепелкин, 2011)). Потребительская составляющая роста роли услуг выражается в том, что, с одной стороны, потребители услуг готовы платить более высокую цену за более качественные услуги и наращивать потребление традиционных для них услуг (к сожалению, глобальный кризис, начавшийся в 2008

© Котляров И.Д., 2013 г.

г., затормозил этот процесс), с другой стороны, они склонны отказываться от самостоятельного выполнения ряда привычных для них функций и передавать их на исполнение сторонним операторам (особенно это заметно в случае промышленных услуг). Наконец рост потребностей как индивидуальных потребителей, так и фирм ведет к появлению новых услуг (далее – также сервисов), направленных на их удовлетворение.

Тем не менее, несмотря на столь высокую значимость сферы услуг для современной экономики, в настоящее время отсутствует единое общепринятое определение услуги как экономического блага. Разумеется, в наличии множества различных определений нет большой беды – в конце концов практически для каждого экономического явления обычно предлагается несколько определений. Это связано с тем, что хозяйственные феномены, как правило, имеют ряд аспектов, и охватить их все в одном определении трудно, в силу чего многочисленные авторы, пишущие на эту тему, предлагают ряд определений, каждое из которых делает акцент на каком-либо отдельном аспекте исследуемого явления. Однако в случае услуг проблема состоит в том, что существующие определения в ряде случаев *внутренне противоречивы и размыты*, в силу чего они не позволяют с достаточной степенью строгости отделить услугу от других экономических благ, а зачастую и от хозяйственной деятельности как таковой. Позволим себе привести примеры таких неудачных определений.

1. «Услуга – деятельность, результатом которой является удовлетворение какой-либо потребности людей» (Носова, Талахадзе 2003, с. 437). Очевидно, что этому определению соответствует любая экономическая деятельность.

2. «Услуга – любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном неосвязаемы и не приводят к завладению чем-либо. Производство услуг может быть, а может и не быть связано с товаром в его материальном виде»

(Карх, 2010, с. 91). Это определение страдает рядом недостатков. Прежде всего оно некорректно сформулировано – следует ли его понимать в том смысле, что в виде услуг могут предлагаться либо мероприятия, либо выгоды, т.е. что мероприятия не несут выгоды для получателя? Далее в научном определении весьма нежелательны формулировки вида «в основном», «может быть, а может и не быть».

К сожалению, определения такого методологического уровня типичны как для учебных пособий по разным аспектам теории и практики предоставления услуг, так и для научно-исследовательских работ (причем это характерно для публикаций, изданных как в нашей стране, так и за рубежом).

В данной статье мы попытаемся дать более строгое определение понятию «услуга» и выявить отношения между товаром и услугой, а также между оказанием услуг и производством материальных благ в современной экономике. Безусловно, уточнение определения «услуга» не является самоцелью – мы хотим прояснить как экономическую сущность услуги, так и механизм взаимодействия поставщика и потребителя услуг и создать основу для более строгой регламентации их прав и обязанностей.

УСЛУГА – ПРОТИВОПОЛОЖНОСТЬ ТОВАРА

Сразу внесем ясность, что, хотя в российской экономической терминологии понятие «товар» охватывает как вещные блага, так и неосвязаемые (услуги) (Христофорова, 2007а, с. 12; Дятел, Голомолзина, 2009, с. 79), мы будем придерживаться западной традиции (совпадающей с отечественной бизнес-практикой) и применять термин «товар» для вещных, а термин «услуга» – неосвязаемых благ, а в качестве обобщающего понятия будет использоваться термин «продукт» (Христофорова, 2007а, с. 12).

Несмотря на то что в работе (Восколович, 2007, с. 8) утверждается, что существуют три основных подхода к определению понятия «услуга»: отраслевой (при котором к сфере услуг относятся отрасли соответствующей специализации, а услугами называется продукция этих отраслей), противопоставительный (услуга определяется как экономическое благо, обладающее противоположными товару свойствами и признаками) и синтетический (в данном случае выделяются наиболее общие свойства услуги, а она сама определяется как их совокупность), по сути дела, все эти подходы автор основывает на сравнении товара и услуги и выявлении отличий между ними (либо путем составления перечня набора таких отличий, либо путем концентрации внимания на наиболее существенном – на взгляд того или иного исследователя – отличии). Это легко объяснить с исторической точки зрения (товар является традиционным объектом исследования в экономике и более «привычен»), и – что немаловажно – его свойства, по крайней мере на первый взгляд, лучше поддаются описанию) и удобно с точки зрения практики. По этой причине мы также воспользуемся этим подходом и попробуем систематизировать признаки, по которым происходит противопоставление товара и услуги для того, чтобы выявить специфику услуги как экономического блага.

Отметим, что не все специалисты согласны с таким подходом к определению услуг.

Ряд авторов считает противопоставление товаров и услуг (и шире – материального производства и оказания услуг) некорректным. Выдвигаемая в пользу этого мнения аргументация различна у разных исследователей. Одни специалисты утверждают, что все предприятия, в том числе и относящиеся к производственному сектору, также занимаются оказанием услуг (Jivan, 1993; Kauppinen-Räsänen, Grönroos, Gummerus, 2007, p. 1), а товар на самом деле представляет собой «законсервированную» услугу (Ламбен, 1996, с. 99; Прищепенко, 2001, с. 16). На наш

взгляд, в этом аргументе скрыта важная методологическая ошибка: хорошо известно, что у любого научного понятия есть пределы применения, и попытка вводить категории, претендующие на универсальности (а именно в этом состоит утверждение, что все богатство хозяйственной деятельности свидится к оказанию услуг), ведут не к лучшему пониманию ситуации, а, напротив, к смешению понятий и путанице. Другие специалисты полагают, что на самом деле более правомерно говорить о континууме продуктов, в разной степени сочетающих свойства товара и услуги, чем о «чистых» товарах и услугах (Лавлок, 2005, с. 45). Тем не менее необходимость определения «чистого» товара и «чистой» услуги все равно сохраняется (хотя бы для того, чтобы иметь возможность выявить их соотношение в реальных предлагаемых на рынке продуктах), причем проще всего это сделать путем их противопоставления, что подтверждает оправданность нашего подхода.

Отдельные специалисты полагают, что выделение услуг из совокупности экономических благ возможно не только путем их противопоставления товарам, но и по набору иных критериев. Отчасти такой подход отражен в уже упоминавшейся работе (Восколович, 2007, с. 8) (выше мы привели нашу аргументацию против него), но ярче всего он проявился в работах И.В. Христофоровой (Христофорова, 2008, с. 84), которая считает возможным определять услуги по семи параметрам: сфера оказания; результат оказания; объекты воздействия; цель оказания; объекты, оказывающие услуги; специфические характеристики услуги, отличающие ее от материально овеществленного товара; процесс оказания услуги (труд, деятельность). Однако несложный логический анализ этих параметров показывает, что практически все они служат для классификации услуг и непригодны для *выделения услуг* из совокупности экономических благ – за исключением параметра «специфические характеристики» услуги, отличающего ее от товара. Это дополнительно подтверждает нашу позицию: удобнее всего

определять услугу путем противопоставления ее товару.

В работе (Карх, 2010, с. 89) показано, что существующие определения услуг могут быть разделены на три группы: характеризующие услугу как действия, виды деятельности, саму деятельность; рассматривающие услугу как результат деятельности и в которых услуга характеризуется и как деятельность, и как результат. Д.А. Карх справедливо констатирует, что каждой группе определений присущи недостатки (Карх, 2010, с. 89). Первая группа определений неполная, так как исключает из рассмотрения услуги, имеющие материальный результат (укажем здесь же, что определения этой группы основаны на неявном противопоставлении вещного товара и неосязаемой услуги). Определения второй и третьей групп чрезмерно размыты (результатом услуги считается некая «выгода» потребителя, но ровно такой же результат потребитель получает и от товара) и не позволяют выделить услугу из совокупности экономических благ. Большой интерес в этой связи представляет работа Н.Ш. Ватолкиной (Ватолкина, 2011), в которой сделана попытка определить услугу путем ее противопоставления не товару, а другим действиям человека (т.е. выделить услугу не из совокупности экономических благ, а из совокупности действий). Если традиционно исследователи стремились выявить, какие именно экономические блага являются услугами, то Н.Ш. Ватолкина, по сути, определяет, какие действия человека можно считать экономическими благами). Эта попытка основывается на понимании услуги как действия и позволяет уточнить ее содержание как объекта управления. Однако в основе речь все равно идет о скрытом противопоставлении товара и услуги, поскольку, по мнению ряда авторов, природа услуги как выполняемого действия и есть то, что отличает услугу от товара.

Таким образом, несмотря на существующие возражения против подхода к определению услуги путем ее противопоставления товару, этот подход оказывается наиболее эф-

фективным и в явной или скрытой форме используется самими участниками дискуссии. Именно его мы и возьмем в качестве методологической основы нашего исследования: мы попытаемся выявить, какие характеристики услуги используются в научной литературе для ее противопоставления товару, а затем установить, насколько корректно противопоставлять товары и услуги по этим характеристикам. Это даст нам возможность либо составить перечень свойств, действительно отличающих товар от услуги, либо показать, что избранный нами подход ошибочный и определение услуги не может строиться на основе ее противопоставления товару.

СВОЙСТВА УСЛУГИ

Анализ специализированной литературы (уточним: представленный список источников ни в коей мере не претендует на исчерпывающий охват и анализ всех существующих публикаций по проблематике услуг, мы, однако, считаем правомерным утверждать, что в него входят работы, отражающие все основные точки зрения по исследуемому вопросу) позволяет установить, что свойства, которые разные авторы выявляют у услуг (и которые отличают их от товаров), отчетливо разделяются на две группы: общие (все проанализированные авторы сходятся во мнении, что услуги этими свойствами обладают) и частные (соответствующие свойства услугам приписывают только отдельные из изученных авторов). Это деление показано в табл. 1 (общие свойства выделены двойной рамкой). Если в ячейках табл. 1 стоит пробел, то это означает, что соответствующий исследователь не выделил у услуги данное свойство. Очевидно, что это не является синонимом отрицания наличия такого свойства у услуги – вполне возможно, ученый просто не счел его заслуживающим самостоятельного выделения.

Таблица 1
Отличительные признаки услуг

Свойство услуги	Христофорова (2007а, с. 15)	Котлер и др. (1998, с. 719–723)	Лавлок (2005, с. 42–43)	Тульгаев (2005, с. 9–12)	Восколович (2007, с. 9)
Неосязаемость	Да	Да	Да	Да	Да
Несохраняемость	Да	Да	Да	Да	Да
Не сопровождается передачей права собственности	Да	Да	Да	Да	Да
Неотделимость от производителя и потребителя (единовременность производства и потребления)	Да	Да	Да	Да	Да
Непостоянство качества	В ряде случаев, но не обязательно (Христофорова 2007а, с. 15)	Да	Да	Да	
Знание об услуге не может быть получено тем же способом, что и знание о товаре (невозможна проверка потребительских свойств услуги до ее оказания)	Да		Да (покупателю сложно оценить качество многих услуг (Лавлок 2005, с. 42))	Да	
Взаимозаменяемость услуг и товаров, направленных на удовлетворение одной и той же потребности				Да	
Нематериальный характер	Да				Да
Производится и потребляется в конкретном месте	Да				

Общие свойства удобно назвать первичными, тогда как частные мы будем называть вторичными. Такой подход основывается на том, что путем несложных логических выкладок вторичные свойства выводятся из первичных. Вопрос о том, что первичные свойства также являются взаимозависимыми и одни из них могут быть выведены из других, мы сейчас рассматривать не будем. Укажем лишь, что в работах А.Ю. Курочкиной (Курочкина, 2009) и Н.Ш. Ватолкиной (Ватолкина, 2011) постулируется, что все свойства услуги могут быть выведены из двух ее базисных характеристик – неосязаемости и интегративности (одновременности производства и потребления). Ниже мы покажем, что эти базисные свойства являются естественными проявлениями более глубокой природы услуги.

Исключением выступает представление о взаимозаменяемости товаров и услуг, направленных на удовлетворение одной и той же потребности, однако эта взаимозаменяемость является общим свойством экономических благ, частным случаем которых являются и товары, и услуги. Из самой формулировки этого свойства следует, что им в равной степени обладают как услуги, так и товары – при условии, что они направлены на удовлетворение одной и той же потребности. По этой причине рассматривать данное свойство как отличающее услуги от товаров, на наш взгляд, некорректно.

Среди первичных свойств услуги специалисты выделяют ключевое свойство – неосязаемость (и производное от него свойство нематериальности), выступающее в качестве

основного инструмента разграничения товаров и услуг («Свойство нематериальности, неосвязаемости принято считать самым важным, характерным для типичных услуг» (Восколович, 2007, с. 9)). Фактически именно на него опирался Карл Маркс, давая свое определение услугам (отметим, однако, что анализ Маркса был глубже – он постулировал, что потребительская ценность услуги заключается в самом труде исполнителя, а не в осязаемом результате его деятельности, предвосхищая тем самым тезис о неотделимости услуги от исполнителя и подход к услуге как к процессу (Маркс, Энгельс, 1962, с. 413)). По очевидным историческим причинам такой подход к услугам – как к полезной деятельности, не имеющей осязаемого воплощения, – доминировал в советской экономической науке (см. (США: сфера услуг, 1971, с. 7–8; Розе, 1980, с. 247)) и был унаследован в постреформенной российской теории услуг (Райзберг, Лозовский, Стародубцева, 1997, с. 352).

Зарубежные исследователи придерживались сходного подхода. Например, авторы известного учебника по экономической теории К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю (Макконнелл, Брю, 1992, с. 398) трактуют услугу как нечто неосязаемое (невидимое), в обмен на что участник экономической деятельности (потребитель, фирма или правительство) готов предоставить что-либо ценное. Гарри Беквит, специалист по маркетингу услуг, при определении (точнее, при описании) услуги также делает акцент на ее «незримости», т.е. неосвязаемости и нематериальности (Беквит, 2004). Один из популярных иностранных экономических словарей (Rutherford, 2005, p. 365) определяет услуги как нематериальный результат, проистекающий от использования фактора производства. В другом зарубежном экономическом словаре дается определение услуги как продукта, не воплощенного в физическом благе, эффект от которого обычно заключается в каких-либо изменениях в другом продукте, человеке или институте (A Comprehensive Dictionary of Economics, 2009, p. 159).

В последующем во внимание стали принимать иные свойства услуги, однако приоритет по-прежнему отдавался свойству неосвязаемости. Известный специалист по маркетингу услуг Кристофер Лавлок определяет услугу как действие или процесс, предлагаемый одной стороной другой, при этом выполнение действия имеет неосязаемый характер и, как правило, не ведет к передаче собственности (Лавлок, 2005, с. 34). Во многом сходное, но более размытое определение дает Филипп Котлер, отмечающий, что услуга представляет собой любую деятельность или благо, которую одна сторона предлагает другой и которая по своей сути является неосязаемой и не связана с передачей собственности (Котлер и др., 1998, с. 718).

Все сказанное выше закономерно ведет к необходимости дать ответ на следующий вопрос: *действительно ли свойство неосвязаемости является тем ключевым критерием, по которому происходит (и должно происходить) противопоставление товаров и услуг?*

Как ни парадоксально, есть причины ответить на этот вопрос отрицательно.

Прежде всего, как отмечалось выше, в настоящее время специалисты сходятся во мнении, что продукты, предлагаемые на рынке, формируют континуум от «чистого товара» (осязаемого и материального) к «чистой услуге» (неосязаемой и нематериальной), а ряд продуктов, традиционно относимых к товарам или услугам, на самом деле представляет собой комбинацию товаров и услуг (с возможным преобладанием свойств товара или услуги) (Лавлок, 2005, с. 45). Таким образом, ряд услуг на самом деле обладают – по крайней мере отчасти – материальным характером. Этот подход хорошо коррелирует (хотя и не совпадает полностью) со сложившимся в российской экономической науке делением услуг на материальные (сопровождающиеся выполнением работы или производством изделия) и социально-культурные (результат которых носит полностью неосязаемый характер, фактически эти услуги могут быть названы нематериальными) (Розе, 1980, с. 248;

Романович, Калачев, 2006, с. 11). В работе же (Кувшинов, Цыбулевская, 2009) выдвинуто предположение о делении услуг на материалоемкие и низкоматериалоемкие, что дополнительно подчеркивает возможность материальности услуги.

Иными словами, несмотря на постулируемое исследователями представление о неосязаемости и нематериальности услуги как о ее наиболее значимом отличии от товара, на практике они придерживаются тезиса о том, что по крайней мере некоторые услуги могут быть осязаемыми и материальными (или, точнее, в них можно выделить материальную, осязаемую составляющую).

На это возражение против неосязаемости как ключевого свойства услуг можно ответить встречным возражением – неосязаемость и нематериальность услуг состоят не в том, что при их оказании не используются какие-либо материальные инструменты или ресурсы (они вполне могут применяться – например, при предоставлении услуг по перевозке оператор использует транспортное средство), и не в том, что результат их оказания не имеет материального воплощения (такое воплощение зачастую есть – например, итогом оказания зубоорачебной услуги является вполне материальная пломба), а в том, что потребительская ценность услуги складывается в первую очередь из неосязаемых действий исполнителя.

Таким образом, наличие континуума «товар – услуга» по критерию материальности и осязаемости не отменяет неосязаемости «чистой услуги» как одной из двух крайних точек этого континуума, как некоторой экономической абстракции, используемой для выявления свойств услуг.

Отметим, впрочем, что трактовка сущности услуг как действий, получившая широкое распространение (Ватолкина, 2011), также не безупречна – ряд услуг с какими-либо действиями оператора не связан (например, страховые услуги при отсутствии страхового случая или аренда имущества), и поэтому определение услуг с опорой на действия сле-

дует признать неполным и нуждающимся в доработке (хотя именно таким образом услуги определяются в действующем Гражданском кодексе РФ (ст. 779)).

Второе возражение более серьезное. Неосязаемость является свойством не только услуг – материальные товары также обладают неосязаемыми характеристиками, которые, однако, к услугам отношения не имеют. Важнейшая из таких характеристик – бренд: по своей природе он является неосязаемым, тем не менее наличие у товара бренда не означает наличия у него «услуговой» составляющей.

Более того, некоторые товары также могут быть нематериальными и неосязаемыми. Речь в первую очередь идет об информации, которая является товаром, а не услугой, но при этом также неосязаемая.

Таким образом, следует признать, что критерий осязаемости для разграничения товаров и услуг и формулировки однозначного и внутренне непротиворечивого понятия услуги вопреки сложившимся стереотипам, использован быть не может, поскольку отдельные товары имеют нематериальную природу и являются неосязаемыми.

Проделанные выше рассуждения порождают следующий вопрос: насколько выявленные первичные свойства услуги на самом деле могут служить для надежного разграничения товаров и услуг (или, точнее, для выделения услуг из совокупности экономических благ), если, как нам удалось показать, при помощи считающегося базовым свойства неосязаемости эта задача решена быть не может? Рассмотрим остальные свойства подробнее.

Большой интерес представляет анализ свойства *несохраняемости* услуг. На наш взгляд, оно вытекает из того, что услуга потребляется в момент ее оказания (это в свою очередь следует из того, что услуга представляет собой *взаимодействие* поставщика и потребителя услуги), и очевидно, что потребленное благо храниться не может. Таким образом, этот признак, изначально включенный нами в число первичных, на поверку оказался вторичным и уже по этой причине для при-

нения его в качестве отличительного свойства услуг не подходит.

Отметим, что в отдельных источниках выдвигается тезис о возможности хранения услуг: и в качестве примера приводятся образовательные услуги, процесс оказания которых может быть записан на носитель, а полученный информационный продукт (сохраненная услуга) – продан клиенту (Христофорова, 2007б, с. 13). Следует указать, что в последнее время широкое распространение получил подход к *товару* как к *законсервированной* услуге (Прищепенко, 2001, с. 16), что, на наш взгляд, является чрезмерным упрощением и смешением экономических категорий. По нашему мнению, такой подход принципиально неверен. Клиенту в этом случае продается не законсервированная образовательная услуга, а информационный продукт (т.е. товар), а процесс самостоятельного усвоения знаний по своей природе не совпадает с процессом получения образования (предполагающего взаимодействие учащегося и преподавателя, что и обуславливает несохраняемость образовательной услуги).

Неотделимость услуги от потребителя и производителя, ведущая к определению ее как процесса взаимодействия этих двух лиц (даже закрепленному в стандартах (ГОСТ Р 50646–94, ИСО 9004-2–91)), на практике проявляющаяся в том, что услуга потребляется в момент ее оказания, также считается ключевым свойством услуги. Тем не менее с этим свойством также связан ряд вопросов.

1. В работе (Христофорова, 2007б, с. 13) утверждается, что отдельные виды услуг могут быть отделимы как от производителя, так и от потребителя. В качестве примера услуг, отделимых от исполнителя, приводится банкомат. При этом в другом примере (не предполагающем, что он используется для демонстрации возможности отделения услуги от исполнителя) говорится, что исполнитель может заменить живой труд овеществленным, что иллюстрируется примером электронной торговли (в чем заключается разница между двумя этими примерами, поскольку в обо-

их случаях речь явно идет о замене живого труда овеществленным, И.В. Христофорова не сообщает). Примерами услуг, отделимых от клиента, служат (Христофорова, 2007б, с. 13) услуги ремонта (для оказания которых присутствие клиента не требуется) и продажа турпутевок через Интернет (также без контакта с клиентом). Такой подход служит хорошей иллюстрацией того, к каким неверным выводам может привести излишне прямолинейное использование терминов без анализа их экономического и организационного содержания. Оказание услуг требует не «контактного» взаимодействия двух физических лиц (исполнителя и потребителя), а постоянного воздействия труда исполнителя (живого или овеществленного) на потребителя (или на его имущество), происходящего с согласия исполнителя и потребителя, причем это воздействие может происходить как в контакте, так и дистанционно (но обязательно непосредственно – в том смысле, что между исполнителем и потребителем услуги отсутствуют посредники). Неотделимость услуги от потребителя и исполнителя означает, таким образом, их сотрудничество в процессе оказания услуги (Боков, 2003, с. 55), а не их постоянное «живое» взаимодействие (представляющее собой частный случай сотрудничества). Если исполнитель заменил свой живой труд овеществленным, это не означает, что услуга от него отделена, как и отсутствие непосредственного контакта между оператором и потребителем не означает отделения услуги от потребителя. По этой причине мы склонны считать примеры из работы (Христофорова, 2007б, с. 13) некорректными и полагаем, что традиционный подход к услугам как неотделимым от исполнителя и потребителя справедлив.

2. Важно понимать, что тезис о неотделимости услуги от потребителя и исполнителя, подход к услуге как процессу взаимодействия двух лиц для создания ценности для потребителя (Услуга, 1999, с. 877) и утверждение о том, что услуга потребляется в момент ее оказания, не равнозначны друг

другу, хотя в литературе зачастую используются как синонимы. Дело в том, что процесс взаимодействия двух лиц с целью создания ценности для потребителя может иметь место не только при оказании услуг (фактически это определение охватывает все возможные контрактные рыночные отношения). Использование же дополнительных уточнений неизбежно потребует обращения к другим свойствам услуг. По этой причине мы считаем получивший широкое распространение подход к услуге как к процессу (Фадеева, 2011) неудобным для ее формального определения. Кроме того, существуют товары, которые, как и услуга, потребляются в момент их производства (например, электроэнергия; отметим, что несохраняемость электроэнергии в отличие от несохраняемости услуг обуславливается не принципиальной невозможностью ее сохранения, а экономической неэффективностью ее хранения при существующих технологиях; тем не менее факт остается фактом – при современном уровне развития техники в момент производства потребляются не только услуги, но и отдельные товары). Именно поэтому мы считаем некорректным утверждения А.Ю. Курочкиной (Курочкина, 2009) и Н.Ш. Ватолкиной (Ватолкина, 2011) о том, что одновременность производства и потребления является базовым свойством услуги, из которого вытекает ее неотделимость от исполнителя и потребителя. На самом деле ситуация как раз обратная. Таким образом, если тезис о неотделимости от исполнителя и потребителя применим только к услугам, то тезисы об услуге как о взаимодействии исполнителя и потребителя и о потреблении услуги в момент ее оказания, хотя и следуют логически из предыдущего утверждения, однако не равнозначны ему.

Если мы констатируем, что услуга неотделима от исполнителя и потребителя, означает ли это, что мы вправе использовать данную характеристику услуги как ее видовой свойство, отличающее ее от всех иных экономических благ? Увы, нет, и причина кроется как раз в том, что из этого свойства услуги логически

вытекают другие характеристики, которые, как отмечалось выше, применимы не только к услугам. Использовать же для определения услуги то из ее свойств, которое ведет к неоднозначным выводам, на наш взгляд, неправомерно. Однако это свойство имеет ключевое значение с точки зрения практики, поскольку именно обеспечиваемое фирмой качество взаимодействия с клиентом обуславливает ее успех на рынке соответствующих услуг.

Таким образом, из четырех установленных первичных свойств услуги три оказались неподходящими для конструирования на их основе однозначного и внутренне непротиворечивого определения услуги как особой разновидности экономического блага. Прежде чем мы перейдем к анализу четвертого свойства, упомянем интересный подход к услуге как к маргинальному благу, развитый в работе (Дятел, 2010). В этом исследовании утверждается, что в отличие от товара, полезность которого оценивается потребителем, исходя из совокупного количества имеющихся у него единиц товара, услуга имеет маргинальную природу, т.е. оценивается по предельной полезности (Дятел, 2010, с. 8). Однако, на наш взгляд, это утверждение фактически является следствием несохраняемости услуги.

ПРИРОДА УСЛУГИ КАК ПРАВА ВРЕМЕННОГО ДОСТУПА К ВНЕШНИМ РЕСУРСАМ

Из всех выявленных первичных свойств услуги осталось лишь свойство *отсутствия перехода права собственности*. На первый взгляд оно тоже кажется недостаточно удобным для формализации понятия «услуга», хотя бы потому, что в ряде случаев оказание услуги сопровождается переходом права собственности на результат услуги или на какие-либо материальные или нематериальные объекты, использованные при оказании услуги. Характерным примером служит услуга

изготовления золотой коронки из материала, принадлежащего зубному технику (поскольку коронка в итоге переходит в собственность пациента).

Однако здесь следует уточнить, что именно может переходить в собственность потребителя. Очевидно, что в итоге оказания услуги смена собственника может произойти у результата труда исполнителя, но деятельность исполнителя (а именно в ее выполнении, по сути дела, состоит потребительская ценность услуги, осталось лишь разобраться, в чем состоит эта деятельность), совершаемая им самостоятельно или с использованием привлеченного и (или) овеществленного труда, сменить собственника не может. Таким образом, оказание услуги представляет собой временное использование потребителем живого или овеществленного труда исполнителя или, если несколько расширить, материальных и нематериальных производственных ресурсов поставщика услуг (именно такого подхода к определению услуг придерживается французский Национальный институт статистики и экономических исследований (Services..., 2012)). Внося дополнительное уточнение для указания цели использования этих ресурсов, мы можем дать определение услуги как предоставление исполнителем потребителю временного права использовать свои ресурсы для создания потребительской ценности. Легко убедиться (табл. 2) в том, что из этого определения естественно выводятся все первичные свойства услуги (что является его существенным преимуществом перед дру-

гими определениями, либо представляющими собой перечень предполагаемых свойств услуги, либо не позволяющих однозначно отграничить ее от других экономических благ).

Интересно отметить, что предложенное нами определение услуги позволяет уточнить отношения товарного производства и сектора услуг в современной экономике. Как известно, услуги не сразу выделились из товарного производства и развитие сектора услуг как самостоятельной части экономики было обусловлено углублением разделения труда и качественным и количественным ростом потребностей населения.

Однако в настоящее время, на наш взгляд, правомерно говорить об обратной экспансии сектора услуг, при которой он абсорбирует товарное производство. Дело в том, что в современном мире наиболее важным активом стал интеллектуальный, нематериальный капитал, тогда как традиционный физический производственный капитал во многом утратил свою значимость. По этой причине ведущие мировые фирмы сохраняют контроль над ключевыми интеллектуальными активами, передавая на аутсорсинг производство предлагаемых ими на мировом рынке материальных благ. По сути, компании-аутсорсеры предоставляют своим заказчикам право использовать свои производственные мощности для изготовления необходимых им товаров, иными словами, вместо классического товарного производства они занимаются производственным обслуживанием своих заказчиков. Это, по нашему мнению, позволяет говорить о

Таблица 2

Соответствие между природой услуги и ее наблюдаемыми свойствами

Услуга – предоставление исполнителем потребителю временного права использовать свои ресурсы для получения потребительской ценности		
Неосязаемость	Неотделимость услуги от потребителя и исполнителя	Отсутствие перехода прав собственности
Сущность услуги состоит в праве использовать ресурсы исполнителя, которое неосязаемо	Использование предоставленных ресурсов требует сотрудничества исполнителя и потребителя по созданию потребительской ценности	Право использовать ресурсы исполнителя предоставляется потребителю на ограниченный срок

сервисизации производства и экспансии сферы услуг в производственный сектор.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ПРЕДЛАГАЕМОГО ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Как отмечалось в начале нашей работы, в настоящее время существует большое число определений понятия «услуга» (часть из них была проанализирована выше), которые, несмотря на их не всегда высокий методологический уровень, все же в целом удовлетворяют потребности как научного сообщества, так и практиков. В чем же состоит ценность (если выразиться несколько вольно – предельная полезность) предложенного определения, и не представляет ли оно хотя и не лишнее, но все же избыточное умножение «сущностей»?

На наш взгляд, ценность этого определения заключается в следующем.

1. Это определение более полно описывает экономическую природу услуги и позволяет внутренне непротиворечиво с теоретической точки зрения отнести к услугам те экономические блага, которые хотя и включались традиционно в услуги, однако не соответствовали существующим определениям. В качестве примера такой услуги можно привести аренду имущества, используемого арендатором в своих интересах самостоятельно. Очевидно, что при потреблении такой услуги речь не идет о непрерывном взаимодействии арендатора и арендодателя, а арендодатель не совершает каких-либо действий в интересах арендатора (кроме разового подтверждения предоставления имущества в пользование при заключении договора). Иными словами, существующие определения услуги неприменимы, тогда как предложенное нами определение адекватно описывает ситуацию. Другим примером могут быть услуги, процесс оказания которых автоматизирован (например, торговые автоматы).

2. Наше определение позволяет точнее описать права и обязанности поставщика и потребителя услуг, а также создает теоретическую основу для государственного регулирования оказания тех или иных услуг. Действительно, если отталкиваться при описании услуг от их свойства неосвязаемости, то затруднительно корректно описать права и обязанности сторон. Если же речь идет о предоставлении провайдером услуг определенных ресурсов, то можно описать состав, структуру и качество этих ресурсов, а также механизм их использования в интересах потребителя в течение срока действия договора. Отметим, что государственное регулирование оказания услуг заключается как раз в регламентации качества применяемых провайдером ресурсов, т.е. де-факто используется предлагаемый нами подход. Существующие определения услуг не создают базы для этой модели государственного регулирования, тогда как сформулированное нами определение позволяет заполнить этот теоретический и практический пробел.

3. Как мы показали выше, наше определение позволяет уточнить механизм отношений между товарным производством и сферой услуг, характерный для настоящего времени.

4. Отталкиваясь от предложенного нами определения, мы можем построить еще одну классификацию услуг по критерию состава предоставляемых ресурсов. Мы предлагаем выделять следующие виды услуг: полного цикла (в этом случае исполнитель самостоятельно использует свои или привлеченные собственными силами материальные, нематериальные и трудовые ресурсы в интересах заказчика), ресурсные (заказчику предоставляются материальные и нематериальные ресурсы, которые он использует самостоятельно для создания ценности) и компетентностные (заказчику предоставляются трудовые ресурсы, которые он использует для создания потребительской ценности на своих материальных и нематериальных ресурсах).

Эту классификацию можно пояснить на примере транспортных услуг. Такси представ-

ляет собой услугу полного цикла; при прокате автомобиля речь идет о ресурсной услуге, а при предоставлении водителя (например, если владелец автомобиля нетрезв, не может сам на своей машине доехать до дома и вынужден привлекать стороннего водителя, чтобы тот управлял его машиной) мы имеем дело с компетентностной услугой. Оговоримся, что сходная (но не полностью идентичная) классификация для аутсорсинга (представляющего собой особую форму услуг промышленного назначения) была предложена в работе (Чугунова, 2008, с. 15), а для промышленных услуг вообще – в работе (Дятел, Голомолзина, 2009, с. 110). Тем не менее критерий, на котором основывались эти классификации, был размыт, а попытка обобщить их на услуги как таковые отсутствовала. Наше определение позволяет устранить этот недостаток (за счет введения прозрачного критерия – состав предоставляемых ресурсов – предложенная классификация имеет ясный экономический и организационный смысл и естественным образом охватывает все виды услуг).

5. Мы полагаем, что предложенное определение услуги может быть использовано для уточнения отношений, возникающих при оказании услуг производственного характера (разовый заказ, подряд, аутсорсинг). Речь может идти в том числе и о разной степени адаптации предоставляемых исполнителем производственных ресурсов под потребности заказчика.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Предложенное нами определение услуги, мы надеемся, наиболее полно отражает ее экономическое и организационное содержание. В этом случае деятельность исполнителя услуг представляет собой процесс мобилизации тех ресурсов, которые востребованы участниками рыночной деятельности (предприятиями, банками, государством и домохо-

зяйствами), но при этом к приобретению этих ресурсов участники рыночной деятельности не стремятся, а нуждаются в их использовании на временной основе. Успех исполнителя услуг на рынке определяется соответствием условий предоставления ресурсов запросам потребителей.

Литература

- Беквит Г. Продавая незримое. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
- Боков В.И. От Даля к Парсонсу и обратно. Гипотеза о природе услуги // Социологические исследования. 2003. № 7. С. 49–56.
- Ватолкина Н. Услуга как социально-экономический феномен и объект управления // Проблемы теории и практики управления. 2011. № 3. С. 101–109.
- Восколович Н.А. Экономика платных услуг. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
- ГОСТ Р 50646–94 / ГОСТ 30335–95. Услуги населению. Термины и определения (Электронный ресурс). Введ. 01–07–1994. URL: http://libgost.ru/gost/26216-GOST_R_50646_94.html. Загл. с экрана. Обращение 14.02.2012.
- Гражданский кодекс РФ от 26.01.1996 № 14-ФЗ. Ч. 2. URL: <http://www.consultant.ru/popular/gkrf2/> (дата обращения 18.04.2012).
- Дятел Е.П. Маржинальная сущность услуги // Известия УрГЭУ. 2010. № 2 (28). С. 5–17.
- Дятел Е.П., Голомолзина Н.В. Предмет, история и основные направления развития экономической теории услуг: Монография. Екатеринбург: Архитектон, 2009.
- ИСО 9004-2–91. Административное управление качеством и элементы системы качества. Ч. 2. Руководящие указания по услугам (Электронный ресурс). URL: http://libgost.ru/iso/60262-Tekst_ISO_9004_2_91_Administrativnoe_upravlenie_kachestvom_i_elementy_sistemy_kachestva_CНast_2_Rukovodyashie_ukazaniya_po_uslugam.html (дата обращения 14.02.2012).

- Карх Д.А. Теоретические основы развития сущности услуг // Вестник Южно-Урал. гос. ун-та. Сер. Экономика и менеджмент. 2010. № 7. С. 89–91.
- Котлер Ф. и др. Основы маркетинга. М.; СПб.; Киев: Вильямс, 1998.
- Кувшинов А.М., Цыбулевская Н.А. Классификационные признаки и виды услуг в современной экономике // Научный вестник Уральской академии государственной службы: политология, экономика, социология, право, 2009. № 7. С. 39–46. URL: <http://vestnik.uara.ru/ru-ru/issue/2009/02/06/> (дата обращения 07.01.2012).
- Курочкина А.Ю. Управление качеством в организациях сферы услуг: Учеб. пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009.
- Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия. М.: Вильямс, 2005.
- Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. СПб.: Наука, 1996.
- Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2 т. Т. 2. М.: Республика, 1992.
- Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Т. 26. Ч. 1. М.: Госполитиздат, 1962.
- Носова С.С., Талахадзе А.А. Экономика: Энциклопедический словарь. М.: Гелиос АРВ, 2003.
- Перепелкин В.А. Ускоренный рост сектора услуг как закономерность структурного развития постиндустриальной экономики: Автореф. ... д-ра экон. наук. Самара: Самар. гос. эконом. ун-т, 2011.
- Прищепенко В.В. Семантика, дефиниции и соотношение понятий «продукт», «товар», «услуга» // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 2. С. 12–20.
- Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 1997.
- Розе М.Г. Услуга // Экономическая энциклопедия. Политическая экономия / Гл. ред. А.М. Румянцев. Т. 4. М.: Советская энциклопедия, 1980. С. 247–249.
- Романович Ж.А., Калачев С.Л. Сервисная деятельность: Учебник / Под общ. ред. проф. Ж.А. Романовича. М.: Дашков и К°, 2006.
- США: сфера услуг в экономике / Под ред. д-ра экон. наук Е.А. Громова. М.: Наука, 1971.
- Тультяев Т.А. Маркетинг услуг. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2005.
- Услуга // Экономическая энциклопедия / Под общ. ред. Л.И. Абалкина. М.: Экономика, 1999.
- Фадеева Н.В. Анализ основных дефиниций сферы услуг с позиций процессного подхода к менеджменту качества // Вестник ТГТУ. 2011. Т. 17. № 4. С. 1131–1147.
- Христофорова И.В. Специфические отличия услуги от товара // Сервис plus. 2007а. № 1. С. 11–19.
- Христофорова И.В. Специфическое отличие товара от услуги. Ч. 2. Отличительные характеристики услуги – анализ адекватности существующей парадигмы // Сервис plus. 2007б. № 2. С. 7–15.
- Христофорова И.В. Современные подходы к маркетингу услуг // Сервис plus. 2008. № 1. С. 83–89.
- Чугунова Г.В. Развитие аутсорсинга в системе телекоммуникационного бизнеса в России: Автореф. ... канд. экон. наук. М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2008.
- A Comprehensive Dictionary of Economics / Chief Editor and Compiler Nelson Brian. Delhi: Abhishek, 2009.
- Jivan A.I. Services and Servicity // Services World Forum Bulletin. 1993. № 3–4. P. 16–24.
- Kauppinen-Räisänen H., Grönroos Chr., Gummerus J. Interpretation of Services Marketing Concepts. Swedish School of Economics and Business Administration Working Papers 530. Helsinki: Swedish School of Economics and Business Administration, 2007.
- Rutherford D. Routledge Dictionary of Economics. L.; N.Y.: Routledge, 2005.
- Services. Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques. URL: <http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/services.htm> (дата обращения 09.02.2012).

Рукопись поступила в редакцию 28.05.13 г.

РАЦИОНАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ КАК ПРОДУКТ ЕСТЕСТВЕННОГО ОТБОРА

В.И. Цуриков

Рассматривается проявление различных подсознательных механизмов, выработанных естественным отбором, которые формируют поведенческие реакции у человека и некоторых видов животных. Показана идентичность поведения, обусловленного наличием механизмов переадресованной агрессии и поощрительного спаривания, а также в реакциях на ценовые изменения и отношение к риску. Продемонстрировано широкое распространение таких способов умиротворения доминанта с целью получения преимуществ несексуального характера, как имитация детского поведения и подача сексуальных сигналов.

Ключевые слова: рациональное поведение, экономический подход, естественный отбор, отношение к риску, детское поведение, сексуальные сигналы.

В статье, опубликованной в 1987 г., Гэри Беккер (Gary Becker), отстаивая свое видение экономического подхода и особенно предположений о максимизирующем поведении и стабильности предпочтений, отмечает, что эти предположения «...являются не просто исходными предпосылками, но могут быть выведены из концепции естественного отбора пригодных способов поведения в ходе эволюции человека... Экономический подход и теория естественного отбора, выработанная современной биологией, тесно взаимосвязаны... и представляют, возможно, разные аспекты единой, более фундаментальной теории» (Беккер, 2003, с. 32).

© Цуриков В.И., 2013 г.

Представляется, что эта позиция Беккера не привлекла должного внимания экономистов и социологов. На фоне ряда концепций и моделей, таких, например, как человек экономический, человек социологический, человек институциональный (Ерзнкян, 2000; Клейнер, 2004), «контрактный человек» (Уильямсон, 1996) и др.¹, которые были призваны объяснить социально-экономическое поведение человека, как-то затерялось представление о человеке как о биологическом существе, как о разновидности общественного животного, эволюцию которого природа осуществляла руками естественного отбора.

В силу того что сквозь сито естественного отбора прошли все существующие виды животных, по-видимому, и им не чужды элементы максимизирующего (рационального) поведения². А если это так, то между людьми и животными может просматриваться определенное сходство в реакциях на аналогичные раздражители. Соответственно наблюдение за жизнью животных способно пролить свет на те или иные особенности в поведении человека.

ТЕРРИТОРИЯ НИЗКИХ ЦЕН

Обратимся к одному из самых замечательных примеров, который приводят в

¹ Обзор моделей имеется в работах (Петросян, 2008; Шаститко, 2006).

² По Беккеру «экономический подход не требует, чтобы отдельные агенты непременно осознавали свое стремление к максимизации или чтобы они были в состоянии вербализовать либо как-то иначе внятно объяснить причины устойчивых стереотипов в своем поведении» (Беккер, 2003, с. 35). «Рациональным (максимизирующим) может быть и поведение, которое неосознанно, но укладывается в логику максимизации некоторой целевой функции с позиции стороннего наблюдателя (исследователя)» (Шаститко, 2006, с. 17).

«Суперфрикономике» авторы С. Левитт и С. Дабнер. Представляя потомка китайских эмигрантов, профессора экономики в Йельском университете Кейта Чэня (Keith Chen), они отмечают, что «тематика его исследований возникла благодаря одной фразе, давным-давно написанной Адамом Смитом: “Никому никогда не доводилось видеть, чтобы собака сознательно менялась костью с другой собакой. Никому никогда не приходилось видеть, чтобы какое-либо животное жестами или криком показывало другому: это – мое, то – твое, я отдам тебе одно в обмен на другое”» (Левитт, Дабнер, 2010)³.

Кейт Чэнь задался вопросом о том, что будет, если научить обезьян пользоваться деньгами? В выборе подопытных он остановился на капуцинах – маленьких обезьянках из тропических лесов Южной Америки, ростом с годовалого ребенка и с длинным хвостом. Группа подопытных профессора Чэня, состоящая из четырех самок и трех самцов, обитала в одной общей просторной клетке, к которой была пристроена маленькая клетка, рассчитанная только на одного капуцина. Она-то и предназначалась для проведения экспериментов. В качестве денег использовались небольшие серебряные диски, наподобие монет. После нескольких месяцев работы с обезьянами удалось добиться от них понимания того, что

деньги имеют ценность и что взамен их обезьяна может получить то или иное лакомство.

Эксперимент осуществлялся следующим образом. Обезьяна, находящаяся в маленькой клетке, получала несколько монет, а находящиеся вне клетки исследователи демонстрировали ей различные лакомства. Для выяснения предпочтений каждой особи один исследователь предлагал ей несколько кубиков фруктового желе, другой – кусочек кислого яблока, третий – сладкую виноградину. Обезьяна выбирала то, что ей по вкусу, и расплачивалась. Оказалось, что у разных индивидов разная шкала предпочтений.

После того как все обезьяны проявили свои предпочтения, профессор Чэнь стал вводить в обезьянью «экономику» различные ценовые изменения, позволяющие проследить за эффектами замещения и дохода. Авторы «Суперфрикономики» отмечают, что к удивлению исследователей обезьяны реагировали на ценовые шоки вполне рационально. Когда цена на то или иное лакомство росла, обезьяна снижала его потребление, а в ответ на снижение цены «покупала» его в возрастающих количествах. Увеличивая свой уровень потребления внезапно подешевевшим товаром, обезьяны поступают точно так же, как и люди. Другими словами, в этих экспериментах обезьяны проявили себя такими же рациональными экономическими агентами, как и люди.

Но возникает вопрос: а как поведут себя обезьяны в тех ситуациях, в которых содержится элемент неопределенности? В поисках ответа на этот вопрос профессор Чэнь прибегнул к следующему эксперименту. Обезьянам стали предлагать на выбор один из двух вариантов игры. В первом варианте перед обезьяной выкладывали одну виноградину, а во втором – две. Затем в обоих вариантах бросали монету. В зависимости от того, какой стороной монета падала, обезьяна получала или одну виноградину, или две. Как видно, разница состояла только в том, что в первой варианте отражалась возможность выигрыша, в результате которого к одной виноградине добавлялась вторая, а во втором варианте –

³ Действительно, во второй главе первой книги своего труда «Исследование о природе и причинах богатства народов» Адам Смит прямо заявляет о невозможности какой-либо кооперации и (или) разделения труда у животных. Более того, он вообще отказывает животным в способности и потребности участвовать в каких-нибудь совместных действиях. Конечно же, как теперь хорошо известно, это далеко не так, и животные способны очень на многое, в том числе и на кооперацию, и на разделение труда, и на осознанный обмен, и на осознанный выбор. Отметим, что в работе (Цуриков, 2012) предпринята попытка анализа одного из случаев взаимоотношений, сложившихся между человеком и вожаким волчьей стаи, с позиции экономической теории контрактов.

только возможность проигрыша, в результате которого из двух виноградин *одна удалялась*.

«Как только обезьяны вычислили, что экспериментатор иногда забирает одну виноградину, а иногда вручает вторую виноградину как приз, то стали предпочитать играть с экспериментатором, предлагавшим изначально одну виноградину... Эти обезьяны страдали от того, что психологи называют “стремлением к избеганию потери” (loss aversion). Они вели себя так, как будто потеря виноградины значила для них больше, чем ее приобретение» (Левитт, Дабнер, 2010).

Но ведь именно такое поведение характерно для людей. Авторы «Суперфрикономики» отмечают, что «данные о поведении обезьян-капуцинов делают их, по словам Чэня, “статистически неотличимыми от большинства инвесторов на фондовом рынке”». За аргументами обратимся к обсуждению результатов исследований Даниэля Канемана. Напомним, что Нобелевской премии по экономике 2002 г. Д. Канеман был удостоен как психолог «за применение психологической методики в экономической науке».

В случае с капуцинами выбор стратегии поведения объясняется неприятием риска. Впервые, как пишут Д. Канеман и А. Тверски, попытку объяснить, почему люди не склонны к риску, предпринял Даниэль Бернулли еще в 1738 г. Для иллюстрации подхода авторы предлагают рассмотреть выбор между двумя возможностями: выигрыш 1000 долл. с вероятностью 0,85 (с вероятностью 0,15 выигрыш равен нулю) и получение 800 долл. с вероятностью 1,0. Оказывается, что «подавляющее большинство людей предпочитают уверенность игре, хотя последняя имеет более высокий (в математическом выражении) ожидаемый результат» (Канеман, Тверски, 2003). Действительно, легко видеть, что величина ожидаемого выигрыша (математическое ожидание) составляет 850 долл., т.е. превышает предпочитаемую большинством альтернативу на 50 долл.

Это неприятие риска, как утверждают авторы, «означает, что нежелательность поте-

ри X долл. больше, чем привлекательность выигрыша X долл. Несклонность к риску объясняет нежелание людей держать пари на исход подбрасывания монеты при равных ставках: привлекательность возможного выигрыша оказывается недостаточной, чтобы компенсировать неприятие возможных потерь. Так, большинство опрошенных студентов отказывались поставить 10 долл. на орел или решку, если им обещали выигрыш менее 30 долл.» (Канеман, Тверски, 2003). Таким образом, и люди, и капуцины склонны преувеличивать потери и недооценивать выигрыши и соответственно отдавать предпочтение «синице в руке», т.е. *гарантированному выигрышу*, а не такому же и даже большему, но ожидаемому⁴.

ВСЕ ДОРОГИ ВЕДУТ К СЕКСУ

Однажды, как рассказывают авторы «Суперфрикономики», альфа-самец подопытной стаи капуцинов, получив как обычно 12 монеток, не стал прицениваться к лакомствам, а повел себя очень странно. Все полученные монеты он швырнул на пол большой клетки. Обезьяны сразу же кинулись расхватывать монеты. Исследователи попытались их

⁴ Отметим, что результаты, полученные Канеманом и Тверски, недвусмысленно указывают на нежелательность некоторых социальных экспериментов, которые в последнее время затевают наши руководители с заработными платами бюджетников, в частности врачей, учителей и вузовских преподавателей. Имеется в виду предложение распределять и, главное, перераспределять стимулирующие надбавки к зарплате силами коллектива. Ибо если среднестатистический индивид воспринимает потерю острее, чем приобретение, то очередное перераспределение стимулирующей надбавки может только ухудшить моральный климат в данном коллективе, так как снижение полезности у одной части коллектива, а именно той, у которой заработная плата уменьшилась, не компенсируется ростом полезности у другой его части.

отобрать, но обезьяны проявили упрямство. Некоторые даже отказались отдать монеты в обмен на лакомство! Вот тут-то и произошло нечто совсем неожиданное для экспериментаторов. Одна из обезьян подошла к другой и отдала монету ей, и через несколько секунд они стали заниматься сексом. «А затем, как бы для того, чтобы еще раз доказать, что обезьяны действительно приняли на вооружение концепцию денег, обезьяна, получившая монету, принесла ее Чэню с намерением обменять на виноградину» (Левитт, Дабнер, 2010)⁵.

Это событие, случайно произошедшее в ходе экспериментов, можно рассматривать с самых разных позиций. Например, якобы с моральных. Вот оно – зло, все зло в мире – от денег. Как только обезьяны получили доступ к деньгам, так сразу же, мгновенно, произошло невиданное падение нравов. Но мне хотелось бы обратить внимание совсем на другое, а именно, на явную бросающуюся в глаза неправоту авторов «Суперфрикономики», когда они заявляют о том, что описанный ими случай представляет собой *первый зафиксированный наукой пример проституции среди обезьян*. Точнее следовало бы сказать, что это, по-видимому, – первый пример подобного *использования денег обезьянами*.

Дело в том, что биологам хорошо известно, что самки некоторых видов животных регулярно оказывают самцам сексуальные услуги (если так можно выразиться) в обмен на те или иные подношения («секс в обмен на пищу»). Такое поведение получило название «поощрительное спаривание» (Дольник, 2009, с. 176). Суть его состоит в том, что самка позволяет самцам спариваться с собой больше, чем это необходимо для оплодотворения. Выгода самки заключается в поддержании инте-

реса самца к своей персоне, что стимулирует его проявлять заботу о самке и ее потомстве.

Характерный пример представляет нам жизнь мартышек верветок. Профессор В.Р. Дольник, специалист по орнитологии и этологии, довольно подробно, убедительно и занимательно рассказывает об особенностях поведения животных и человека в своей книге «Непослушное дитя биосферы». Самка верветок, в отличие от самки человекообразной обезьяны (кроме, возможно, карликового шимпанзе бонобо), способна к спариванию и в те периоды, когда зачатие невозможно. Интересно, что эта способность у нее сопряжена с такими физиологическими особенностями, которые позволяют ей скрывать от самца сигналы, несущие информацию о том, способна она к зачатию или нет. Это отсутствие внешних признаков и позволяет самке манипулировать самцами. Самка спаривается с теми самцами, которые приносят ей пищу. Причем чем больше самцов она поощрит, т.е. чем она сексуальнее, тем больше получит пищи. Так, используя свою гиперсексуальность, самка верветок вынуждает самцов проявлять заботу о ней и ее потомстве. «По мнению зоологов, все это возникло у верветок в связи с обитанием в открытом ландшафте, где самке трудно добывать полноценную пищу» (Дольник 2009, с. 178).

А что в этой связи можно сказать о поведении человека разумного? Далекие предки современного человека, как и предки верветок, тоже когда-то покинули лес. Новорожденные у всех приматов – довольно беспомощные создания, но особенно этим отличаются новорожденные человека. Конечно же, это обстоятельство очень сильно сокращало возможности самки, имеющей новорожденного детеныша, самостоятельно добывать пищу в условиях открытого ландшафта. Поэтому вполне можно предположить, что выживание предков человека в значительной степени зависело от того, удастся самке заставить самцов заботиться о ней или нет. Естественный отбор в поисках подходящего решения мог экспериментировать с самыми разными видами животных и испытывать на них различные

⁵ Конечно же, этот случай очень воодушевил исследователей. Однако, как пишут авторы, администрация запретила проведение подобных экспериментов в силу опасений, что они способны нанести непоправимый вред стае, вызвав необратимые изменения в ее социальной структуре.

варианты решения данной проблемы. Если самке не удавалось в достаточной степени заинтересовать самцов, то она и ее дети погибали (Дольник, 2009, с. 182).

Для самок верветок (и некоторых других видов животных) естественным отбором и был выбран способ, состоящий в удлинении того периода, в течение которого сохраняется способность к спариванию (но не к зачатию!) с одновременным угасанием внешних признаков, сигнализирующих о способности к оплодотворению. А так как верветки выжили и дожили до наших дней, то этот способ следует признать удачной находкой естественного отбора. Так естественный отбор развел готовность к спариванию и готовность к оплодотворению.

Снова вернемся к человеку. У женщины, как и у самки верветки, отсутствуют внешние проявления способности к оплодотворению. Что касается гиперсексуальности, то здесь человек «впереди планеты всей», так как женщина способна к половым контактам фактически круглый год, в то время как самка верветки – только в течение четырех месяцев. Можно сказать, что этот способ привлечь самца достиг у самки человека своего естественного предела.

Скорее всего и причины появления, и цель, и способы использования возможностей стимулирующего спаривания у верветок и у предков современного человека совпадают⁶. А если это так, то какой следует вывод?

⁶ В модели эволюции гоминид, предложенной известным американским антропологом Оуэном Лавджой (Lovejoy, 2009) и получившей высокую оценку специалистов и редакции журнала Science, механизму поощрительного спаривания отводится центральная роль. См., например, подробный анализ, проделанный российским антропологом (Марков, 2009). Модель Лавджоя объясняет сразу три уникальные человеческие особенности – двуногость, редукцию (уменьшение) клыков и скрытую овуляцию – переходом от беспорядочных половых связей к моногамии. Этот переход был обусловлен получившим сильное развитие «взаимовыгодным сотрудничеством» полов на основе принципа «секс в обмен на пищу», кото-

В. Дольник замечает: «Дарвин, как известно, назвал свою книгу “Происхождение человека и половой отбор”, так что можно сказать, что “секс сделал человека”» (Дольник, 2009, с. 55). Со своей стороны заметим, что если механизм поощрительного спаривания сыграл достаточно важную роль в выживании самок предков человека и их потомства, то с не меньшим на то основанием можно принять и более экзотическое утверждение: *проституция создала человека*.

Очевидно, что поощрительное спаривание имеет широкое распространение в человеческой среде и в наше время, только под другими названиями. Например, любая сколь угодно высоконравственная и добропорядочная женщина вполне может использовать поощрительное спаривание в супружеских отношениях⁷. И опять же существует немало женщин, которые прибегают к поощрительному спариванию с посторонними мужчинами. Здесь мы упираемся в вопрос индивидуальных предпочтений и соотношения выгод и издержек. Подобные половые контакты могут использоваться и используются для достижения различных целей, например для уплаты долга, или в качестве взятки, или в обмен на карьерный рост, или для повышения (сохранения) статуса, или для осуществления шантажа. Если этот способ привлекать посторонних, безразличных для женщины мужчин превращается для нее в источник регулярного

рый в свою очередь получил широкое распространение среди наших предков преимущественно в силу такой особенности диеты, как всеядность.

⁷ В комедии Аристофана «Лисистрата», написанной 2,4 тыс. лет тому назад, повествуется о том, как женщины Греции, недовольные войной между Спартой и Афинами, объединились на базе следующего принятого на себя обязательства: «пока мужчины не замиряются – не спать с ними, не даваться им, не касаться их», и предъявили своим мужьям соответствующий ультиматум. И они своего добились. В этой истории женщины получили мир в обмен на секс. Заметим, что подобный обмен давно практикуют шимпанзе бонобо.

дохода, то тем самым он приобретает черты профессиональной проституции.

Интересно отметить, что вместе с приобретением возможности манипулировать самцом, обусловленной появлением механизма поощрительного спаривания, женщина приобрела и кучу проблем. Ведь ради надежной возможности обмана самца самка рассталась с внешними признаками способности к зачатию. Соответственно, если мужчина не хотел кормить чужого ребенка, то он должен был держать свою женщину *под постоянным контролем*, поскольку ему не были известны те дни, когда возможно зачатие. Поэтому сообразно с культурными и социально-историческими условиями стали использоваться такие приемы ограничения женской свободы, как запрет покидать дом без соответствующего сопровождения, требование максимально укутываться в одежду и даже полностью закрывать лицо, постоянный контроль со стороны специально подготовленных для этого людей (евнухов).

Женщины, естественно, стали пытаться освободиться или, по крайней мере, снизить издержки мужского доминирования. Роберт Райт в своей книге «Моральное животное» замечает: «Базовой подосновой отношений между мужчинами и женщинами является взаимная эксплуатация. Временами кажется, что они прямо-таки нацелены на то, чтобы приносить друг другу неприятности» (Райт, 2007).

Мужчина по-прежнему склонен реализовывать ту программу, которая досталась ему в наследство от самцов приматов, т.е. стремление вести себя так, *как если бы* ему хотелось оставить после себя как можно больше потомков. При этом самцов приматов естественный отбор награждает агрессивной инициативной неразборчивостью, проявляющейся в стремлении к совокуплению с наибольшим числом самок. Мужчина и следует этой программе (Райт, 2007)⁸. Что касается женщин, то здесь ситуация сложнее.

⁸ Яркие примеры этой неразборчивости дают нам сексуальные похождения некоторых известных политиков.

Самка примата всегда несет гораздо более значительные издержки репродукции, чем самец. И потому ее возможности в этом деле намного более скромные⁹. Соответственно она в гораздо большей степени, чем самец, заинтересована в рождении здорового, жизнеспособного детеныша. Другими словами, осуществляя большие специфические инвестиции в производство потомства, женщина должна быть более осмотрительна в выборе партнера, чтобы не получить плохие гены, которые могут сильно обесценить ее усилия. Можно сказать, что если мужчина озабочен количеством, то *женщина играет роль контролера качества*.

Программа, доставшаяся женщине в наследство от приматов, настраивает ее на пассивную избирательность в отношении сексуального партнера. Но возможности выбора тем шире, чем больше мужчин обратят на нее внимание. Отсюда – необходимость привлечь внимание¹⁰. Среди множества сексуальных сигналов наиболее распространенные – обнажение той или иной части тела либо придание ей дополнительной пышности, а также соответствующие жесты, позы и движения. Десмонд Моррис отмечает, что с появлением моды на узкие талии и пышные бедра воз-

⁹ «Наиболее плодовитый в мировой истории родитель среди людей имел 888 детей... Его имя и титул – Моулей Исмаил Шарифиан по прозвищу Кроважодный, император Марокко» (Райт, 2007).

¹⁰ Вообще говоря, рекламирование собственной персоны – прерогатива самца. Хвост павлина, токование глухаря, песня соловья, гребень петуха, рога оленя, ритуальные схватки и т.п. Как замечает Р. Райт, «...естественный отбор создает “искусное умение подавать себя у самцов и столь же хорошо развитое противодействие этому умению и придирчивость среди самок”. Другими словами, самцы стараются быть хвастунами» (Райт, 2007). Мужчины получили это качество от предков и сохранили его. А вот женщины, наоборот, приобретают его сами. Цель такой рекламы очевидна: привлечь противоположный пол и продемонстрировать собственное преимущество представителям своего пола.

ники корсеты. Через некоторое время «эта тенденция достигла своего апогея: появились “осиные талии”. Доходило до того, что некоторые дамы с помощью хирургического вмешательства удаляли нижние ребра, чтобы усилить эффект» (Моррис, 2001). Заметим, кстати, что в настоящее время достижения науки позволяют хирургической медицине вполне успешно конкурировать с искусством модельеров и портных.

Гиперсексуальность у животных освободила половой акт от зачатия, иными словами, он перестал служить исключительно целям зачатия. У современного человека, кроме того, и зачатие освободилось от полового акта, т.е. в наше время оплодотворение и половой контакт могут существовать абсолютно самостоятельно и независимо друг от друга. Эта независимость позволяет женщине самостоятельно и полностью контролировать и планировать свою репродуктивную функцию. Если к тому же женщина и экономически независима, то она часто так и поступает¹¹. Поэтому в развитых странах Запада у многих (материально обеспеченных) женщин, в отличие от россиянок, исчезла необходимость в непрерывной подаче сексуальных сигналов. Отсюда предпочтение наиболее удобной одежды и обуви, минимум макияжа и ювелирных украшений, со-

¹¹ Высокий уровень жизни в экономически развитых странах спровоцировал конкуренцию между «социальными» ценностями (получение образования, карьерный рост и пр.) и «биологическими» (большое потомство). Результатом явился резкий спад рождаемости. И это тоже проявление максимизирующего поведения в условиях экономической и социальной независимости женщины. Г. Беккер замечает, что рост возможностей получения высоких доходов от трудовой деятельности стимулирует женщин к соответствующей деятельности, «повышая альтернативную стоимость времени, затрачиваемого на нерыночные виды деятельности. В частности, это увеличивает относительные издержки по рождению и воспитанию детей, снижая тем самым спрос на них...» (Беккер 2003, с. 423).

ответствующая манера держаться¹². И это тоже проявление *максимизирующего поведения*.

Справедливости ради следует отметить, что сексуальные сигналы не обязательно используются женщинами только в целях поиска полового партнера. Другое их предназначение состоит в том, чтобы приглушить первоначально агрессивные намерения самца (ремотивация). Об этом разговор ниже.

АГРЕССИВНОСТЬ И ПОКОРНОСТЬ

Агрессивность в качестве инстинктивного элемента поведения особи в животном мире абсолютно необходима для выживания как самой этой особи, так и вида в целом. Агрессивность позволяет животному успешно отстаивать свою собственность и присваивать чужую. Это ценное свойство каждой особи, направленное на повышение жизненного уровня и увеличение численности своего потомства. Ведь именно в результате отпугивания «соплеменников», являющихся главными конкурентами в притязаниях на территорию, пищу и доступ к противоположному полу, особь получает возможности для производства потомства и соответствующего распространения присущих ей качеств. Так, естественный отбор, действующий методом слепых проб, ошибок и находок, проявляет свою эффективность через внутривидовую агрессию.

Однако чрезмерная, ничем не сдерживаемая внутривидовая агрессия ничуть не лучше ее полного отсутствия, так как она способна сильно истощить вид и сделать его беззащитным перед другими видами. Поэтому

¹² Именно поэтому в развитых странах Запада на наших (российских) разодетых и раскрашенных туристок тамошние «аборигены» могут смотреть как на сексуально озабоченных самок. О дихотомии «одеваться для себя – одеваться для других» см., например (Гурова, 2013).

эволюция выработала ряд механизмов, призванных снизить возможный ущерб от внутривидовой агрессии.

Коснемся здесь таких механизмов, как иерархия, переадресация и умиротворение.

Иерархия позволяет каждому индивиду «знать свое место», т.е. сознавать, кто выше его на иерархической лестнице, а кто ниже. Соответственно «каждый может без борьбы отступить перед более сильным – и может ожидать, что более слабый в свою очередь отступит перед ним самим, если они попадутся друг другу на пути» (Лоренц, 1966, с. 23). В результате число стычек в группе сильно сокращается. Конрад Лоренц (1903–1989), Нобелевский лауреат и один из основоположников науки этологии, назвал иерархию тем «принципом организации, без которого, очевидно, не может развиваться упорядоченная совместная жизнь высших животных» (Лоренц, 1966, с. 23).

Самый простой и яркий (на мой взгляд) пример иерархии нам демонстрирует «порядок клевания» среди обычных домашних кур. Термин ввел норвежский исследователь Шьельдерупп-Эббе в 1922 г. В группе кур курица-лидер клюет всех, а каждая другая клюет только тех, кто ниже ее по рангу и не клюет тех, кто стоит выше (Шмерлина, 2003). Поэтому чем ниже ранг курицы, тем чаще ее клюют другие члены сообщества и тем реже она сама клюет других. Самую низкоранговую особь клюют все остальные курицы, и она вынуждена терпеть. Но агрессивность еще никто не отменял. Поэтому, лишённая возможности безопасно для себя клевать «соплеменниц», она иногда яростно долбит клювом землю. Подобная реакция получила название перенаправленной, или *переадресованной, агрессии*¹³.

¹³ Поговорка «Не попадайся под горячую руку» фактически советует избегать ситуации, в которой можно получить роль замещающего объекта агрессии. Голубь, получив клевок от стоящего выше на иерархической лестнице, клюет того, кто стоит ниже. Самый низкоранговый голубь, вымещая на-

Интересно отметить, что существование возможности переадресации агрессии на тот или иной замещающий объект способно породить манипуляцию поведением «агрессора» путем выбора объекта, на который переадресовывается агрессия. В. Дольник, рассматривая организационную структуру у обезьян макак, отмечает, что у них агрессия обращается на ту особь, которой выражает свое недовольство доминант. «Стоит доминанту начать наказывать одного из подчиненных, как другие спешат ему помочь: кричат, кидаются в наказываемого калом, норовят ткнуть чем-нибудь сами» (Дольник 2009, с. 217). Причем наиболее активны самки и самые низкоранговые самцы. Объяснение простое: агрессии, накопленной из-за страха перед доминантом, требуется выход. Самый безопасный – обратиться агрессию против более слабого, а таким в данный момент является тот, кто подвергается наказанию.

В качестве примера В. Дольник приводит отношения между продавщицей и покупателями, которые складывались в эпоху дефицита в бывшем СССР. Продавщица – как имеющая доступ к товарам и фактически распределяющая товар среди толпящихся в очереди жаждущих его приобрести, – естественно, воспринималась покупателями как доминант. Поэтому когда кто-нибудь из очереди начинал «качать права», например требовал вежливого обслуживания, не обвешивать, не отвлекаться и т.п., то продавщица легко и быстро натравливала очередь на «правдолюба». Причем «легче всего ей было втянуть тех, кто подсознательно чувствует себя ниже и слабее других: женщин – легче, чем мужчин, пожилых женщин – легче, чем молодых, бли-

копившуюся агрессию, клюет землю. Олень, потерпевший поражение от соперника, бодает дерево или куст. Мужчина, получивший нагоняй от начальства, орет на жену. Женщина, отчаявшаяся переубедить мужа, бьет посуду. Ребенок, обиженный родителями или ровесниками, рвет книжку, ломает игрушку, пинает котенка.

жайших к продавщице покупателей – легче, чем стоящих дальше» (Дольник, 2009, с. 217).

Для снижения возможного ущерба, порождаемого внутривидовой агрессией, помимо ее переадресации животные широко используют ритуализованные движения и позы, способствующие торможению агрессии более сильного сородича. Цель достигается демонстративным признанием своего более низкого иерархического статуса. Способы подачи соответствующего сигнала могут быть разными. Обратимся к следующим трем: сдача на милость победителю и подставление самой уязвимой части тела, воспроизведение элементов поведения детеныша, использование жестов и поз, которые характерны для готовой к спариванию самки.

Напомним, что в естественных условиях животное редко преследует цель убить себе подобного (своего). Цель любого животного состоит в получении и расширении доступа к ресурсам – пищевым, территориальным, репродуктивным. Для достижения этой цели нет никакой необходимости убивать конкурента. Достаточно его просто прогнать¹⁴. А так как обычно уступает более слабый, то задача сводится к выяснению того, кто из соперников слабей. Отсюда – ритуализованные схватки между самцами. Если один из самцов в процессе выяснения отношений понял, что он слабей, то для прекращения схватки он принимает позу подчинения – волк подставляет под пасть соперника свою шею (фактически, яремную жилу), чайка или ворона – под клюв победителя свой затылок. Конечно, признание себя побежденным может выражаться и в других действиях, например в виде бегства с поля боя.

А как поступает человек? Точно так же. Может убежать, упасть на колени и подставить под удар склоненную голову, вообще распластаться на земле.

¹⁴ Убийство возможно в том случае, в котором самец избавляется от чужих детенышей или если более слабому индивиду некуда отступать. Например, насмерть бьются аквариумные рыбки.

В целях превентивного торможения агрессивного поведения сородича самец (или самка) может сразу же (до выяснения отношений) подать сигнал о признании себя «побежденным». Для этого достаточно продемонстрировать элемент инфантильного поведения или поведения самки при спаривании. Например, более слабая особь принимает позу детеныша, выпрашивающего пищу. Десмонд Моррис отмечает, что наиболее часто к такому приему прибегают самки. Иногда этот прием оказывается настолько эффективным, что самец отрывает часть пищи, как будто, действительно, стремится накормить детеныша. Самка может проглотить ее, и тогда у самца появляется к ней отечески-покровительственное отношение. Особенно широко такое поведение распространено среди птиц в период ухаживания, когда самцы ведут себя довольно агрессивно (Моррис, 2001)¹⁵.

Отличный пример инфантильного поведения приводит советский журналист и писатель Анатолий Макаров. В рассказе «Комплекс просителя» он так описывает однажды подсмотренную им во времена бывшего СССР сцену в продуктовом магазине:

«Будьте добреньки, пожалуйста, двести граммчиков маслица! – в нормальной обстановке этот мужчина изъясняется, надо думать, нормальным русским языком, однако в гастрономе перед вельможным ликом продавщицы его губы непроизвольно выпускают этот заискивающий лепет». И это тоже элемент максимизирующего поведения, найденный этим покупателем безо всяких вычислений на калькуляторе. «...Ведь более всего на свете он хочет избежать конфликта, отвести от своей головы несправедный гнев, который может обрушиться неумолимо и непредсказу-

¹⁵ Кроме того, Моррис обращает внимание на аналогичные мотивы использования детского поведения взрослыми людьми в процессе флирта. Подражание детскому сюсюканью, детским играм направлено на повышение уровня приязни, избавление от чувства недоверия или страха, образование доверительно-нежных отношений.

емо, как стихийное бедствие» (Макаров, 1987, с. 135).

Для снижения воинственного пыла самца более слабое животное независимо от его пола может принять сексуальную позу. Самка примата может сделать вид, что готова к спариванию, хотя спариваться не собирается, а стремится получить какие-то преимущества несексуального характера. Сексуальные сигналы используются ею с той же целью, что и инфантильное поведение, т.е. для того, чтобы переключить намерения самца, приглушить его агрессивные устремления, в том числе потенциальные, которые еще никак не проявились. Конрад Лоренц приводит очень яркий пример такого поведения.

«Выразительные движения социальной покорности, которые развились из дамского приглашения к соитию, обнаруживаются у обезьян, особенно у павианов. Ритуальный поворот задней части тела, которая зачастую роскошно, совершенно фантастически окрашена для оптического подчеркивания этой церемонии, в современной своей форме у павианов едва ли имеет что-либо общее с сексуальностью и сексуальной мотивацией. Он означает лишь то, что обезьяна, производящая этот ритуал, признает более высокий ранг той, которой он адресован. Уже совсем крошечные обезьянки прилежно выполняют этот обычай без какого-либо наставления. У Катарины Хейнрот была самка павиана Пия, которая росла среди людей почти с самого рождения, – так она, когда ее выпускали в незнакомую комнату, торжественно исполняла церемонию “подставления попки” перед каждым стулом. Очевидно, стулья внушали ей страх. Самцы павианов обращаются с самками властно и грубо» (Лоренц, 1966, с. 69).

Опять же вернемся к человеку. Демонстрация со стороны женщин своей сексуальности в настоящее время довольно широко распространена в ряде обществ. И, как мы уже отмечали, эта демонстрация используется не только для поиска сексуального партнера, но и для получения преимуществ несексуаль-

ного характера¹⁶. Отметим, что подобное поведение способно порождать массу проблем. Во-первых, такая стратегия может нести угрозу брачному союзу. Поэтому подача сексуальных сигналов должна быть, с одной стороны, достаточно эффективной, а с другой, – достаточно дозированной, чтобы не допустить выхода ситуации из-под контроля. Во-вторых, если такое поведение широко распространяется в некотором обществе, то молодые люди, получившие воспитание в тех регионах, где оно распространено гораздо меньше, попав в подобное общество, могут под воздействием постоянно направленных на них со стороны женщин сексуальных сигналов начать ощущать себя альфа-самцами. Все женщины представляются им абсолютно доступными, что способно стимулировать с их стороны соответствующее поведение, которое в свою очередь может вызывать раздражение и неприятие у местной молодежи со всеми вытекающими отсюда последствиями.

КОРОЛЯ ИГРАЕТ СВИТА

Виктор Дольник отмечает, что этологов очень интересует вопрос о том, какая особь и благодаря каким качествам успешно взбирается на вершину иерархической лестницы. Казалось бы, что наиболее успешным должен быть самый приспособленный к сложившимся условиям самец, самый сильный, ловкий, агрессивный, способный и добывающий много пищи. Однако действительность оказывается гораздо сложнее.

Естественный отбор может оказывать биологическому виду и медвежьё услугу. Наиболее яркий пример, по мнению Конрада Лоренца, нам демонстрирует фазан-аргус. Самка аргуса при выборе самца ориентиру-

¹⁶ Например, в одной из телевизионных реклам юная особа задорно восклицает: «А на экзамен мини-юбку надену!».

ется исключительно на размер его украшенных яркими узорами крыльев, которые тот разворачивает перед ней во время токования. Причем внимание самок именно к размеру крыльев самца столь велико, что количество потомков каждого самца, которыми он обзаводится за определенный промежуток времени, прямо пропорционально длине перьев в его крыльях. Отбор на основании этого признака приводит к тому, что петухи утрачивают настолько гигантские крылья, что почти теряют способность летать. В результате они чаще становятся жертвами хищников, чем их более короткокрылые соплеменники. Но, несмотря на свою преждевременную смерть, они компенсируют свой короткий век многочисленным потомством, и поэтому вопреки интересу вида в целом, у них сохраняется предрасположенность к гипертрофированному росту крыльев. К. Лоренц считает, что в данном случае естественный отбор завел вид в гибельный тупик, и так получается всегда, когда половой отбор полностью определяется самкой (Лоренц, 1966, с. 22)¹⁷.

Аналогичным образом естественный отбор может «совершить ошибку» и при выборе критериев, которым должен соответствовать кандидат в доминанты. В. Дольник описывает эксперименты с молодыми, очень драчливыми петухами, которые поэтому быстро выстраивают иерархию. Одни эксперименты состояли в том, что самому низкоранговому петуху укрепляли на голове большой красный гребень из поролона. Так как петух не догадывался о своей исключительности, то первое время он вел себя среди своих собратьев по-прежнему, т.е. был забитым, униженным, не пытался кого-либо клевать. Однако он

¹⁷ Это справедливо не только в отношении фазана-аргуса, но и ряда других птиц. И не только птиц. Например, среди оленей отбор в значительной степени определяется соперничеством самцов, которые обзаводятся ветвистыми рогами исключительно для поединков. Безрогие олени не имеют шансов на потомство, хотя тяжелые рога затрудняют бегство от хищника.

быстро замечал, что отношение к нему изменилось самым кардинальным образом. Каждый петух, который прежде клевал его безо всяких колебаний, теперь, подбежав к нему с тем же желанием клюнуть, вдруг терял решительность и отказывался от своего первоначального намерения. И постепенно петушок все выше вздымал голову, больше выпрямлялся, надувался, выгибал грудь и... поднимался по иерархической лестнице до самого верха. Это как раз тот случай, когда короля в полной мере играет свита.

Если внезапно выросший гребень позволяет молодому петуху повысить свой ранг, то естественно, возникает вопрос, а что произойдет с рангом петуха, если его гребень внезапно уменьшится в размерах? Поэтому в других экспериментах исследователи поступали наоборот: высокоранговому петуху заклеивали гребень пластырем, и... очень скоро он оказывался в самом низу иерархии. Более того, В. Дольник уверяет, что, искусственно изменяя у петуха размер его гребня, можно поставить его на любую заранее намеченную ступень иерархической лестницы (Дольник 2009, с. 106, 209–210)¹⁸.

Как видим, в обоих рассмотренных случаях ранг особи определяется довольно-таки незначительным фактором. Может быть, такая неразборчивость в выборе критериев пригодности на роль лидера характерна только для птиц? Отнюдь нет.

Английская исследовательница Джейн ван Левик-Гудолл, которая более 10 лет провела в джунглях тропической Африки, наблюдая за жизнью шимпанзе, подробно описывает процесс восхождения на высшую ступень иерархической лестницы молодого самца по

¹⁸ В. Дольник замечает, что во все времена вожди и воины стремились к головному убору повыше, для чего использовались перья, гребни, султаны, шлемы. И до сих пор офицеры предпочитают фуражки с высокой тульей. Напомним, что если зимним головным убором у младших офицеров в СССР и постсоветской России служила шапка, то у полковников и генералов – более высокая папаха.

кликке Майк. В 1963 г., на начальном этапе наблюдений, он был одним из самых зависимых самцов стаи. Причем Гудолл отмечает, что одно время из-за постоянных схваток с самцами Майк потерял так много шерсти, что выглядел облысевшим. Отсюда следует, что будущий претендент на высший пост был весьма агрессивным. Восхождение Майка началось с того, что он стал собирать пустые жестяные канистры из-под керосина, оставленные исследователями и, грохоча ими, запугивать своих соперников.

Использовал он канистры следующим образом. Сначала он брал в руки две канистры и, колотя ими друг о друга, принимался раскачиваться, постепенно увеличивая амплитуду и издавая серии все более громких воплей. Затем внезапно, не прекращая кричать, он бросался на группу мирно занимающихся своими делами самцов, среди которых был доминант, колотя выставленными перед собой канистрами. Самцы поспешно уступали ему дорогу. Через некоторое время Майк научился проделывать то же самое с тремя канистрами. Поступая таким образом, Майк раз за разом укреплял свое положение. И в конце концов добился своего (Левик-Гудолл, 1974, с. 84–86).

Вопрос заключается в том, достаточно ли тех качеств, которые продемонстрировал Майк, или тех, которыми обладает петух с огромным гребнем, чтобы обеспечить максимальную выживаемость всей своей группы. Иначе говоря, та ли это особь, в которой больше всего нуждается стая? Очевидно, вопрос остается открытым, но оснований для сомнений немало. Аналогичный захват власти может произойти и в человеческом обществе. *Власть может захватить эпатажный болтун, гремящий пустыми канистрами*, особенно если общество склонно голосовать не головой, а сердцем.

Если действительно между реакциями высших животных и человека просматривается заметное сходство, то особый интерес представляют эксперименты, которые позволяют уяснить важные особенности передачи знаний у шимпанзе. Конрад Лоренц замечает, что чем боль-

ше развит вид, тем большее значение имеет приобретаемое индивидуальное знание и соответственно роль обучения. Врожденное знание при этом отнюдь не теряет своего значения. Но его роль сводится к более простым элементам и ситуациям. Поэтому у наиболее умных млекопитающих передача индивидуально приобретаемых знаний работает на сохранение вида и, наоборот: совместная социальная жизнь представителей вида осуществляет «селекционное давление в сторону лучшего развития способностей к обучению, поскольку эти способности у общественных животных идут на пользу не только отдельной особи, но и сообществу в целом» (Лоренц, 1966, с. 22).

Шимпанзе проявляют большие способности к обучению путем прямого подражания. Исследователи и сделали ставку именно на эту особенность. Эксперимент состоял в следующем. Одну особь забирали из сообщества и за его пределами обучали извлекать бананы из специально сконструированного для этого контейнера. Для получения банана требовалось осуществить ряд сложных манипуляций. После того как обезьяна овладевала этим искусством, ее возвращали в стаю, на территории обитания которой устанавливали несколько таких контейнеров. Если обезьяна занимала низкую ступень в иерархии этой группы, то высокоранговые сородичи старались просто отнять у нее честно зарабатываемые ею бананы. И при этом, как отмечает К. Лоренц, «никому не пришло в голову посмотреть, как работает презираемый собрат, и чему-то у него поучиться». Если же первоначально обученная особь была самцом высшего ранга, «то остальные наблюдали за ним с живейшим интересом и мгновенно переняли у него новый навык» (Лоренц, 1966, с. 24).

Естественно предположить, что в какой-то мере подобная программа-императив заложена и в современном человеке. Поэтому «дети лучше и охотнее учатся там, где учитель традиционно окружен уважением, и хуже – там, где учителей в обществе не уважают» (Дольник 2009, с. 102). Действительно, если в современной России учитель низведен

до положения неудачника, жалкого, бесправного, полунищего члена общества, то просто нельзя исключить предположения, что биологическая программа где-то там, на подсознательном уровне криком кричит в ученике: *Не смей учиться у него! Не смей!* Не то сам... неудачником станешь.

Обратимся к рассмотрению способов приобретения собственности у животных. В. Дольник выделяет шесть способов приватизации благ, которые используют обезьяны и некоторые виды пернатых, в частности вороны. К этим способам относятся: 1) захват источника благ с последующим удержанием его с помощью силы, 2) ограбление сородича с использованием силы, 3) получение блага без силового предпринимательства – то ли в виде дара, то ли в виде дани, 4) воровство, 5) попрошайничество, 6) обмен.

Естественно, что первые два способа – удел высокоранговой особи. Третий может использовать как высокоранговая, так и низкоранговая особь для получения дара от вышестоящей. Четвертый способ – воровство, широко развит в сообществах с наиболее жесткой иерархией, в частности у обезьян. Причем ворует всегда низкоранговая особь и либо у равной, либо у вышестоящей. Можно думать, что воровство выступает в роли компенсирующего механизма в условиях строгой иерархии, позволяя низкоранговой особи как-то компенсировать то, что отнято у нею высокоранговой¹⁹. Воровство у обезьян сопряжено с четким пониманием запрета и соответственно возможности наказания: попадешься – будешь бит. Пятый способ – попрошайничество – также широко развит в сообществах со строгой иерархией и особенно у обезьян. Причем попрошайничество детенышей и самок составляет особый вид, так как самцы зачастую «обязаны» делиться с ними пищей. Поэтому попрошайка очень часто имитирует позу и повадки

¹⁹ Вспомним пословицу времен СССР, характерную, по-видимому, для тоталитаризма в целом: «Сколько у государства не украдешь – своего все равно не вернешь».

детеныша, выпрашивающего пищу²⁰. Шестой способ – обмен – обычно осуществляется между равными, причем у ворон и обезьян сопровождается, как правило, самым отчаянным жульничеством²¹.

Очевидно, что чем жестче иерархия, тем выше степень неравенства. А социально-экономическое неравенство в человеческом обществе способно индуцировать девиантное поведение, причем не только индивидуальное и групповое, но даже межстрановое. Известный российский криминолог Яков Гишинский уверен, что степень неравенства положительно коррелирует с уровнем преступности и более того: «...важнейшим криминогенным (вообще, девиантогенным) фактором служит противоречие («напряжение», strain) между потребностями людей и реальными возможностями (шансами) их удовлетворения, зависящими, прежде всего, от места индивида или группы в социальной структуре общества, т.е. степень социально-экономической дифференциации и неравенства» (Гишинский, 2009, с. 181).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Как видим, в ряде ситуаций поведение человека и некоторых животных обладает

²⁰ Из всех биологических видов чаще всего, наверное, попрошайничаем мы, люди. Например, почти каждое заявление, подаваемое нами на имя руководства, начинается словом «прошу». Интересно отметить, что в допетровские времена свои челобитные на имя царя служилые люди завершали словами «яз холоп твой», а не состоящие на государевой службе – словами «сирота твой». В марте 1702 г. Петр I ввел новую форму прошений, которая заканчивалась словами «Вашего Величества нижайший раб» (Каменский, 2001, с. 109–110).

²¹ Зачастую обмен у обезьян и ворон представляет собой форму обмана, направленного на то, чтобы либо завладеть чужим и при этом не отдать своего, либо чтобы подсунуть не то, что предлагается вначале (Дольник 2009, с. 236).

большим сходством. Очевидно, что это сходство не может быть случайным. Очевидно и то, что оно обусловлено определенными выгодами, которые получает индивид, подсознательно выбирая именно такую, определенную линию поведения, а не иную. Причем выбор данной линии поведения не связан с умением индивида выполнять сложные вычисления на калькуляторе или в уме. Другими словами, действительно, имеются веские основания для утверждения Г. Беккера о том, что предположения о максимизирующем поведении «являются не просто исходными предпосылками, но могут быть выведены из концепции естественного отбора пригодных способов поведения в ходе эволюции человека» (Беккер 2003, с. 32).

Следует особо подчеркнуть, что подход к поведению человека как биологического существа, прошедшего длинный путь естественного и полового отбора, сам по себе ни в коей мере не ущемляет и тем более не дискредитирует другие подходы, концепции и модели человеческого поведения. В данной работе мы только хотели показать, что рациональное поведение далеко не всегда может быть выявлено и объяснено путем примитивной калькуляции личных выгод и издержек конкретного индивида. Некоторые поступки человека, создающие впечатление нерациональных или даже иррациональных, вполне могут находить объяснение в рамках концепции рационального выбора при учете биологической природы человека. Но, разумеется, все аспекты человеческого поведения во всем его многообразии невозможно свести к нескольким инстинктивным реакциям, доставшимся нам в наследство от далеких предков.

Человек – существо в высшей степени общественное: он всегда находится в определенной институциональной среде, опутан сетью культурных стереотипов, ему присущ индивидуальный менталитет, развитая система ценностей, намерений и предпочтений. К тому же человек наделен разумом, способным к весьма абстрактным умозаключениям. Сложный социальный мир, в который погружен со-

временный человек, способен порождать такие системы ценностей и мотиваций, которые абсолютно недоступны животным. Например, ни одно животное не взойдет на костер ради своего права придерживаться и отстаивать некую в высшей степени абстрактную научную идею. Поэтому биологическое начало в человеке способно вступать и в конфликт, и в конкуренцию с его социальными ценностями. И потому же далеко не все реакции человека на те или иные обстоятельства выглядят достаточно привлекательными. В ряде случаев «из-за сохранения рудиментарных атавистических норм реакций» (К. Лоренц) человек нередко проявляет способность вести себя настолько дико, что иногда представляется уместным сменить гордое названия нашего биологического вида «Человек разумный» на гораздо более скромное «Обезьяна одетая».

Соответственно в экономической науке для адекватного описания человеческого поведения целесообразно и желательно учитывать подсознательные механизмы принятия решений. В первую очередь, как нам представляется, это относится к экономической теории контрактов, к экономической теории преступлений и наказаний, к теории и практике кадровой политики и управления человеческими ресурсами.

Учет подсознательных механизмов может оказаться особенно важным для *успешного практического управления персоналом* в тех случаях, в которых коллективу предстоит работать в экстремальных условиях, в частности при повышенных рисках и неопределенности, при жестком дефиците времени для принятия решений, или в ограниченном пространстве, или при необходимости длительного и непрерывного пребывания в рамках одной небольшой группы индивидов. Подбор кадров и контрактация, осуществляемые с учетом биологической природы человека, а также его психологической и гендерной характеристик, очевидно, могут способствовать улучшению морального климата в коллективе, повышению степени нацеленности его на успех, построению эффективной системы стимулов,

удачному выбору лидеров и т.п., другими словами – оказать положительное влияние на конкурентоспособность организации.

Отметим, кстати, что такой подсознательный психологический механизм, как характер отношения индивида к риску (склонность, неприятие, нейтралитет), уже давно и плодотворно учитывается экономической теорией и практикой.

По-видимому, можно предположить, что в период до создания единой теории человеческого поведения (если такая теория когда-нибудь появится) для объяснения того или иного человеческого выбора придется прибегать к нескольким, причем различным концепциям человеческого поведения. Это может быть неудобно, но не более того. Ведь используется же в современной физике и притом очень успешно принцип дополнительности Нильса Бора, согласно которому для адекватного описания поведения микрочастицы следует использовать два *взаимоисключающих* (дополнительных) подхода.

Литература

Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ ВШЭ, 2003.

Гилинский Я.И. Социально-экономическое неравенство как криминогенный фактор (от К. Маркса до С. Олькова) // Экономика и право / Под ред. А.П. Заостровцева / Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр». СПб.: Наука, 2009. С. 169–188.

Гурова О.Ю. «Выглядеть по-русски». Российские мигранты в Финляндии: социальные характеристики и потребление одежды // Экономическая социология, 2013. Т. 14. № 2.

Дольник В.Р. Непослушное дитя биосферы. Беседы о поведении человека в компании птиц, зверей и детей. СПб.: Петроглиф, 2009.

Ерзнкян Б.А. Человек институциональный, или эволюция концепции homo economicus // Вестник университета (ГУУ). Сер. Институциональная экономика. 2000. № 1.

Каменский А.Б. От Петра I до Павла I: Реформы в России XVIII века (опыт целостного анализа). М.: РГГУ, 2001.

Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. 2003. Т. 24. № 4.

Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.

Левик-Гудолл Дж. В тени человека. М.: Мир, 1974.

Левитт С., Дабнер С. Суперфрикономика. Изд. Манн, Иванов и Фербер, 2010. URL: <http://lib.rus.ec/b/227806/read>.

Лоренц К. Агрессия. М.: Прогресс, 1966.

Макаров А. Вечер встреч. М.: Известия, 1987.

Марков А. Семейные отношения – ключ к пониманию эволюции человека. Элементы большой науки, 2009. URL: <http://elementy.ru/news/431161>.

Моррис Д. Голая обезьяна. СПб.: Амфора, 2001. URL: <http://ethology.ru/library/?id=53>.

Петросян Д.С. Интегративная модель поведения человека // Общественные науки и современность. 2008. № 3.

Райт Р. Моральное животное. Этология.ру, 2007. URL: <http://ethology.ru/library/?id=184>.

Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996.

Цуриков В.И. Об одном примере заключения контракта между человеком и диким животным с позиции экономической теории // Экономика образования. 2012. № 2.

Шаститко А.Е. Модели человека в экономической теории. М.: ИНФРА-М, 2006.

Шмерлина И.А. «Физика» социальности // Вестник Российской академии наук. 2003. Т. 73. № 6.

Lovejoy C.O. Reexamining Human Origins in Light of Ardipithecus ramidus // Science. 2009. Vol. 326. P. 74, 74e1–74e8.

Рукопись поступила в редакцию 04.10.2013 г.

ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ В ОБЛАСТИ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ СОЦИОГУМАНИТАРНЫХ ПРОБЛЕМ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Д.А. Рубвальтер, С.С. Шувалов

В статье проанализированы основные мировые и российские тенденции развития междисциплинарных исследований социально-экономической и гуманитарной направленности и тематические приоритеты социогуманитарных исследований, финансируемых государственными структурами.

Ключевые слова: междисциплинарные исследования, общественные науки, гуманитарные науки, экономические науки, бихевиоризм, социальная психология, демографические проблемы, социокультурные факторы здоровья.

В декабре 2012 г. Правительство России утвердило Государственную программу «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 гг. (ГП РНТ), призванную стать на указанный период основным и всеобъемлющим механизмом финансирования развития научно-технической сферы (Государственная программа Российской Федерации, 2012). Одним из существенных отличий ГП РНТ от предшествующих программ стало выделение междисциплинарных исследований социально-экономической и гуманитарной направленности в качестве одной из приоритетных тематических областей финансирования по-

исковых и прикладных (заделных) исследований.

До утверждения ГП РНТ исследования в области общественных и гуманитарных наук финансировались преимущественно в рамках «Программы фундаментальных научных исследований государственных академий наук», а также посредством грантов, выделяемых на конкурсной основе Российским гуманитарным научным фондом (РГНФ), и в качестве приоритетного направления финансирования научных исследований исторически не рассматривались. Кроме того, относительно новой для нашей страны, по крайней мере, на таком уровне, является и постановка вопроса о междисциплинарности исследований в области общественных и гуманитарных наук.

В этой связи возникает вопрос о том, оправдано ли выделение социально-экономических и гуманитарных исследований в качестве одной из приоритетных областей финансирования и насколько это согласуется с международной практикой и приоритетами социально-экономического развития России, а также о том, является ли акцент на междисциплинарность исследований в области общественных и гуманитарных наук отражением объективной необходимости на данном этапе развития науки или просто данью моде.

В попытке дать ответы на поставленные вопросы авторы проанализировали основные тенденции междисциплинарных исследований в социогуманитарной сфере с 1960-х гг. по настоящее время, роль, которая отводится социогуманитарным исследованиям в структуре государственных приоритетов финансирования исследований и разработок в США, Великобритании, Франции и в рамках Седьмой рамочной программы ЕС, а также их тематические приоритеты, приоритеты социально-экономического развития, заявленные в ключевых концептуальных и стратегических документах, определяющих основные направления развития страны на период до 2020 г. Авторы также выполнили библиометрический анализ, позволяющий оценить динамику интереса (публикационной активности) миро-

© Рубвальтер Д.А., Шувалов А.А., 2013 г.

вого научного сообщества к отдельным областям социогуманитарных исследований.

Согласно определению, введенному Национальным научным фондом США (NSF), междисциплинарные исследования представляют собой «исследования, выполняемые коллективами или отдельными учеными, которые объединяют информацию, данные, методы, инструменты, проекции, концепции и (или) теории двух или более дисциплин или отраслей специализированного знания, с целью развития фундаментальных знаний или решения проблем, выходящих за рамки отдельной дисциплины или области исследовательской практики» (http://www.nsf.gov/od/ia/additional_resources/interdisciplinary_research/definition.jsp).

Таким образом, междисциплинарный анализ опирается на знания нескольких дисциплин, каждая из которых имеет собственную перспективу видения проблемы. Междисциплинарное сотрудничество ведет к изменению не целей исследования, а контекста, фокуса, пересмотру как вопроса о границах возможного, так и исследовательских процедур. Междисциплинарный анализ требует интеграции знания всех дисциплин, привлеченных к изучению конкретного вопроса. Концепты, инструменты, методы исследования рассматриваются, сравниваются и комбинируются таким образом, чтобы понимание, которое возникает при данных процедурах, выходило за рамки простого суммирования данных.

Рассматривая эволюцию методологии междисциплинарных исследований в социогуманитарной области, можно выделить следующие этапы (Поршнева, 2004):

1960-е гг. – структуралистская парадигма в гуманитарных исследованиях, актуализация семиотических исследований (изучение любых объектов логико-математическими методами);

1970-е гг. – смена структуралистской парадигмы постструктурализмом, текстуальный анализ становится необходимым условием любого гуманитарного исследования;

1980-е гг. – эпоха Cultural Studies, дополнение гуманитарных исследований методами психоанализа;

1990-е гг. – постмодернистские тренды в оформлении междисциплинарности гуманитарных исследований.

Следуя интеллектуальным течениям западной гуманитарной методологии последних десятилетий, гуманитарные исследования претерпели смену нескольких доминирующих парадигм: лингвистической, интерпретативной, риторической и культурологической. Хотя эти периоды и отличались друг от друга, каждый ставил под вопрос точку зрения, лежащую в основании социальных наук, – идеал научного позитивизма – строгое отделение объективного от субъективного, факта от ценности, эмпиризма от политической и моральной пропаганды. В каждом из этих периодов подчеркивалось значение языка, смысла и интерпретации как центральных феноменов с точки зрения человеческого понимания окружающего мира, а значит, и понимания самого Человека. Все они утверждали, что методологии не являются универсальными и вневременными, что они социально и культурно обусловлены и могут быть исторически определены как одна из сфер человеческой деятельности.

С каждой сменой доминирующей парадигмы усиливаются тенденции денатурализации и демистификации и подходы, трактующие социальные отношения как систему структурного неравенства и исследующие связи между неравенством в системе социальных отношений, оказывающие влияние на поведение человека в рамках социума.

Приоритет, ранее отдававшийся естественной природе в дихотомии природа – культура, являвшийся основанием трактовки человеческого поведения в указанных выше сферах, был отброшен, и культура стала преобладающим объяснением человеческого поведения.

Еще одна отчетливая тенденция в современной социальной теории – так называемая деиерархизация – связана с взаимопроникновением массовой и так называемой элитарной

культуры (в литературе, изобразительном искусстве, музыке). Эта тенденция усилена «новым историзмом», который исследует литературные произведения высокой культуры путем сопоставления этих текстов с историческими документами, чтобы показать, что и то и другое было частью социального и культурного устройства в данный исторический период.

Таким образом, необходимость методологического синтеза определяется как недостаточностью прежних моделей объяснения в условиях кризиса метатеорий, так и общими тенденциями сближения гуманитарного и естественнонаучного знания, интеграции подходов социальных наук, наметившимися на рубеже XX–XXI вв. Само это сближение стало результатом специализации социальных наук на протяжении последнего столетия, сопровождавшейся углублением взаимосвязей.

Действительно, в современной экономической науке уже давно и активно используются методы социологии и психологии (особенно в теории потребительского выбора), интеграция экономики и истории отражается в формировании таких дисциплин как экономическая история и история экономических учений, а эконометрика служит математической основой для всех общественных и социогуманитарных наук.

Таким образом, можно говорить о формировании *единой общественной науки* с соответствующим подходом к формированию специалиста гуманитарного профиля, поскольку многие сложные или практически направленные проблемы могут быть поняты только при соединении вместе данных и методологий различных дисциплин.

В этой связи представляет интерес анализ роли, направлений и тематики междисциплинарных социогуманитарных исследований, финансируемых на Западе в рамках государственных программ и стратегий, и их сопоставление с приоритетами и тематикой социогуманитарных исследований в России.

Так, в США в число 12 основных приоритетных научных направлений, финансируемых NSF, входят такие направления «Люди и

общество» и «Образование». Междисциплинарные исследования рассматриваются NSF в качестве одного из приоритетных направлений финансирования наряду с 12 основными приоритетными научными направлениями. Из 14 программ поддержки междисциплинарных исследований, реализуемых NSF в текущем году, следует выделить ряд программ, напрямую или опосредованно связанных с социогуманитарной проблематикой:

- открытия и инновации, основанные на информационных технологиях (инициирована и реализуется NSF);
- динамика человеческого общества как биосоциальной системы (инициирована и реализуется NSF);
- интеграция науки и образования и подготовка исследователей нового поколения через механизмы вовлечения студентов, выпускников и молодых исследователей в проекты междисциплинарных исследований, финансируемых NSF (инициирована и финансируется NSF);
- наука, инжиниринг и образование для устойчивого развития (инициирована и реализуется NSF совместно с другими федеральными ведомствами).

Если же говорить непосредственно об общественных и гуманитарных науках, то в структуре NSF функционирует специализированная Дирекция социальных, поведенческих и экономических наук – Social, Behavioral, and Economic Sciences Directorate (SBE).

Эта Дирекция состоит из трех структурных подразделений:

- Отдела поведенческих и когнитивных наук – Division of Behavioral and Cognitive Sciences (BCS);
- Отдела общественных и экономических наук – Division of Social and Economic Sciences (SES);
- Отдела междисциплинарных исследований в области социальных, поведенческих и экономических наук – Division of SBE Office for Multidisciplinary Activities (SMA).

Особого внимания в этой связи заслуживают две крупные долгосрочные про-

граммы междисциплинарных исследований, реализуемые NSF, координатором которых выступает SBE.

1. Программа «Исследования будущего в социальных, поведенческих и экономических науках» (SBE 2020: Future Research in the Social, Behavioral and Economic Sciences), рассчитанная на 2011–2020 гг., предусматривает финансирование крупных междисциплинарных проектов в приоритетных областях, выявленных с масштабным привлечением научного сообщества США и других ведущих стран (Rebuilding the Mosaic, 2011).

В рамках SBE 2020:

- разработана методология прогнозирования и выявления приоритетов развития социальных, поведенческих и экономических наук;

- представлен прогноз и выявлены приоритеты развития социальных, поведенческих и экономических наук до 2020 г.;

- на основе сбора и экспертной оценки инициативных предложений по формированию тематики программы отобрано более 40 крупных междисциплинарных и 15 монодисциплинарных проектов, финансирование которых началось в 2012 г.

2. Программа «Крепкое здоровье и благосостояние» (Smart Health and Wellbeing, SHB), рассчитанная на 2012–2020 гг., предусматривает реализацию междисциплинарных проектов, объединяющих медиков, инженеров, психологов и специалистов в области общественных наук, в том числе в рамках следующих приоритетных направлений:

- разработка цифровой инфраструктуры информации о здоровье граждан;

- социально-экономические и поведенческие факторы здоровья и благополучия граждан.

Обращает на себя внимание и тот факт, что в структуре Национального совета по науке и технологиям (NSTC) – высшего координационного органа управления наукой при Президенте США – также функционирует специализированная подкомиссия по социальным, поведенческим и экономическим

наукам (Social, Behavioral, and Economic Sciences Subcommittee).

Среди областей государственной политики, для которых исследования в области социальных, поведенческих и экономических наук имеют критическое значение, NSTC выделены (Social, Behavioral and Economic Research..., 2009):

- образование;
- здравоохранение;
- общественное согласие;
- социальная стабильность и противодействие угрозам;
- креативность и инновации;
- энергетика, окружающая среда и развитие общества.

NSTC определены три приоритетных направления исследований в области социальных, поведенческих и экономических наук и базовые для них отрасли науки:

1) человеческое поведение: исследование строения и функционирования мозга (лингвистика, неврология, психология);

2) человеческие группы и общества: исследование сложности человеческих сообществ и человеческих поступков (культурная антропология, экономика, география, политология, социология, криминология);

3) происхождение человечества: исследование истоков человечества и человеческого разнообразия (археология, физическая антропология).

Помимо этого, с учетом приоритетности и междисциплинарности проблем образования и развития человеческого капитала в США создается Агентство по перспективным исследованиям в области образования (ARPA-ED).

Среди ключевых направлений разработок ARPA-ED выделены (Winning the Education Future):

- электронные репетиторы, не менее эффективные, чем персональные;
- образовательные программы (в том числе, цифровые), непрерывно совершенствующиеся по мере их использования обучающимися;

- программное обеспечение для образования, разработанное на уровне и на принципах лучшего игрового программного обеспечения, увлекающее обучающихся и не утомляющее их в течение длительного времени.

В Великобритании исследования в области общественных и гуманитарных наук координируются и финансируются через два специализированных исследовательских совета: Исследовательский совет по экономическим и общественным наукам (Economic and Social Research Council, ESRC) и Исследовательский совет по искусству и гуманитарным наукам (Arts and Humanities Research Council, AHRC).

В период 2002–2009 гг. AHRC совместно с ESRC были реализованы две крупные междисциплинарные программы (<http://www.consume.bbk.ac.uk/index.html>).

1. Программа «Культура потребления», нацеленная на анализ динамики и прогнозирование культуры потребления в обществе и психологии потребителей с учетом культурных, экономических, политических, юридических, региональных, технологических и др. аспектов, а также взаимосвязи здоровья нации с образом жизни и культурой потребления;

2. Программа «Моделирование XXI века», включающая проекты по прогнозированию ключевых тенденций в науке и культуре и перспективным разработкам в области дизайна, эргономики, урбанистики, общественных пространств и пр.

В инвестиционном плане ESRC на 2009–2014 гг. предусмотрено финансирование семи крупных междисциплинарных исследовательских программ (http://www.esrc.ac.uk/_images/ESRC%20investments%202009-2014_tcm8-8383.pdf):

- функционирование глобальной экономики, политика и управление;
- здоровье и благополучие;
- изучение поведения индивидов;
- новые технологии, инновации и навыки;
- окружающая среда, энергия и способность к восстановлению;

- безопасность, конфликты и правосудие;

- социальное разнообразие и динамика населения.

Французская наука в области гуманитарных, особенно междисциплинарных, исследований давно и заслуженно занимает первостепенные и пионерные позиции.

В 2007 г. во Франции на базе слияния лабораторий ведущих научных центров, включая Национальный центр научных исследований (CNRS), создан Институт междисциплинарных исследований в социальной сфере (IRIS). Институт работает в комплексе с Высшей школой социальных наук (EHESS) и насчитывает более 600 исследователей и 100 постдокторантов и докторантов в области антропологии, социологии, истории, права, политологии и медицины. Во Франции также существует Группа (лаборатория) междисциплинарных исследований в области информации и коммуникаций (GERICO).

Ведущую роль в организации и управлении научно-инновационной сферой во Франции играют Министерство высшей школы и исследований (MESR) и Национальное агентство исследований (ANR). При этом их функции различны, но взаимодополняющие. Министерство сосредоточено на выработке политики в сфере и нормативно-регулирующих функциях; Агентство – на непосредственном стимулировании проведения наиболее важных для страны исследований или наиболее эффективных разработок.

С 2012 г. MESR и ANR финансируются три программы междисциплинарных социогуманитарных исследований (<http://www.agence-nationale-recherche.fr>).

1. Программа «Инновационные общества – инновации, экономика, образ жизни». Научные цели программы формируются вокруг следующих тем:

- понимание способов распространения, присвоения или отказа от нововведений, какова бы ни была их природа и способствование изучению процессов интегрирования новаций индивидами, группами, обществами;

- предвосхищение структурных изменений обществ, так же как и особенностей индивидуального и коллективного поведения и развития способностей перспективного мышления об условиях перехода к новым организационным формам жизни в обществе;

- благоприятствование совместным исследовательским проектам с промышленными компаниями.

Программа структурируется вокруг четырех стратегических направлений:

- 1) нововведения и представления о них;
- 2) нововведения, социальные изменения и образ жизни;
- 3) нововведения и экономические модели;
- 4) конфигурации, акторы и динамика нововведений.

2. Программа «Социальные факторы здоровья». Цели программы заключаются в следующем:

- способствовать междисциплинарным исследованиям между здравоохранением, гуманитарными, социальными и биомедицинскими науками;

- осуществлять совместные исследования и развивать подходы в интерфейсах между этими дисциплинами (эпидемиология, биостатистика, гуманитарные, экономические и социальные науки, клиника, и молекулярная биология);

- сопоставлять данные социоэкономических, психосоциальных, медицинских исследований и экспериментов в масштабе популяций, групп или индивидов;

- стимулировать разработку средств моделирования (математического, статистического, эпидемиологического, эконометрического, системная биология), анализа (статистического, биостатистического, концептуального) и обследования (эпидемиологического, метаболического, визуализации и т.д., моделирование на животных).

Тематические направления этой программы занимают изучением уязвимости социального происхождения: социальные, экономические, экологические факторы,

практики жизни, и биологических отпечатков; социальные факторы: известные, неизвестные или пренебрегаемые; патологии, связанные с социальной, семейной историей или воспитанием; факторы пищевой практики; организация систем здравоохранения, политика в области «здоровья», система ухода за больными, изучение систем здравоохранения в различных странах.

3. Программа «Метаморфозы обществ». В программе выделяются четыре подпрограммы:

1) социальное неравенство (INEG). Подпрограмма охватывает изучение динамики возникновения, регулирования, превращения, формирования различных неравенств, проистекающих из доходов, имущества, занятости, воспитания, справедливости, культуры, здоровья, среды, доступа к услугам, к жилью или любому другому аспекту индивидуальной или социальной жизни, а также предполагает исследовать мнение населения о неравенстве;

2) появление и эволюция культур и культурных явлений (CULT). Подпрограмма нацелена на анализ культур и культурных явлений в их совокупности или в особенных формах, через их историю и развитие, так же как анализ условий их появления, распространения, морального износа и исчезновения;

3) глобализация и управление (GLOB). Подпрограмма предусматривает реализацию междисциплинарных проектов по изучению регионов и территорий, роли и месте Франции в современном мире, взаимодействию национальных и наднациональных институтов и пр., в том числе в следующих направлениях:

- основы мироустройства;
- появление наднациональных и транснациональных акторов;
- социальные и политические представительства;
- население и мобильность;
- международные отношения и культурные потоки;
- институты, государства, социальные акторы, сети;
- структура управления;

- измененные государства: власть и легитимность;
- способы производства и принятия норм;
- национальное и международное экономическое регулирование;
- глобальные общественные блага, глобальные риски;

4) общества и изменения окружающей среды (SOC&ENV). Подпрограмма нацелена на изучение и составление десятилетних региональных прогнозов состояния климата, почвы и воды, исследование социально-экономических последствий изменения окружающей среды и поиск эффективных технологических и социально-экономических решений.

В структуре Седьмой Рамочной программы ЕС (FP7) выделяется подпрограмма социально-экономических и гуманитарных исследований (SSH), в рамках которой осуществляется финансирование исследовательских проектов в следующих тематических областях (http://cordis.europa.eu/fp7/ssh/about-ssh_en.html):

- экономический рост и безработица в обществе знаний;
- взаимосвязь экономических, социальных и экологических целей в Европе;
- основные тенденции развития общества и их последствия;
- место Европы в современном мире;
- гражданин в Европейском Союзе;
- система индикаторов социально-экономического и научно-технологического развития;
- прогнозные исследования (Форсайт).

Анализ тематики конкретных проектов в рамках перечисленных программ позволяет выделить, как минимум, два типа междисциплинарных проектов социогуманитарной направленности:

1) проекты, предусматривающие взаимодействие исследователей (специалистов), представляющих различные отрасли внутри общественных и гуманитарных наук;

2) проекты, предусматривающие взаимодействие исследователей (специалистов)

одной или нескольких отраслей общественных и гуманитарных наук с исследователями (специалистами), представляющими другие области науки – естественные, технические, медицинские, сельскохозяйственные.

Рассмотренные выше примеры тематических направлений социально-экономических и гуманитарных исследований и институциональных форм их координации и финансирования, в том числе путем разработки и реализации соответствующих программ и формирования специализированных организационных структур, позволяют говорить о признании за рубежом значимости таких исследований.

С этой точки зрения интересно проанализировать, в какой степени направления финансирования задельных междисциплинарных исследований социально-экономической и гуманитарной направленности в рамках ГП РНТ коррелированы с ключевыми целями и задачами социально-экономической и инновационной политики России, выделенными в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года («КДР 2020») и Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года («Инновационная Россия 2020»), детализирующей положения «КДР 2020» в части инновационной политики.

В Приложении № 1 к ГП РНТ выделены следующие направления финансирования задельных междисциплинарных исследований социально-экономической и гуманитарной направленности:

- моделирование и прогнозирование глобальных и национальных тенденций социально-экономического и политического развития, с учетом развития науки и технологий;
- новые механизмы экономической деятельности;
- моделирование и прогнозирование развития науки и технологий;
- человеческий потенциал;
- социальная стабильность, сплоченность и конфликты в обществе;

- региональная политика и устойчивое развитие регионов и городских агломераций;
- гуманитарные проблемы инновационного развития.

В числе целевых ориентиров «КДР 2020» выделены (Концепция долгосрочного социально-экономического, ... 2008):

- социальное благополучие и согласие;
- экономика лидерства и инноваций;
- сбалансированное пространственное развитие;
- экономика, конкурентоспособная на мировом уровне;
- институты экономической свободы и справедливости;
- безопасность граждан и общества.

В числе основных задач «Инновационной России 2020» перечислены (Стратегия инновационного развития..., 2011):

- развитие кадрового потенциала в сфере науки, образования, технологий и инноваций;
- повышение инновационной активности бизнеса и ускорение появления новых инновационных компаний;
- максимально широкое внедрение в деятельность органов государственного управления современных инновационных технологий;
- формирование сбалансированного и устойчиво развивающегося сектора исследований и разработок;
- обеспечение открытости национальной инновационной системы и экономики, а также интеграции России в мировые процессы создания и использования нововведений;
- активизация деятельности по реализации инновационной политики, осуществляемой органами государственной власти субъектов Российской Федерации и муниципальными образованиями.

Как можно заметить, достижение целей «КДР 2020» и решение задач «Инновационной России 2020» во многом связано не столько с конкретными исследованиями и разработками по «Приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники в Российской Федерации» и генерируемыми ими технологиями и технологическими (продукто-

выми и процессными) инновациями, хотя их важность сложно переоценить, сколько с совершенствованием институционального обеспечения социально-экономического, научно-технологического и инновационного развития страны, развитием человеческого потенциала, развитием экономических институтов и поддержанием макроэкономической стабильности, развитием институтов инновационной экономики, совершенствованием региональной и внешнеэкономической политики.

Таким образом, междисциплинарные исследования социально-экономической и гуманитарной направленности по направлениям финансирования, предусмотренным ГП РНТ, представляются актуальными с точки зрения необходимости создания научного задела, способствующего реализации социально-экономической и инновационной политики государства, и экспертно-аналитического обеспечения процесса принятия решений в данной области.

Говоря же о приоритетах социогуманитарных исследований в рамках зарубежных программ и стратегий, необходимо принимать во внимание тот факт, что данные направления исследований (в особенности это относится к общественным наукам) в силу своей специфики как ни одно другое ориентировано на конкретные общества и конкретные государства, в связи с чем приоритеты социогуманитарных исследований одних государств далеко не в полной мере могут являться ориентирами для других государств.

Приоритеты социогуманитарных исследований в рамках зарубежных государственных программ и стратегий, как показывает анализ их тематики, определяются с учетом, как минимум, следующего комплекса во многом взаимосвязанных факторов:

- существующего уровня социально-экономического и технологического развития;
- экономико-географического положения;
- политических факторов (особенности государственного устройства и политической системы и пр.);

- социокультурных факторов (особенности общественного устройства, социальный, этнический и конфессиональный состав населения и др.);

- оценки внешних и внутренних угроз, включая угрозы социальной безопасности.

Тем не менее, анализ тематики зарубежных и российских¹ проектов междисциплинарных исследований в области социогуманитарных проблем (в том числе, финансируемых в рамках государственных программ и стратегий) позволяет выделить ряд тематических направлений, которые, на наш взгляд, недостаточно исследованы в России (в частности, применительно к современному российскому обществу), но, как представляется, являются актуальными и для нашей страны:

- теоретические и организационно-институциональные проблемы междисциплинарности в науке, условия и механизмы междисциплинарных исследований;

- методологические проблемы социологии и социальной статистики;

- перспективы социальных наук в контексте развития информационных технологий;

- проблемы и перспективы информационного общества и электронного правительства;

- взаимосвязь экономики, климатических условий, ценностей и культуры потребления;

- взаимосвязь здоровья и благосостояния индивида и нации с образом жизни и культурой потребления;

- социальные факторы здоровья;

- социальная справедливость, причины, динамика и последствия социального неравенства;

- объективные и субъективные оценки социального неравенства;

- междисциплинарный анализ состояния, тенденций и перспектив развития систем здравоохранения и социальной защиты населения, пенсионной системы;

- биологические и социально-экономические аспекты проблемы старения индивида и нации;

- биологические механизмы, лежащие в основе человеческого поведения, теория поведения человека, бихевиоризм и нейронаука, когнитивная психология;

- междисциплинарные исследования в области психологии, мотивации и рамочных условий инновационного поведения;

- инновационные технологии в образовании и обучении, в том числе информационных.

Отметим, что исследования по многим из перечисленных направлений предусмотрены Государственной программой «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 гг., а также «Программой фундаментальных научных исследований государственных академий наук на 2013–2020 годы» (Программа фундаментальных научных исследований, ... 2012).

Для оценки мировых тенденций развития общественных и гуманитарных наук также был выполнен библиометрический анализ. Несмотря на то, что в силу известных причин результаты библиометрического анализа следует интерпретировать с определенной долей осторожности (особенно в области общественных наук), они позволяют получить общее представление о приоритетах и динамике внимания мирового научного сообщества к тем или иным направлениям научных исследований, возрастании интереса к одним направлениям исследований и «угасанию» к другим.

Данные библиометрической системы Microsoft Academic Search (<http://academic.re->

¹ Проанализирована тематика в рамках Программы фундаментальных научных исследований государственных академий наук на 2008–2012 гг., Плана фундаментальных исследований Российской академии наук на период до 2025 года, ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2013 гг.», ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009–2013 гг.», а также грантов, поддержанных РГНФ.

search.microsoft.com) позволяют сравнить динамику публикационной активности в различных отраслях общественных и гуманитарных наук (в соответствии с классификацией областей науки, принятой в Microsoft Academic Search). Результаты за 2000–2010 гг. представлены на рис. 1–3.

Как можно увидеть из представленных рисунков, в:

- общественных науках наибольший рост публикационной активности произошел в области менеджмента, права и криминологии, социологии;
- гуманитарных науках наибольший рост публикационной активности произошел



Рис. 1. Прирост числа публикаций в области общественных наук: 2006–2010 гг. к 2000–2005 гг. (по данным Microsoft Academic Search), %

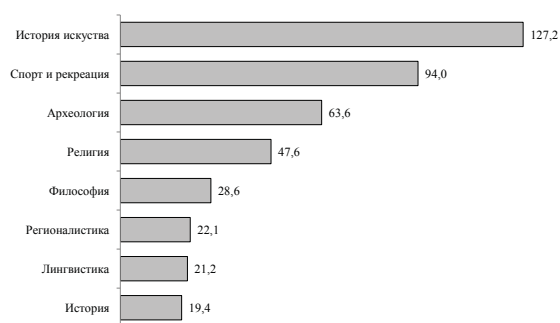


Рис. 2. Прирост числа публикаций в области гуманитарных наук: 2006–2010 гг. к 2000–2005 гг. (по данным Microsoft Academic Search), %

в области истории искусства, спорта и рекреации, археологии, религии;

- области экономики и предпринимательства наибольший рост публикационной активности пришелся на такие направления, как здравоохранение, образование и благополучие, региональная экономика, экономика развития.

Помимо этого, анализ данных библиометрических систем WEB of Science (<http://isiknowledge.com>), Scopus (<http://www.scopus.com>) и RePEc (<http://repec.org>) с использованием таких критериев как число проиндексированных публикаций, число цитирований, индекс Хирша, а также встроенных инструментов ранжирования, позволяет оценить мировую публикационную активность в областях междисциплинарных социогуманитарных исследований, предусмотренных ГП РНТ, а также публикационную активность и авторитет российских исследователей (университетов, научных организаций) в этих и других областях общественных и гуманитарных наук.

Из тематических направлений междисциплинарных исследований, предусмотренных ГП РНТ, наибольшее число публикаций прослеживается в следующих (в порядке убывания): образование, обучение; демография; возрастная структура населения, проблемы старения; миграция; национальные элиты;

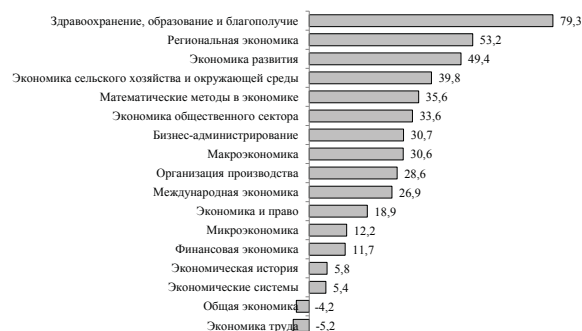


Рис. 3. Прирост числа публикаций в области экономики и предпринимательства: 2006–2010 гг. к 2000–2005 гг. (по данным Microsoft Academic Search), %

международная торговля; человеческий капитал; рынок ресурсов; мировая политика и международные отношения; исследования постсоветского пространства; глобальный рынок; утечка умов.

Таким образом, в последнее десятилетие в фокусе внимания мирового научного сообщества, если судить по числу опубликованных работ, находятся, прежде всего, проблемы, связанные с человеческим капиталом, включая исследования в области образования и обучения, возрастной структуры населения, миграции.

При этом авторитет российских ученых в рассмотренных тематических направлениях (за исключением исследований постсоветского пространства) с точки зрения количества проиндексированных и процитированных публикаций, остается невысоким.

Вместе с тем, библиометрический анализ позволяет выделить и ряд областей, в которых авторитет российских ученых является на международном уровне достаточно высоким: археология и петрология, история России, Древнего Востока и Дальнего Востока, история международных отношений, математические методы в экономике и финансах, теория принятия решений, а также отдельные направления когнитивных исследований.

Основной потенциал общественных и гуманитарных наук в России сосредоточен, в основном, в учреждениях Российской академии наук (РАН), а также в отдельных учреждениях Российской академии образования (РАО) и ряде ведущих многопрофильных и финансово-экономических вузов страны.

* * *

В зарубежных программах и проектах прослеживается тенденция усиления междисциплинарности в исследованиях социально-экономической и гуманитарной направленности и участия в них не только специалистов в области общественных и гуманитарных наук, но также медиков, биологов, экологов, инженеров, специалистов в области информационно-телекоммуникационных технологий и т.д.

В тематике зарубежных программ и проектов социогуманитарных исследований прослеживается возрастание интереса к таким проблемам, как взаимосвязь и взаимозависимость здоровья конкретного человека и нации с образом жизни и культурой потребления, уровнем социально-экономического развития государства и благосостояния отдельного человека, состоянием окружающей среды, а также биологическим, демографическим, экономическим и иным аспектам проблемы старения индивидов и целых наций и взаимосвязи рассмотренных проблем с уровнем технологического развития и развития информационных технологий. Значительно представлены когнитивные исследования, исследования в области социальной психологии, миграции, превентивных медицинских технологий, новых технологий в образовании.

В России также наблюдается постепенное возрастание интереса к подобным исследованиям, что, в частности, видно на примере РГНФ, одним из приоритетных направлений деятельности которого являются целевые междисциплинарные конкурсы (<http://www.rfh.ru/index.php/ru/konkursy/tselevye-konkursy>).

Вместе с тем, на данный момент справедливо отметить недостаток комплексности и междисциплинарности в подобных исследованиях, а также взаимодействия специалистов как внутри социогуманитарных исследований, так и со специалистами из других областей науки – медиками, биологами и др.

Помимо этого, на наш взгляд, можно выделить целые области междисциплинарных социогуманитарных исследований, которым в нашей стране уделяется недостаточно внимания:

- психология (в том числе когнитивная, промышленная и организационная), являющаяся в настоящее время одним из приоритетных направлений социогуманитарных исследований в США, Великобритании, Франции и других странах;
- науки о здоровье, исследование здоровья и благополучия – комплекс исследований, направленных на изучение состояния

здоровья человека в зависимости от окружающей среды, образа жизни и выработку рекомендаций, ориентированных на сохранение здоровья и улучшение его состояния (за исключением собственно медицинских исследований);

- демография, проблемы старения населения (включает как вопросы социально-экономических последствий старения населения, так и изучение проблемы старения как биологического явления), представляющиеся крайне актуальными и для России;

- культура потребления (включая экономические, маркетинговые, культурно-конфессиональные, этические, экологические и другие аспекты, взаимосвязь культуры потребления со здоровым образом жизни) и пр.

Анализ тематических направлений исследований, предусмотренных Государственной программой «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 гг., а также Программой фундаментальных научных исследований государственных академий наук на 2013–2020 гг., позволяет предположить, что реализация указанных программ во многом будет способствовать преодолению сложившейся ситуации.

Литература

Государственная программа Российской Федерации «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 гг., утв. распоряжением Правительства РФ от 20.12.2012. № 2433-р.

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утв. распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008. № 1662-р.

Поршнева О.С. Междисциплинарность в контексте интеллектуальных течений и парадигм социальных и гуманитарных наук конца XX – начала XXI вв. // Перекресток культур: Междисциплинарные исследования в области гуманитарных наук. М: Логос, 2004.

Программа фундаментальных научных исследований государственных академий наук на 2013–2020 гг., утв. распоряжением Правительства РФ от 27.12.2012. № 2583-р.

Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утв. распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011. № 2227-р.

Microsoft Academic Search. URL: <http://academic.research.microsoft.com>.

Rebuilding the Mosaic: Fostering Research in the Social, Behavioral, and Economic Sciences at the National Science Foundation in the Next Decade. Arlington, VA: National Science Foundation. 2011. URL: <http://www.nsf.gov/pubs/2011/nsf11086/nsf11086.pdf> (дата обращения: 18.11.2013).

RePEc. URL: <http://repec.org>.

Scopus. URL: <http://www.scopus.com>.

Social, Behavioral and Economic Research in the Federal Context: Report of the National Science and Technology Council Subcommittee on Social, Behavioral and Economic Sciences. 2009. URL: <http://www.cossa.org/SBE41009.pdf> (дата обращения: 18.11.2013).

URL: http://cordis.europa.eu/fp7/ssh/about-ssh_en.html (дата обращения: 18.11.2013).

URL: <http://www.agence-nationale-recherche.fr> (дата обращения: 18.11.2013).

URL: <http://www.consume.bbk.ac.uk/index.html> (дата обращения: 18.11.2013).

URL: http://www.esrc.ac.uk/_images/ESRC%20investments%202009-2014_tcm8-8383.pdf (дата обращения: 18.11.2013).

URL: http://www.nsf.gov/od/iia/additional_resources/interdisciplinary_research/definition.jsp (дата обращения: 18.11.2013).

URL: <http://www.rfh.ru/index.php/ru/konkursy/tselevyeyekonkursy> (дата обращения: 18.11.2013).

WEB of Science. URL: <http://isiknowledge.com>.

Winning the Education Future. The Role of ARPA-ED: U.S. Department of Education. 2011. URL: <http://www.ed.gov/sites/default/files/arpa-ed-background.pdf> (дата обращения: 18.11.2013).

Рукопись поступила в редакцию 14.08.2013 г.

*ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ПОЛИТИКА
И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ
ПРАКТИКА*

ИННОВАЦИОННЫЕ
ПРАКТИКИ РОССИЙСКИХ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ
ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫХ
КОРПОРАЦИЙ – ФАКТОРЫ
СОЗДАНИЯ, ОТБОРА
И РУТИНИЗАЦИИ
ЭФФЕКТИВНЫХ ФОРМ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ¹.
ЧАСТЬ 2

*И.Б. Гурков, В.В. Коссов,
Е.Б. Моргунов, З.Б. Саидов*

В ходе обследования производственных подразделений зарубежных корпораций, функционирующих в России, мы пытались понять общие задачи и особенности организации инновационной деятельности данных предприятий. Решая задачи достижения качества на уровне мировых стандартов при приемлемом уровне издержек, данные фирмы вели активную инновационную деятельность, значительная часть которой представляла

© Гурков И.Б., Коссов В.В., Моргунов Е.Б.,
Саидов З.Б., 2013 г.

¹ В данной научной работе использованы результаты, полученные в ходе выполнения проекта «Управленческие практики российских подразделений международных корпораций – факторы создания, отбора и рутинизации эффективных форм деятельности», выполненного в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2013 г. Авторы выражают искреннюю признательность за сотрудничество руководителем и менеджерам обследованных предприятий.

Часть 1 см.: Экономическая наука современной России. 2013. № 2 (61).

рутины, органично встроенные в процесс регулярного менеджмента.

Ключевые слова: промышленное производство, транснациональные корпорации, организация инновационной деятельности.

РЕЗУЛЬТАТЫ ФИКСАЦИИ И АНАЛИЗА ИННОВАЦИОННЫХ ПРАКТИК

Общая картина инновационных практик обследованных нами компаний представлена в табл. 1–3, где указаны основные действия в 2008–2012 гг. Мы прежде всего представим данные о внедренных инновациях в разрезе функциональных областей и межфункциональных взаимосвязях между практиками, а затем уже перейдем к выявлению особенностей решения общекорпоративных задач в различных компаниях.

Инновационные маркетинговые практики

Генерализация инновационных практик в сфере маркетинга (новые практики продвижения существующих продуктов и выпуск на рынок новых продуктов) представляла доста-

точно большую сложность. Дело в том, что, несмотря на близость происхождения, принадлежность к «процессинговым производствам» и значительный опыт работы в России, у всех обследованных корпораций наблюдается колоссальная разница в масштабах деятельности: если российские подразделения Mapei и Rhodia Acetow представляют собой относительно небольшие фирмы с одним заводом, то REXAM, Lactalis и ROCKWOOL уже напоминают советские производственные объединения с 2–4 заводами, а российское подразделение PepsiCo и особенно подразделение KNAUF СНГ можно сравнить с «добротным» советским главком (республиканский – в случае с PepsiCo и всесоюзный – в случае с KNAUF СНГ) – более десятка заводов, разбросанных по всей России или бывшему СССР.

Значительно различалась и ассортиментная линейка выпускаемой продукции. Если российские подразделения Rhodia Acetow и REXAM выпускали фактически унифицированный товар (соответственно ацетатный жгут для производства сигаретных фильтров и алюминиевую банку с крышкой), различавшийся лишь отдельными спецификациями, диктуемыми требованиями квалифицированных заказчиков (табачных компаний – для Rhodia Acetow, производителей напитков – для REXAM), то Lactalis, PepsiCo, ROCKWOOL,

Таблица 1

Инновационные практики обследованных компаний в сфере маркетинга и запуска новых продуктов

Степень новизны решения	Глубина изменений			
	Новые формы и методы продвижения и продаж существующих товаров	Модификация продуктов	Освоение новых продуктов в существующих товарных категориях	Освоение продуктов в новых товарных категориях
Известно для российского подразделения	RX, RH, KN, LT, PS, RH, MP			LT, PS
Известно для корпорации		LT	KN	KN
Известно в отрасли		PS	PS	
Новая комбинация известных решений	KN		PS	
Принципиально новое решение		MP	MP, PS, RW, KN	PS

Примечание. KN – Knauf, LT – Lactalis, MP – Mapei, PS – PepsiCo, RH – Rhodia Acetow, RW – ROCKWOOL, RX – REXAM.

KNAUF и Marei вели в России производство и реализацию продукции в 4–6 ассортиментных группах с несколькими сотнями товарных позиций (например, KNAUF предлагал 235 товарных позиции в таких разнородных группах, как «строительные материалы», «комплексные системы», «машины и механизмы», инструменты; Lactalis – 176 товарных позиции в 6 ассортиментных группах; Marei – 101 товарных позиции в 8 ассортиментных группах. PepsiCo после приобретения «Вимм-Билль-Данн» владел уже 28 брендами в 5 основных товарных категориях, и сортамент продукции достигал уже тысячи позиций²).

Тем не менее общая направленность маркетинговых практик всех обследованных компаний была идентичной – укрепление позиции фирмы на российском рынке в условиях общей нестабильности темпов экономического роста.

В табл. 2 представлены инновационные практики обследованных компаний в области изменения форм маркетинга существующих и запуска на рынок новых товаров, реализованные ими в 2008–2012 гг. Прежде всего обратим внимание на ассортиментные сдвиги (освоение продуктов в новых товарных категориях) у ряда фирм. При этом у Lactalis и, особенно, у PepsiCo эти сдвиги были осуществлены отчасти путем освоения продуктов, уже известных российскому подразделению корпорации. Это связано с покупкой PepsiCo компании «Вимм-Билль-Данн», что позволило включить в портфель брендов PepsiCo молочные продукты, освоенные ранее компанией «Вимм-Билль-Данн», и покупкой фирмой Lactalis компании Parmalat, что вывело Lactalis на принципиально новый для нее рынок соков, уже освоенный в России производственными подразделениями Parmalat. Ассортиментный сдвиг в KNAUF был связан с экономическим кризисом и снижением объемов нового строительства. Компании пришлось строить и запускать в России мощности для производства новых категорий продуктов,

² Основные товарные категории выделяли сами фирмы.

предназначенных не для нового строительства, а для ремонта.

Освоение новых продуктов в существующих категориях наблюдалось у большинства обследованных фирм, при этом PepsiCo, Marei, ROCKWOOL и KNAUF выпустили на российский рынок продукты, содержавшие в себе принципиально новые решения.

Следует отметить существенные отличия общей конфигурации маркетинговых систем в обследованных компаниях. Как отмечалось ранее, Rhodia Acetow и REXAM работают фактически «под заказ» небольшого числа крупных клиентов, соответственно, все изменения в производимых товарах либо исходят от клиентов, либо должны заранее с ними согласовываться (маркетинговая система pull). ROCKWOOL, KNAUF и Marei работают одновременно на двух рынках – рынке промышленной продукции (поставки специализированным строительным организациям продукции для промышленного и жилищного строительства) и розничном рынке (продукция для индивидуального жилищного строительства и ремонта). Здесь уже гораздо больше возможностей для инициативного выпуска новых товаров (маркетинговая система, сочетающая pull и push). Наконец, и PepsiCo, и «Lactalis» при заметном различии масштабов их российских производственных и торговых операций работают исключительно на розничном потребительском рынке в маркетинговой системе push. Здесь уровень инициативы в масштабах выпуска на рынок новых товаров ограничивается в основном объемом доступных для корпорации инвестиционных и технологических ресурсов, «точностью попадания» в систему предпочтений и вкусов потребителей, уровнем реальных и воображаемых отличий от товаров, производимых конкурентами, и, наконец, физической возможностью потребителей поглотить (в прямом смысле слова) больший объем конкретного товара³.

³ Если проанализировать несколько отчетов о маркетинговых исследованиях, посвященных потенциалу различных рынков продуктов питания, то мо-

Мы укажем здесь лишь на наиболее показательные инновационные практики в каждой маркетинговой системе. В маркетинговой системе pull крайне важной практикой продвижения товаров (сохранения клиентуры) является аудит производственных процессов, проводимый крупнейшими потребителями произведенной компанией продукции. Так, предприятия крупнейшего производителя банок компании REXAM проверяют производители пива, предприятия Rhodia проверяют представители табачных компаний и т.п. Данная практика не является новой. Но каждый факт успешного прохождения аудита конкретного завода становится важной новостью в масштабах всей корпорации (в частности, об этом пишут первых страницах общекорпоративных бюллетеней), а сделанные потребителями замечания и предложения используются для совершенствования процессов на других заводах, что и помогают корпорации поддерживать отношения в иных странах со своими глобальными потребителями.

В смешанных системах pull и push в области товаров для строительства (ROCKWOOL, KNAUF, Mapei) особое значение имеют четыре вида инновационных практик:

- 1) обучение потенциальных профессиональных пользователей продукции;
- 2) повышение уровня профессионализма дилеров;
- 3) своевременный выпуск на рынок новых товаров, которые предлагают фирмам-потребителям продукции новые производственные решения;
- 4) «распрофессионализация» продукции, т.е. создание возможностей ее применения непрофессиональным пользователем. Так, компания ROCKWOOL выпустила в 2012 г. на российский рынок свой новый

жет сложиться впечатление, что маркетологи считают потребителей сказочными чудовищами, которых можно назвать «семиголовыми пятибрюхами»: они должны пить пиво, как чехи, апельсиновый сок, как американцы, поглощать шоколад, как швейцарцы, мясо, как аргентинцы, а курить, как россияне.

продукт (компрессионную изоляцию «Лайт Баттс СКАНДИК») сразу в двух вариантах размеров – «стандартном», приспособленном «для перевозки в легковых машинах», и XL – для транспортировки на крупногабаритном транспорте.

Тем не менее обучение потенциальных пользователей и дилеров, а также «улавливание» интересов профессиональных потребителей остаются ведущими практиками маркетинга. Обучение потенциальных пользователей и дилеров происходит на всех уровнях (архитекторы, проектировщики, прорабы и мастера строительных фирм, строительные рабочие) и ведется различными способами. Мы видели на заводе ROCKWOOL в г. Железнодорожном и на заводе KNAUF в г. Красногорске прекрасно оборудованные учебные центры, предназначенные и для повышения квалификации собственных работников, дилеров и работников строительных фирм. Учебный центр KNAUF включает не только выставочные площади и лекционные классы, но и учебные мастерские, где осваиваются навыки работы с продукцией фирмы. Широко практикуются и дистанционные средства обучения, а также выездные семинары для региональных дилеров.

Опыт группы «КНАУФ СНГ» по продвижению своей продукции путем обучения потенциальных пользователей заслуживает особого внимания, так как здесь были использованы новые комбинации известных решений. В целом «КНАУФ» использует разнообразные формы «продвижения путем обучения», ориентированные на действующих специалистов, будущих инженеров, техников и рабочих. Примерами обучения, ориентированного на действующих специалистов, являются запуск Школы дизайна «КНАУФ» в Перми в сотрудничестве с местным Союзом дизайнеров, а также семинары для представителей строительной отрасли, которые проводятся регулярно в разных городах России и СНГ, в том числе и в ведущих проектных институтах (ЛенНИИпроект и др.). Так, обучение будущих инженеров будет проводить-

ся в открытой в 2012 г. Учебной лаборатории МГСУ-КНАУФ, на базе которой могут проходить обучение одновременно 30 человек. Лаборатория снабжена не только учебной литературой, но и строительными материалами и действующими образцами строительной техники. Во Владивостоке на базе Инженерной школы нового Дальневосточного федерального университета (ДФУ) создан Информационно-консультационный центр «КНАУФ».

Однако комплексные решения были применены в области подготовки техников и квалифицированных рабочих. Здесь сочетаются:

1) подготовка специалистами подразделения «КНАУФ СНГ» пособий, вошедших в федеральный комплект учебников для обучения в учреждениях начального и среднего профессионального образования РФ;

2) проведение всероссийских и региональных олимпиад профессионального мастерства среди обучающихся в образовательных учреждениях среднего профессионального образования по различным строительным специальностям («Мастер сухого производства», «Строительство и эксплуатация зданий и сооружений»);

3) создание региональных ресурсных центров на базе отдельных ПТУ (объединяющих учебные классы и оборудованные материалами и техникой мастерские).

Инновации в продуктах в смешанных маркетинговых системах pull и push представляют особую сложность. Здесь одинаково важным оказывается и использование уникальных компетенций корпораций для опережения конкурентов, и ориентация на насущные нужды местных потребителей. Пример балансирования данных параметров был нам продемонстрирован корпорацией Marei (профессиональные строительные материалы), которая гордится высоким уровнем общекорпоративных расходов на исследования и разработки (более 5% годового объема продаж корпорации) и в которой мы увидели отработанный алгоритм запуска нового продукта на локальный рынок (создание «новой формулы»).

1. Директор по продажам российского (или любого иного) завода⁴ направляет запрос в общекорпоративный отдел исследований и разработок, указывая: причины запроса (наличие устойчивого локального спроса); желательные спецификации продукции; аналоги в составе ассортиментной линейки компании или ее конкурентов; уровень срочности поставки в производство подобной продукции (высокий, средний или низкий).

2. Руководитель направления в отделе исследований и разработок штаб-квартиры изучает возможность выполнить заявку (feasibility study) и докладывает результаты анализа руководителю отдела.

3. В случае положительного решения запускается «внутренний технологический проект», результатом которого является технологическая карта нового процесса (состав сырья, условия и время смешивания компонентов).

4. Технологическая карта передается в Россию. Директор по производству российского завода планирует «окна» в загрузке основных производственных установок и организует выпуск минимальной партии продукта, состоящей не менее чем из трех образцов (тремякратное проведение производственных испытаний).

5. Заводская лаборатория в России организует тестирование контроля качества полученных образцов продукции. При удовлетворительном результате тестов образцы передаются в Италию для заключительного лабораторного анализа.

6. Одновременно с этим проводятся полевые испытания в России, причем как на объекте потенциального заказчика, так и на собственной экспериментальной площадке.

7. Отчеты заключительного лабораторного анализа и полевых испытаний вводятся во внутреннюю информационную систему компании и являются основой для окончательного оформления «производственной формулы».

⁴ В состав корпорации Marei в 2012 г. входили 58 заводов.

Далее происходит «активизация формулы».

8. Российский маркетинг согласует с общекорпоративными маркетинговыми службами форму упаковки нового товара, обеспечивает перевод надписей и при необходимости корректирует дизайн упаковки и форму надписей.

9. Производство начинает выпуск нового продукта. При необходимости может проводиться добровольная сертификация продукции. Одновременно главный технолог и менеджер по управлению качеством российского завода разрабатывается ТУ на новую продукцию и делается «привязка» данного ТУ к соответствующему ГОСТу.

Таким образом, российское подразделение ежегодно инициирует создание и запуск на рынок 5–6 «новых формул»⁵. Как в любом «процессинговом» производстве, определенную сложность представляет «авторизация» сырья, т.е. получение согласия центральных технических служб компании использовать сырье местного происхождения, но в целом алгоритм работает достаточно четко.

В маркетинговой системе push инновационная практика в области продвижения и запуска на рынок новых товаров имеет свои нюансы. Наряду с *видимыми* нововведениями в области маркетинга (новые формы и способы рекламы, формы продвижения продукции, запуск новых ассортиментных позиций внутри имеющихся брендов и выпуск на рынок новых брендов) существуют *невидимые* потребителю инновации – корректировка вкуса продукта, изменения в упаковке. Оба данных подхода широко используются в российском подразделении корпорации PepsiCo. Так, на российских заводах PepsiCo удалось уменьшить общий вес пластиковой бутылки на 1,3 г, что привело к значительной экономии средств.

Следуя стандартной теории маркетинга, мы должны были бы увидеть в табл. 1

⁵ Всего корпорация Marei ежегодно запускает на рынок около 200 «новых формул».

диагональное построение инновационных маркетинговых практик: чем более глубокие изменения требуются в продуктах, тем «острее» должна быть новизна решений. В деятельности российских подразделений международных корпораций данная «диагональ» существенно «размыта» в результате высокоинновационных практик продвижения продуктов и проникновения международных корпораций в новые для них товарные категории путем покупки российских компаний.

Инновационные практики в области производства

Инновационные практики в производстве призваны поддержать усилия фирм в области расширения объемов продаж. При этом западные корпорации очень четко придерживаются принципа: «рост должен быть прибыльным», т.е. при росте производства должна увеличиваться если не норма, то масса прибыли. Этот подход задает основные направления инновационных практик:

- поддержание качества и снижение удельных издержек производства уже запущенных продуктов;
- достижение более высокой общей экономичности (и экологичности) производства;
- опережающее развитие производственной базы под задачи роста продаж.

В табл. 2 указаны наиболее важные направления производственных инновационных практик в обследованных компаниях. Здесь обращает на себя внимание прежде всего масштаб деятельности: практически все компании осуществляли как проекты совершенствования уже действующих производств, так и комплексную модернизацию приобретенных заводов (KNAUF, Lactalis) или строительство и запуск к эксплуатации новых (Marei, PepsiCo, ROCKWOOL).

Следует сразу отметить, что совершенствование производств на действующих предприятиях, запущенных 5–10 лет назад, проис-

ходит в условиях, когда на них уже в основном внедрены основные элементы систем «производства мирового уровня» (статистический анализ качества и ритмичности, оценки уровня производительности по индексам Срк–Ррк, функционально-стоимостной анализ, регулярный внутрикорпоративный бенчмаркинг процессов). В этих условиях совершенствование уже налаженных производств выполнялось в рамках трех видов работ. Прежде всего на всех фирмах предпринимались меры по еще большей «центровке» производственных процессов, т.е. применению новых приемов и режимов работы с целью дальнейшего повышения ритмичности производства, снижению удельных норм расхода сырья, уровня брака и объема промышленных отходов. Здесь основной упор делался на более последовательное применение вышеперечисленных методов управления качеством, либо уже освоенных российским подразделением, либо осваиваемых при поддержке центральных технических служб корпорации. В отдельных случаях (например, на Rhodia Acetow) российское

подразделение прибегало к помощи независимых консультантов в области управления производительностью и качеством для получения информации о наиболее передовых приемах данной деятельности.

«Доводка оборудования» в основном производилась также в рамках решений, известных российскому подразделению или корпорации в целом. Однако в отдельных случаях, как, например, в ROCKWOOL, отмечались и уникальные «прорывы» – реализация принципиально новых решений. К сожалению, данным решениям было сложно получить статус «лучшей общекорпоративной практики» именно потому, что они были найдены российскими специалистами для решения уникальной комбинации проблем конкретного предприятия.

Значительной новизной отличались и некоторые проекты, направленные на повышение экономичности производства. Например, на заводе PepsiCo в Шереметьево был использован холод скважинной воды с температурой +11 С° для охлаждения технологиче-

Таблица 2

Виды инновационных производственных практик, реализованных на обследованных компаниях в 2008–2012 гг.

Степень новизны решения	Глубина изменений					
	Освоение новых приемов работы и новых режимов существующего оборудования	Доводка и переналадка существующего оборудования	Ввод в эксплуатацию отдельных новых станков, аппаратов, установок	Ввод в эксплуатацию новых участков, цехов, производственных линий, вспомогательных объектов	Комплексная модернизация существующих производственных площадок (заводов)	Ввод в эксплуатацию новых производственных площадок (заводов)
Известно для российского подразделения	Ps, Rd, Rx, Rw, Kn, Lt, Mp	Ps, Rd, Rx, Rw, Kn, Lt, Mp	Lt			
Известно для корпорации	Ps, Rd, Rx, Rw, Kn, Lt, Mp	Ps, Rd, Rx, Rw, Kn, Lt, Mp	Mp, Kn	Rd, Kn	Rd, Kn	Mp, Rw, Lt, Ps
Известно в отрасли	Rd	Ps	Rw	Kn, RW	Kn, RW	Ps, RW
Новая комбинация известных решений				Ps		
Принципиально новое решение		Rw		Ps		

Примечание. Kn – Knauf, Lt – Lactalis, Mp – Mapei, Ps – PepsiCo, Rw – ROCKWOOL, Rd – Rhodia Acetow, Rx – REXAM.

ского оборудования. Холодильная мощность около 2 МВт снимается перед подготовкой воды, улучшая условия работы мембран установки обратного осмоса. Это решение было предложено заводом и получило статус рационализации общекорпоративного значения. Другой пример высокой новизны решения, связанного уже с запуском новой производственной линии для выпуска новой категории продукта, также взят из недавней истории PepsiCo в России. Речь идет об освоении выпуска холодного чая, разливаемого в разовую тару – тонкие пластиковые бутылки (до этого в других странах данный напиток разливался в оборотную тару – толстые бутылки, но в России сбор и повторное использование толстых пластиковых бутылок оказалось невозможным). При решении данной задачи были скомбинированы многие известные частные решения (пастеризация пробки бутылки самим горячим напитком, создание избыточного давления в бутылке за счет впрыска инертного газа, что способствует поддержанию упругости тонкой бутылки и предохранению напитка от окисления и т.д.) в новое комплексное решение, внедренное на трех российских производственных линиях. С ростом популярности холодного чая в США данное решение получило статус «лучшей практики» и было успешно экспортировано на американские заводы PepsiCo.

Однако с ростом масштабов проектов уровень новизны применяемых практик обычно снижается. Крупные новые производственные линии, проекты комплексной автоматизации производства, модернизация существующих и возведение новых объектов происходят либо в рамках существующих компетенций корпорации (корпорация централизованно закупает оборудование, а монтирует и запускает его местными силами при поддержке общекорпоративных служб шеф-монтажа и наладки), либо в рамках компетенций, уже существующих в отрасли (в этом случае поставки оборудования происходят напрямую, а его монтаж, обучение местных инженеров и рабочих приемам работы на новых мощностях

выполняются фирмой–изготовителем оборудования). Это объясняется тем, что в России западные корпорации строят зачастую очень крупные, но не уникальные объекты⁶. Тем не менее, отметим еще одну особенность строительства международными корпорациями новых производственных объектов в России: в значительном числе случаев они строятся «на вырост». Так, на новом заводе ROCKWOOL в Алабуге (Татарстан), запущенном в 2012 г. (и явившийся самой крупной инвестицией в единичный производственный объект в истории корпорации), пока действует только одна производственная линия, но все основные параметры объекта рассчитаны на работу двух производственных линий. Это избавляет запуск последующих очередей производства от многих сложностей (неоптимальная конфигурация производственных линий, «втиснутых» в ограниченные пространства, простой производства из-за ограниченных складских мощностей, заторы внутрипроизводственного транспорта и т.д.). Соответственно и запуск очередных производственных линий на подобных «свободных» площадках приводит к снижению удельных издержек.

Инновационные практики в области управления персоналом

В табл. 3 представлены инновационные практики в области управления персоналом, внедренные в 2008–2012 гг. на обследованных нами компаниях. Следует сразу указать, что «героический период» создания в них систем управления персоналом, адекватных поставленным задачам организации «производства мирового уровня», при соблюдении общекорпоративных стандартов кадровой работы уже в основном завершился. Создание новых

⁶ Данное положение может измениться. Так, корпорация Solvay ведет в настоящее время в СП с «СИБУР» строительство завода стоимостью в 3 млрд евро, рассчитанного на производство 330 тыс. т ПВХ и 235 тыс. т каустической соды в год.

систем управления персонала происходило путем:

- избавления от таких привычных российских явлений, как разгильдяйство, расхлябанность, халатное отношение к обязанностям и особенно штурмовщина⁷;
- активного привлечения нового персонала, способного принять иные принципы поведения и правила работы (здесь наблюдалось массовое привлечение технических специалистов из научных центров и оборонных предприятий);
- активного обучения на практике новым методам работы, включая привлечение на российские предприятия отдельных работников или даже групп менеджеров низового или среднего звена (мастеров, начальников участков, инженеров по системам качества) из материнской компании (причем не обязательно из страны, где располагалась штаб-квартира международной корпорации);

⁷ Читателю предлагается самостоятельно перевести данные термины на английский или немецкий язык.

- оснащения фирм детальными регламентами и стандартами, задающими «нормаль» производственного процесса;
- установления новых систем вертикальной и особенно горизонтальной коммуникации (повседневное виртуальное общение и периодические конференции между работниками одного уровня в разных страновых подразделениях корпорации);
- отработки систем оценки персонала, в которых упор делался на фиксацию объективных показателей деятельности работника любого уровня, а не на его отношения с вышестоящим начальством;
- внедрения новых систем вознаграждения, в которых основной упор делается не на переменные выплаты (премии)⁸,

⁸ Общий объем доли переменного вознаграждения (премий) на обследованных нами предприятиях для основных категорий работников не превышает 20–30% общего объема годового вознаграждения, при этом наиболее часто «13-я зарплата» дается по результатам *технических* параметров деятельности

Таблица 3

Виды инновационных производственных практик, реализованных на обследованных компаниях в 2008–2012 гг.

Степень новизны решения	Виды изменений				
	Повышение качества работ, выполняемых сотрудниками фирмы	Повышение объема работ, выполняемых сотрудниками	Перемещение работников фирмы между объектами и подразделениями	Улучшение существующих и создание новых каналов внутрифирменных коммуникаций	Изменение системы рабочих мест (создание новых и ликвидация старых рабочих мест)
Известно для российского подразделения	Ps, Rd, Rx, Rw, Kn, Lt, Mp	Ps, Rd, Rx, Rw, Kn, Lt, Mp	Lt, RW	Rd, Kn, RX, MP, LT	Mp
Известно для корпорации	Ps, Rd, Rx, Rw, Kn, Lt, Mp	Ps, Rd, Rx, Rw, Kn, Lt, Mp	Kn, RW		Rd, Kn, PS, RX,
Известно в отрасли			Lt	Kn, RW	Kn, RW
Новая комбинация известных решений		Kn			
Принципиально новое решение			Lt	Kn	

Примечание. Kn – Knauf, Lt – Lactalis, Mp – Mapei, Ps – PepsCo, Rw – ROCKWOOL, Rd – Rhodia Acetow, Rx – REXAM.

а на стабильность базового вознаграждения⁹.

Результатом этих усилий на большинстве обследованных нами фирм стала действительно специфическая организационная культура, которую можно охарактеризовать следующими словами:

- мастерство;
- доверительность;
- требовательность;
- ответственность;
- порядочность;
- доброжелательность.

Рассмотрим каждый из этих элементов подробнее.

Мастерство всегда уникально и покрыто тайной. Сумрачные творцы в порыве потного вдохновения ваяют шедевры, которые они сами не могут вновь воспроизвести. Мастерство же всегда открыто и при желании воспроизводимо – «вот инструмент, вот прием, делай как я – все получится». Не на достижение уровня уникального мастерства, а на достижение высокой степени мастерства и нацелены программы подготовки работников всех уровней в «западных» российских производствах.

Отсутствие тайн от других работников приводит к иному уровню доверительных отношений в рабочих коллективах. Это не означает доверчивость – в необходимых местах на фирмах устанавливаются видеокамеры слежения, применяются должные меры, направленные на защиту коммерческих и технологических секретов. Тем не менее доверительность в отношениях с работниками всех уровней сохраняется, причем уровень доверительности задается сверху, от высшего менеджмента и собственников фирмы.

завода в целом (работа без аварий и случаев производственного травматизма в течение года).

⁹ Как нам с гордостью поведали на заводе «КНАУФ» в Красногорске, «никогда за всю историю предприятия работникам не задерживали заработную плату».

Доверительность не исключает, а подкрепляет требовательность, причем не только «сверху вниз», в отношениях между начальниками и подчиненными, но и по горизонтали (в отношении между коллегами) и «снизу вверх» (в отношении к начальству). Поддержанию данного отношения способствуют и системы оценки, опирающиеся прежде всего на объективные показатели деятельности работника, подразделения, завода и фирмы в целом.

При этом требовательность не превращается в придирчивость и самодурство, которые согласно бессмертному приказу Наркома обороны СССР № 0391 от 4 октября 1941 г. «являются проявлением собственной растерянности командиров». Здесь стоит отметить, что на западных производствах в России стараются максимально поддерживать баланс полномочий и ответственности, причем на всех уровнях управленческой иерархии, и прежде всего на уровне высшего руководства «странового» подразделения западные производства в России. Здесь пользуются, как правило, большими правами, чем производственные подразделения российских корпораций, и в отношении ассортиментной матрицы, и в отношении планируемых темпов продаж, и в области ценообразования. Иногда степень делегирования полномочий руководителям российских подразделений, особенно в западных корпорациях, находящихся не в акционерной, а в семейной собственности, превосходит воображение.

На одну-две ступеньки ниже уровня топ-менеджеров также стараются максимально делегировать полномочия следующему уровню по цепочке команд. Так, мы заинтересовались, кто конкретно распоряжается бюджетом «малых инновационных проектов» (модификаций продуктов и процессов внутри существующих брендов) и увидели разнообразие решений, которые зависят от определения «ключевого фактора успеха» модифицированного продукта. Так, если в компании ключевым фактором успеха считается «улавливание» специфических запросов

потребителей, бюджет развития оказывается в распоряжении маркетологов. Соответственно в ходе работы над проектом маркетологи «компенсируют» техническим службам и основному производству затраты на освоение новой продукции (разработку спецификаций и технологических карт новых процессов, остановку производственных линий на период запуска пробных партий продукта и т.п.). Маркетинговые службы соответственно и отвечают за сроки выполнения и общие результаты проекта. Если же ключевым фактором успеха признается создание новой формулы продукта, то распоряжение бюджетом развития передается технологам, которые «компенсируют» необходимые затраты маркетологам и производственникам. Наконец, если ключевым фактором успеха признается «центровка» производственных процессов внутри устоявшегося ассортимента, то бюджет развития передается в распоряжение руководителя производства.

Наличие четких и в большинстве случаев достаточных полномочий на всех должностных уровнях имеет интересные «побочные» эффекты – порядочность и доброжелательность, прежде всего в отношении собственных подчиненных: не надо изворачиваться и раздражаться, прикрывая собственное бессилие и пытаться свалить неудачи на «нерадивых работников». Кроме того, доброжелательности в отношениях, как ни странно, способствует и некоторый здоровый цинизм. Как объяснил нам руководитель одного из заводов, англичанин, возглавляющий российское производство американской фирмы, «надо всегда помнить, что деньги – все-таки самое главное, что работники ожидают от компании. При этом необходимо помогать им развивать иные потребности, кроме материальных, – потребности в уважении коллег, в самореализации и творчестве».

В этих условиях инновационные практики в области управления персоналом, внедренные на обследованных нами компаниях в 2008–2012 гг., имели в основном характер «доводки системы» в соответствии с меня-

ющейся социально-экономической обстановкой в России, ростом масштабов производства и зрелости бизнеса российского подразделения. *Повышение качества и расширение круга работ* на всех обследованных предприятиях были напрямую связаны с процессами «непрерывного совершенствования» (continuous improvement) производства. Инновациями здесь стали:

- формирование четко формализованных программ интенсивных тренингов, инструктажей и т.п. в рамках «ввода в должность» для всех новых работников, и особенно рабочих специальностей;
- разнообразные попытки вовлечь всех работников предприятия в инновационную деятельность. Это предполагало участие сотрудников в совещаниях по совершенствованию процессов и использование своего свободного времени для формулирования рационализаторских предложений. Попытки использовать свободное время сотрудников для работы над инновационными проектами, по свидетельству руководителей фирм, не были встречены с особым энтузиазмом, особенно среди рядовых инженеров. Иная ситуация наблюдалась там, где участие работников в рационализаторской деятельности получало хотя бы небольшое материальное подкрепление. На заводе «КНАУФ» в Красногорске обратились к постановлению Совета Министров СССР от 24 апреля 1959 г. № 435 «Об утверждении “Положения об открытиях, изобретениях и рационализаторских предложениях и Инструкции о вознаграждении за открытия, изобретения и рационализаторские предложения”» (СП СССР. 1959. № 9. Ст. 59)¹⁰ и сформировали четкую систему материального стимулирования рационализаторской деятельности, с энтузиазмом всеми воспринятую¹¹.

¹⁰ Инициатором данной работы был немецкий директор завода.

¹¹ К сожалению, вскоре пришло понимание того, что что-то улучшить в налаженных процессах производства очень непросто, число поданных ра-

Изменение системы рабочих мест было связано прежде всего с развитием производства – запуском новых производственных участков, цехов, заводов. Однако активные работы по автоматизации производства, особенно в процессах основного производства и логистики, привели к ликвидации определенного числа малопроизводительных рабочих мест с тяжелыми условиями труда. Следует отметить, что персонал всех обследованных заводов, несмотря на значительные объемы выпуска, был малочисленным, особенно в основном производстве. Численность персонала на новых крупных производственных объектах благодаря высокому уровню автоматизации процессов, невелика – 200–300 человек является практически нормой. Тем не менее в последние годы, в частности, на фирме ROCKWOOL, получила распространение забытая с советских времен практика перехода работников с существующего производства на новые, запускаемые заводы. Так, при запуске завода в г. Алабуга на работу на нем перешла группа работников из г. Железнодорожный. Она работала совместно с общекорпоративной временной группой запуска shadow team, составленной из представителей центральных служб корпорации и работников из других стран, но в отличие от них осталась на заводе на постоянной работе и после его запуска¹².

Расширение круга работ и перемещение работников между подразделениями получает в последнее время в российских подразделениях международных компаний еще одно измерение. Это было продемонстрировано нам в французской группе Lactalis (напомним: крупнейшем в мире производителе молочных продуктов с глобальными продажами в 15 млрд евро, представленной на российском рынке в основном брендом President, а с 2011 г. – и брендами приобретенной Lactalis

ционализаторских предложений оказалось меньше ожидавшегося руководством завода.

¹² Это была стандартная практика 1960–1970-х гг., особенно в отношении заводов, строившихся в Средней Азии.

компании Parmalat). Там директор по маркетингу СНГ входит в общекорпоративный совет по маркетингу, а одна из российских менеджеров заняла должность директора по закупкам испанского подразделения корпорации. Подобные примеры международной «экспансии» россиян на *управленческие* должности пока уникальны, но переход в штаб-квартиру либо в иные страновые подразделения специалистов финансового блока или блока IT из российского подразделения является в ряде обследованных компаний уже стандартной практикой.

Еще одно важное направление нововведений – *расширение «репертуара» форм внутрикорпоративных коммуникаций*. Здесь имеются в виду все формы коммуникаций – и персональные, и деперсонализированные. Стоит отметить в этой связи ряд интересных нововведений, внедренных именно в 2008–2012 гг. Прежде всего это активное участие руководителей и высших менеджеров российских представительств в разработке среднесрочных программ общекорпоративного развития на 2011–2015 или 2013–2016 гг. В этом – признание не только роли российского подразделения в общем портфеле бизнесов корпорации, но и профессионализма менеджеров российского представительства, а также выражение им особого доверия (несмотря на активный внутренний и внешний PR общекорпоративных планов стратегического развития, детали данных программ остаются строго секретными).

Еще одной инновацией в области внутрикорпоративных коммуникаций является выпуск многими компаниями общекорпоративных или региональных бюллетеней на русском языке. Здесь подлинно уникальной можно считать серию ежеквартальных бюллетеней «Вести КНАУФ». Этот бюллетень начал регулярно выходить с 2008 г. в качестве журнала, зарегистрированного Министерством РФ по делам печати, с заявленным тиражом в 3 тыс. экземпляров. Уникальность проекта заключается прежде всего в том, что данное издание готовится специально для подразделения «КНА-

УФ СНГ» и в корпорации (головной) иного подобного издания нет. Кроме того, в данном издании регулярно освещаются не только вопросы текущей работы подразделения «КНАУФ СНГ» (производство, продвижение продукции, обучение, социальная ответственность, корпоративные мероприятия, важные события в личной жизни работников), но и ключевые вопросы, связанные с изменениями в руководстве компании (объяснение и обоснование преобразования системы управления группы «КНАУФ СНГ» (Вести КНАУФ, 2011, 2012). В нем имеется раздел «Взгляд за кулисы» (Вести КНАУФ, 2009), где всем российским работникам компании был представлен персональный состав и распределение обязанностей высшего руководства международной группы «КНАУФ». Напомним, что речь идет о семейной фирме, организованной в форме командитного товарищества (KG – немецкая аббревиатура), фирме, которая по статусу не обязана раскрывать никакой внутренней информации. Именно поэтому мы отнесли данное нововведение, как и практику назначения россиян на высокие зарубежные управленческие должности в Lactalis, к принципиально новым решениям в сфере управления персоналом.

Для полноты картины следует добавить и регулярно развивающиеся на российских заводах западных корпораций формы «наглядной агитации» – броские стенды, наглядно демонстрирующие результаты текущего соревнования между сменами по уровню производительности и снижению объема отходов или стилизованный градусник четырехметровой высоты, ежедневно отмечающий «рост температуры» и приближение завода к выполнению годового производственного задания.

ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРАКТИКАМИ

В качестве задачи нашего исследования мы выбрали поиск взаимосвязей между

различными инновационными практиками. И анализ теоретически возможных каузальных связей, и рассуждения респондентов, особенно руководителей российских представительств, указывали на неразрывную связь двух групп практик – связанных с «постоянным совершенствованием» и с комплексной модернизацией приобретаемых производственных объектов либо со строительством новых. Связующим звеном между данными группами практик служили улучшения в системах внутрифирменных коммуникаций (см. рисунок).

Логика событий здесь была следующей.

1. Успехи в повышении эффективности работы первых российских производственных объектов международных корпораций (достигнутые путем выхода на оптимальные режимы работы существующего оборудования, установки отдельных новых станков, агрегатов и средств КИП, повышения качества и объемов работ, а также путем достижения требуемых стандартов качества продуктов, переносимых в Россию¹³) вели к обоснованию запуска новых участков и производств.

2. Повторение успехов в производстве и успешный выпуск на рынок новых товаров позволяли ставить вопрос о расширении производственных мощностей – покупке существующих производственных площадок (под комплексную модернизацию) либо о строительстве новых заводов.

3. Системы внутрикорпоративной коммуникации, прежде всего личная вовлеченность высшего руководства корпорации в происходящее в России (Perreg, 2012), и наоборот, привлечение менеджеров российских подразделений к обоснованию необходимости дальнейших инвестиций в «звезды» общекор-

¹³ Последнее оказалось наиболее сложным делом. По признанию руководителя производства одной из обследованных фирм, «мы прошли аудит нашей продукции ведущим потребителем только с третьего раза, материнская компания уже собирались закрывать наш завод».



поративного портфеля бизнесов¹⁴ приводили к расширению объемов выделяемых инвестиционных ресурсов и соответственно расширению и ускорению инновационного цикла.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В нашем исследовании наиболее явно прослеживались две роли, которые играли «процессинговые» производства:

- развитие и продвижение глобальных брендов на национальные рынки;
- ускорение создания и распространения знаний в российских подразделениях и в корпорации в целом, включая ограниченный, но растущий переток «лучших практик» из России, а также реализация уникальных решений в области производства, маркетинга и управления персоналом.

¹⁴ При этом от руководителей российских предприятий зарубежных корпораций нам доводилось слышать обоснование инвестиционных решений и в обратной логике: «Постановка в регионе нового завода резко увеличивает региональные продажи».

При этом содержание этих ролей постепенно меняются. Это связано с тем, что «запасы» глобальных брендов в портфеле крупных корпораций практически исчерпаны – все основные бренды уже выведены на российский рынок, и они постепенно теряют эффект новизны и соответственно «премиальность» в глазах российских потребителей. В этих условиях корпорациям приходится все более активно приспосабливать продукты под международными брендами под местные спецификации и условия (вспомним про новый продукт ROCKWOOL, который должен «помещаться в легковой машине») либо активно развивать российские бренды. В обоих случаях роль российского подразделения меняется. Из пассивного «реципиента» технологических решений они постепенно превращаются в «заказчика» для общекорпоративных служб R&D (компания Marei), затем – в «младшего партнера», активно участвующего в «доводке» технологических решений и рационализации производственных процессов (компании Solvay Acetow, KNAUF и Lactalis), и наконец – в полноправного партнера штаб-квартиры и иных подразделений корпорации, который активно предлагает и внедряет оригинальные технологические решения и новые продукты (российское подразделение PepsiCo – как до,

так и особенно после поглощения компании «Вимм-Билль-Данн»¹⁵.

Данная логика развития российских подразделений вполне соответствует современным воззрениям на международные корпорации, подчеркивающих значение «обратных инноваций» (reverse innovations) (Govindarajan, Trimble, 2012). Она также является ключевой в поиске и отборе наиболее эффективных форм организации инновационной деятельности. Как только российское подразделение международной корпорации приближается к стадии реализации «инновационных проектов полного цикла» (от идеи до практической реализации) собственными силами¹⁶, ситуация становится мучительно похожей на лучшую советскую практику: здесь присутствуют и поддержка рационализаторского движения, и соревнование между сменами, заводами, странами, и переход персонала на новые производственные площадки. Иллюзию поддерживают два обстоятельства. Во-первых, большая часть российских подразделений международных корпораций (прежде всего открытых акционерных обществ) работает в рамках детализированных общекорпоративных четырех- или пятилетних планов, где «прописаны» все основные параметры деятельности и инвестиции¹⁷. Во-вторых, инвестиционный контур российских подразделений не является замкнутым – в абсолютном большинстве обследованных фирм

были осуществлены инвестиционные проекты, значительно превосходящие по объему необходимого финансирования объемы прибыли, генерируемые российским подразделением и, тем более, отдельным заводом.

По нашему мнению, здесь имеет место принципиальный изоморфизм необходимых условий функционирования крупного процессного производства:

- наличие четкой перспективы, позволяющей осуществлять проекты запуска новых производственных объектов;
- значительные резервы эффективности, которые обнаруживаются лишь в процессе длительной эксплуатации объектов «процессного» производства¹⁸;
- наконец принципиальное различие между финансовыми циклами производства и реализации, требующее покрытия «кассовых разрывов второго рода».

Следует также подчеркнуть, что в принятии инновационной практики в любой функциональной области большое значение для ее инициаторов имеет фактор субъективной новизны. К примеру, западные менеджеры с большим интересом дают поручения разыскать «старые» советские положения о премировании персонала и внедрить их, если видят разумность и комплексность подобных «винтажных» решений. Одновременно российские руководители западных производств пытаются перенести буквально все методики управления качеством в деятельность российских заводов, не обращая внимания на растущую усталость персонала и снижающуюся маржинальную отдачу от применения новых методов выполнения стандартизированных работ.

¹⁵ ROCKWOOL и REXAM находятся где-то посередине между положением «младшего» и «равноправного» партнера.

¹⁶ Это не означает, что российское подразделение действительно само выполняет все работы. Главным является соблюдение ведущей роли руководства и технических служб российского подразделения в разработке новой технологической схемы и выборе поставщика оборудования.

¹⁷ В корпорациях, находящихся в семейной собственности, подобные планы менее детализированы, значительные ресурсы резервируются для использования неожиданно открывающихся возможностей.

¹⁸ Как говорил нам директор одного из заводов, «делом чести было превысить заложенные проектировщиками показатели производительности новой линии процентов на сорок. Мы не нарушали технологические режимы, не убивали оборудование и не устраивали штурмовщины. Все намного проще – ну что проектировщики могут знать об эксплуатации?».

Опираясь на наши наблюдения, мы можем сделать ряд прогнозов.

1. С ростом зрелости российских рынков и расширением практики приобретения российских предприятий вместе с набором достаточно успешных локальных брендов интенсивность инновационных практик российских подразделений западных корпораций в области маркетинга будет нарастать.

2. Нововведения в области маркетинга будут способствовать реализации новых масштабных проектов в сфере производства.

3. Что касается инноваций в сфере управления персоналом, то мы не ожидаем серьезной интенсификации деятельности в данной области на уровне отдельных предприятий: базовые формы управления персоналом, гарантирующие соблюдение требуемых норм поддержания минимального уровня мотивации, уже найдены и доказали свою эффективность. Внедрение принципиально новых систем стимулирования инновационной деятельности, нацеленной на разделение эффектов от «инноваций полного цикла» между компанией и управленцами высшего и среднего звена, наталкивается на ригидность общекорпоративных систем стимулирования инноваций. Несмотря на высокую удельную долю инвестиций, направляемых в Россию, абсолютный объем российских продаж и соответственно численность персонала российских подразделений не столь велики, чтобы оправдать немедленный пересмотр соответствующих общекорпоративных систем.

Тем не менее продолжение инновационных практик в российских подразделениях зарубежных компаний (даже при предполагаемых уровнях интенсивности) даст ряд позитивных эффектов соответствующим российским отраслям. Среди наиболее значимых можно выделить три типа эффектов:

1) общее повышение уровня технологий производства и маркетинга у российских компаний-конкурентов, который достигается путем активного воспроизводства инновационных решений, доказавших свою эффектив-

ность в российских подразделениях западных корпораций;

2) возникновение новой системы стимулов активизировать инновационную деятельность в фирмах у собственников российских компаний. Логика здесь крайне проста: перспектива «запустить цивилизованное производство, раскрутить пару сильных брендов, а затем продать с премией западной корпорации» является мощным стимулом для реинвестирования прибыли в инновационные проекты;

3) большинство наших респондентов указывали на то, что, несмотря на внедренные ими активные программы обучения и развития персонала, проблема нехватки квалифицированных кадров для российского «производства мирового уровня» стоит крайне остро, причем во всех квалификационных группах (инженеры, техники, рабочие). До настоящего времени сотрудничество российских подразделений зарубежных корпораций с местными учебными заведениями происходит на индивидуальной основе. Есть надежда на то, что западные подразделения международных корпораций смогут скоординировать свои усилия в данной области и создать необходимый пул ресурсов (подготовка учебных материалов, повышение квалификации преподавателей, спонсорская поддержка образовательных учреждений) для качественного прорыва на данном направлении¹⁹.

Следует указать на ограничения нашего исследования по типу обследованных производств. Велика вероятность того, что иные типы производств (сборочные и добывающие) могут иметь как иную конфигурацию инновационных практик в отдельных функциональных сферах, так и существенные различия в структуре задач, которые решают корпорации с помощью производства в России. Это требует расширения исследования (либо с использованием разработанных нами метрик наблюдения инновационных практик,

¹⁹ На это должны быть направлены усилия российских торговых палат в зарубежных странах.

либо с применением сопоставимых типов инструментов) и включения данных и о таких типах производств. Получение общей картины инновационных процессов в российских подразделениях международных корпораций будет иметь существенное значение для понимания текущих проблем и перспектив развития данного крупного сегмента российской экономики.

Литература

- Взгляд за кулисы // Вести КНАУФ. 2009. № 1.
- Городникова Н.В., Гохберг Л.М., Грачева Г.А., Кузнецова И.А., Мартынова С.В., Ратай Т.В., Росовецкая Л.А., Фридлянова С.Ю. Индикаторы инновационной деятельности: 2011: Стат. сб. / Под общ. ред.: Л.М. Гохберга, Я.И. Кузьмина, К.Э. Лайкам, А.В. Наумова, А.К. Пономарева, З.А. Рыжиковой. М.: НИУ ВШЭ, 2011.
- Гурков И.Б., Тубалов В.С. Инновации в российской промышленности: создание, диффузия и реализация новых технологий и социальных практик // Мир России: Социология, этнология. 2004. Т. 13. № 3.
- Российская экономическая школа, PricewaterhouseCoopers в России и Центр технологий и инноваций PwC Инновационная активность крупного бизнеса в России: Механизмы, барьеры, перспективы // Российский журнал менеджмента. 2010. № 8. Вып. 4. .
- Структура группы КНАУФ СНГ. Центральное управление // Вести КНАУФ. 2011. № 2.
- Трансформация группы КНАУФ СНГ // Вести КНАУФ. 2012. № 2.
- Aharoni Y. The Foreign Investment Decision Process. Boston: Harvard Graduate School of Business Administration. Division of Research, 1966.
- Andersson U., Forsgren M., Holm U. The Strategic Impact of External Networks: Subsidiary Performance and Competence Development in the Multinational Corporation // Strategic Management Journal. 2002. Vol. 23. Iss. 11.
- Anghel G. Doomed to Internationalization and Modernization of Corporate Culture: The Russian Experience of German Firms. Wiesbaden: Gabler Verlag, 2012.
- Birkinshaw J., Hood N. Unleash Innovation In Foreign Subsidiaries // Harvard Business Review. 2001. Vol. 79 (3).
- Cantwell J. Technological Innovation and Multinational Corporations. Oxford (UK), Cambridge (USA): Blackwell, 1989.
- Ciabuschi F, Martin O., Forsgren M. Headquarters Involvement and Efficiency of Innovation Development and Transfer in Multinationals: A Matter of Sheer Ignorance? // International Business Review. 2012. Vol. 21. Iss. 2.
- Duning J. American Investment in British Manufacturing Industry. L.: George Allen & Unwin, 1958.
- Fagerberg J. Innovation: A Guide to the Literature. Mimeo. Oslo: University of Oslo, 2003.
- Fey C., Bjorkman I. The Effect of Human Resource Management Practices on MNC Subsidiary Performance in Russia // Journal of International Business Studies. 2001. Vol. 32. Iss. 1.
- Forsgren M. Theories of the Multinational Firm: a Multidimensional Creature in the Global Economy/ Mats Forsgren. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2008.
- Forsgren M., Holm U. MNC Headquarters' Role in Subsidiaries' Value-Creating Activities: A Problem of Rationality or Radical Uncertainty // Scandinavian Journal of Management. 2010. Vol. 26. Iss. 4.
- Ghoshal S., Bartlett C. The Multinational Corporation as an Interorganizational Network // The Academy of Management Review. 1990. Vol. 15. № 4.
- Golikova V., Karhunen P., Kosonen R. Subsidiary Evolution in a Transition Economy: Kemira Grow – How in the Russian Fertilizer Market // Journal for East European Management Studies. 2011. Vol. 16. Iss. 1.
- Gondo M., Amis J. Variations in Practice Adoption: The Roles of Conscious Reflection and Discourse // Academy Management Review. 2013. Vol. 38. Iss. 2.
- Govindarajan V., Trimble C. Reverse Innovation: Create Far from Home, Win Everywhere. Boston: Harvard Business Review Press, 2012.

- Gurkov I.* Why Some Russian Industrial Companies Innovate Regularly: Determinants of Firms' Decisions to Innovate and Associated Routines // *Journal for East European Management Studies*. 2013. Vol. 18. Iss. 1.
- Holm U., Holmström Ch., Sharma D.* Competence Development Through Business Relationships or Competitive Environment? – Subsidiary Impact on MNC Competitive Advantage // *Management International Review*. 2005. Vol. 45. Iss. 2.
- Holtbrugge D., Puck J.F.* Stakeholder Networks of Foreign Investors in Russia: An Empirical Study Among German Firms // *Journal for East European Management Studies*. 2009. Vol. 14. Iss. 4.
- Hymer S.* The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment, Ph.D. dissertation. Massachusetts Institute of Technology, 1960 (published by MIT Press, 1976).
Institute of Industrial Engineers. Process Industries Division. Retrieved, 2013. February 25.
- Johanson M., Johanson J.* Turbulence, Discovery and Foreign Market Entry: A Longitudinal Study of an Entry Into the Russian Market // *Management International Review*. 2006. Vol. 46. Iss. 2.
- Koveshnikov A., Barner-Rasmussen W., Ehrnrooth M., Mäkelä K.* A Framework of Successful Organizational Practices in Western Multinational Companies Operating in Russia // *Journal of World Business*. 2011. Vol. 47. Iss. 3.
- Kuznetsov B., Dolgopyatova T., Golikova V., Gonchar K., Yakovlev A., Yasin Ye.* Russian Manufacturing Revisited: Industrial Enterprises at the Start of the Crisis // *Post-Soviet Affairs*. 2011. Vol. 27. Iss. 4.
- Mintzberg H., Ahlstrand B., Lampel J.* *Strategy Safari: The Complete Guide Through the Wilds of Strategic Management*. L.: FT Prentice Hall, 1998.
- Mudambi R., Mudambi S. M., Navarra P.* Global Innovation in MNCs: The Effects of Subsidiary Self-Determination and Teamwork // *Journal of Product Innovation Management*. 2007. Vol. 24. Iss. 5.
- Mudambi R., Navarra P.* Is Knowledge Power? Knowledge Flows, Subsidiary Power and Rent-Seeking Within MNCs // *Journal of International Business Studies*. 2004. Vol. 35. Iss. 5.
- Penrose E. T.* *The Theory of the Growth of the Firm*. N.Y.: John Wiley, 1959.
- Pepper J.* *Russian Tide*. Cincinnati: Procter & Gamble, 2012.
- Prazdnichnykh A., Liuhto K.* The Russian Enterprise Directors' Perceptions on the Innovation Activity of Their Company: A Briefing of the Empirical Results // *Journal for East European Management Studies*. 2010. Vol. 15. Iss. 4.
- Rugman A. M., Verbeke A.* Subsidiaries' Specific Advantages in Multinational Enterprises // *Strategic Management Journal*. 2001. Vol. 22. Iss. 3.
- Vernon R.* International Investment and International Trade in the Product Cycle // *Quarterly Journal of Economics*. 1966. Vol. 80. Iss. 2 (May).
- Wale K., Leibowitz G., Dvorak B., Yang S.* Three Snapshots of Chinese Innovation // *McKinsey Quarterly*, February 2012. Retrieved February 25.
- Wilson I., Mukhina M.* Market Segmentation in Russian Subsidiaries of FMCG MNEs: Practitioner and Academic Perspectives // *Marketing Intelligence and Planning*. 2012. Vol. 30. Iss. 1.
- Zavyalova E., Kosheleva S., Ardichvili A.* Human Resource Management and Development Practices in Indigenous Russian Companies and Foreign MNCs: a Comparative Analysis // *International Journal of Human Resources Development and Management*. 2011. Vol. 11. № 2–4.

Рукопись поступила в редакцию 19.04.2013 г.

ГОСПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ПЕРЕКАЧКА: ЗАПРЕДЕЛЬНЫЙ ДИСБАЛАНС И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ

И.Н. Буздалов

В статье проведен анализ сложившегося дисбаланса между размерами изъятий из сельского хозяйства созданной стоимости и ее компенсацией в форме государственной поддержки. Показаны последствия сложившихся диспропорций, приведших к деградации производственной и социальной сферы села, возрастанию угрозы продовольственной безопасности страны. Сформулированы предложения, направленные на преодоление этих диспропорций на основе последовательного обеспечения приоритета сельского развития и соответствующей общей корректировки проводимой агропродовольственной политики.

Ключевые слова: аграрная политика, приоритет сельского хозяйства, господдержка, перекачка, диспропорции, «особый путь», аграрный бюджет, аграрное законодательство.

Многовековая мирохозяйственная практика неизменно подтверждает, что одним из основополагающих условий прогресса и устойчивости социально-экономического развития является обеспечение структурной сбалансированности воспроизводственного процесса, прежде всего оптимизации межотраслевых пропорций обмена, потребления и накопления. Фундаментальное значение в достижении этой сбалансированности имеет поддержание правильных (т.е. экономически обоснованных и социально справедливых) соотношений и пропорций между первичной базовой отраслью экономики – сельским хо-

зяйством и промышленными отраслями. По сути, здесь речь идет о целенаправленном использовании широко пропагандированного, но постоянно и грубо нарушавшегося в советское время закона планомерного, пропорционального развития народного хозяйства, который успешно применяется в передовых странах современного мира (благодаря его применению ставших передовыми и высоко-развитыми).

Иное положение долго складывалось и до сих пор во многом сохраняется в России. Считалось и продолжает считаться, что у России якобы «особый путь» развития или, по известному поэтическому выражению, у нее «особенная статья», в которую нужно «только верить», отбросив или отодвинув на задний план законы развития природы и общества, объективные закономерности экономического развития, общечеловеческие ценности и принципы жизнедеятельности.

Бесспорно, у России, как и всякой другой страны или группы стран, имеется некоторая региональная специфика. Но под прикрытием вообще особого пути (по пословице: «сами с усами») «удобно» оправдывать любые эксперименты над целой нацией, ее социальными группами, среди которых наиболее «привлекательным» для таких экспериментов веками оказывалось крестьянство. А когда обнаруживаются провал и разрушительные последствия этих экспериментов и «новаторских» начинаний, то находятся объяснения, что во всем виновата не сама концепция особого пути, а ошибки и «перегибы» властных инициаторов их проведения. Еще «удобнее» все сводить к умозаключениям об «исторической» необходимости волюнтаристских начинаний вроде советской насильственной коллективизации. Гигантомания, «крутые» революционные повороты и перевороты, «великие переломы», «прорывные» замыслы и амбициозные проекты, стремление любой ценой быть первыми и т.д. – все эти лозунги и средства – из арсенала концепции «особого российского пути».

Надуманность этой концепции, стоившей России многих людских бед и матери-

© Буздалов И.Н., 2013 г.

альных потерь, очевидны, и к ее приверженцам, по сути, было обращение Д. Медведева на юбилейной конференции, посвященной 150-летию крестьянской реформы, как раз направленной на поиск пути реализации общих законов и принципов цивилизованного устройства жизни общества и развития экономики. К сожалению, по инерции идеи, заложенные в указанной концепции, продолжают жить и овладевать если не массами, то умами людей, принимающих государственные экономические решения. Это, в частности, видно из заложенного в нынешней официальной экономической политике запредельного дисбаланса между государственной поддержкой сельского хозяйства и масштабами пресловутой перекачки, представляющего собой грубое нарушение объективных законов воспроизводственного процесса в экономике, ставящего российское крестьянство на грань выживания.

О неизбежности общих провальных последствий «перекачки» для всего экономического, в том числе промышленного, развития страны предупреждал инициаторов дилетантских «исторических» решений Н.И. Бухарин. «Наивно полагать, – доказывал он, опираясь на объективные закономерности и взаимосвязи в экономике, – будто максимум годовой перекачки из сельского хозяйства в промышленность обеспечит максимальный рост индустрии. Наоборот, длительно наивысший темп получается при таком сочетании, когда промышленность поднимается на *активно растущем сельском хозяйстве* (курсив наш. – И.Б.). В этом случае индустриализация вместо «паразитарного» процесса по отношению к деревне становится средством величайшего преобразования и подъема» (Бухарин, 1988, с. 410).

Если бы обеспечивалось соблюдение элементарных требований объективных экономических законов, прежде всего поддерживались «оптимальные соотношения развития промышленности и сельского хозяйства в России в 1928–1940 гг., то крестьянство не было бы доведено до нищеты, а страна, как минимум, могла бы удвоить промышленную,

в том числе военную, мощь» (Буздалов, 2009, с. 123).

И подлинная экономическая теория, и прогрессивный исторический опыт динамичного, действительно пропорционального развития передовых в общественном устройстве стран неизменно подтверждают особую роль в этом развитии, в его темпах обеспечения структурной и общей воспроизводственной сбалансированности в народном хозяйстве и прежде всего в соотношении его базовых отраслей: сельского хозяйства и промышленности. Причем такая сбалансированность предполагает активную государственную поддержку сельского развития как приоритет первостепенной важности. Этот приоритет объективно обусловлен фундаментальной исторической ролью отрасли в развитии и жизни общества, а крестьянского сословия – как «корневой системы» нации, как «сеятеля и хранителя государства». Отсюда, по определению Д.И. Менделеева, государственная защита земли и земледельца равносильна защите самого государства.

В прикладном народнохозяйственном плане обеспечение приоритетного развития сельского хозяйства обусловлено: 1) его базовым статусом в экономике – производителя «самого первого условия жизни непосредственных производителей и всякого производства вообще»; 2) повышенным риском, связанным с сельскохозяйственным производством, – непредсказуемостью природных факторов и поэтому низкой инвестиционной привлекательностью; 3) незаменимой ролью в достижении общего устойчивого социально-экономического развития, связанного с многофункциональным ресурсным потенциалом села и сельских территорий.

Таким образом, *определяющим условием структурной народнохозяйственной сбалансированности и общего социально-экономического прогресса является обеспечение приоритета сельского развития, а его главным критерием – сопоставимое, «уравновешенное» социальное благополучие сельского и других групп населения, условий их труда,*

уровня и качества жизни. Более того, с точки зрения незаменимых жизненно важных функций сельского хозяйства оправданным и социально справедливым является определенное превышение соответствующих сельских показателей над городскими. Так, среднедушевые доходы членов сельских семей в США почти на 10% выше, чем в городе, что является важнейшим фактором закрепления и инициативной трудовой деятельности занятых в сельскохозяйственном производстве. То же самое явление наблюдается и во многих других странах.

Достигается это через систему и механизм государственного регулирования, оптимизацию воспроизводственных пропорций развития сельского хозяйства, прежде всего через бюджетную поддержку аграрных цен, систему льготного налогообложения, субсидии и т.д. Тем самым устраняется дисбаланс между размерами необходимых для эффективного ведения производства доходов сельхозпроизводителей и размерами перекачки как отражением «социально-экономической ущербности аграрной политики» (Буздалов, 2009, с. 121). Перекачка средств имеет место в других странах – как следствие несовершенной или недобросовестной конкуренции, фискальной политики государства, монополистических проявлений со стороны партнеров сельского хозяйства по АПК и т.д. Однако размеры бюджетных компенсаций этой перекачки достигает 30–40% и более валовой продукции (в Норвегии – свыше 60%, или 30 тыс. долл. на одного сельского жителя). В России эти показатели составляют соответственно 5%, или около 100 долл.

Хотя по сравнению со сталинским периодом механизмы перекачки изменились, а ее масштабы сократились, сельское хозяйство продолжает находиться под бременем этого без преувеличения настоящего социально-экономического бедствия для крестьянства. Существующая государственная поддержка, в основном в форме аграрного бюджета, лишь в малой степени ослабляет это тяжелое бремя. Расчеты показывают, что соотношение между

суммой перекачки, определенной по товарной продукции сельского хозяйства, и его бюджетной поддержкой составляет 9 : 1 (в денежном выражении примерно 1,3 трлн и 140 млрд р.).

Доля аграрного бюджета составляет 1,2%, тогда как даже в годы нэпа она достигала 7,7%, а до нынешних реформ – свыше 15% общего бюджета страны. Причем и эти мизерные бюджетные назначения для села на $\frac{3}{4}$ не доходят до непосредственного производителя и почти целиком изымаются государством через налоги на СХО и физических лиц деревни. На порядок большие суммы из созданной крестьянским трудом стоимости, как показывает структура розничных цен на продовольствие, идут в карман заготовителей, переработчиков, перекупщиков, торговцев, топливных монополистов и т.д.

Всем этим объясняются все нынешние беды и недуги российского села и крестьянства: 1) провал в уровне сельскохозяйственного производства страны, его низкая экономическая эффективность и конкурентоспособность; 2) деградация производственного, особенно трудового, потенциала села, низкая трудовая активность занятых в сельскохозяйственном производстве, отток из отрасли трудоспособного населения, молодежи; 3) запредельный за всю российскую историю импорт продовольствия, являющийся по сути своего рода поддержкой зарубежных фермеров. В совокупности эти беды и недуги создают угрозу не только продовольственной, но и всей национальной безопасности страны.

В настоящее время продовольственное положение России, если исходить из его системной оценки, характеризуется острейшим кризисом. Об этом свидетельствует падающий престиж страны в глазах мирового сообщества, а на арене мирового агропродовольственного рынка сложился удручающий факт: импорт продовольствия по рублевому курсу превышает объем всей товарной продукции сельского хозяйства в закупочных ценах (в 2008 г. – соответственно 1,05 трлн и 888 млрд р.; 2010 г. по импорту побил все рекорды!). Понятно, какой трагедией для народа может оказаться пере-

крытие по тем или иным причинам импортных каналов поставок продуктов питания, чего нельзя исключать, учитывая угрожающие тенденции обострения мировой продовольственной проблемы.

Но если, не считаясь с возрастанием угрозы продовольственной безопасности, компенсацию провала в отечественном производстве продукции сельского хозяйства в рамках проводимой агропродовольственной политики продолжать перекладывать на зарубежных фермеров, предоставляя для них обширный рынок реализации этой продукции, то исправлять удручающее положение в социальной сфере села придется самим, иначе все сельское хозяйство (за исключением новых «маяков») в лучшем случае будет продолжать влачить жалкое существование. На форуме фермеров в Тамбове (март 2011 г.) В. Путин говорил об ответственности за неиспользуемые сельскохозяйственные земли (за годы нынешних реформ заброшено почти 40 млн га посевных площадей, т.е. на 6 млн га больше, чем вся площадь сельскохозяйственных земель во Франции – экспортере продовольствия, в том числе продукции животноводства). В Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации освоение заброшенных земель декларируется в качестве важнейшего источника наполнения продовольственного рынка отечественной продукции.

Но одни декларации и наставления проблемы не решат. Нужны, как это было с освоением целины, огромные ресурсы, так как речь идет о той же «целине» (к тому же уже заросшей кустарником), на которой нет признаков культурной сельскохозяйственной жизни (если не считать диких животных). На обширной сельскохозяйственной территории Северо-Запада, Северо-Востока, Урала, Поволжья, Сибири, даже центра России, где о существовании прежних благополучных сел и деревень скорбно напоминают заросшие бурьяном и чертополохом их жалкие останки, уже вообще почти некому работать, а тем более вовлекать в оборот неиспользуемые миллионы гектаров земли, поскольку соци-

ально-трудовая сфера (не говоря уже о производственной) здесь полностью разрушена. И все это происходит в условиях, когда власти провозгласили приоритет сельского развития, разработали и пытаются реализовать соответствующие проекты и программы.

При такой политике «приоритетного» развития сельского хозяйства уровень жизни сельского населения – и до нынешних реформ оставшийся крайне низким и существенно отстающим от городского уровня – за годы рыночных реформ значительно снизился. Возросло отставание от города и в общих социальных условиях жизни в сельской местности, хотя за эти годы власти постоянно декларировали решительные и масштабные сдвиги в развитии социальной и инженерной инфраструктуре сельского хозяйства. На деле таких сдвигов не произошло. Наоборот, если среднедушевые располагаемые доходы сельских домохозяйств в 1990 г., по данным мониторинга состояние социально-трудовой сферы села (Состояние социально-трудовой..., 2010), достигали почти $\frac{8}{10}$ городского уровня, то в 2000 г. они снизились до 69%, а в 2008 г. – до 56% (5,8 тыс. р. в месяц). Среднемесячная оплата труда за этот период с 95% к среднему по экономике уровню снизилась в 2009 г. до 51%, оставаясь самой низкой в стране. При повышении с января 2009 г. МРОТ до 4330 р. удельный вес работников сельского хозяйства с заработной платой ниже этого уровня составил $\frac{1}{3}$ при значительных суммах задолженности по оплате труда. В селе – самый низкий размер пенсий.

Бедность, все более разрушающая трудовой и генетический потенциал села, остается массовым явлением. За ее порогом по денежным доходам находится более половины сельского населения. В настоящее время бедность практически концентрируется в сельской местности, на которую приходится 40,4% всего малоимущего (по располагаемым ресурсам) населения России, притом что в селе проживает 27% его общей численности в стране. *В наиболее бедственном положении находится детское население деревни.*

Определенные позитивные изменения произошли в газификации села, жилищном и других видах строительства в сельской местности. Однако в целом ситуация в социальной сфере села, в общих условиях жизнедеятельности в деревне остается крайне неблагоприятной, что не только исключает возможности настоящей модернизации сельского хозяйства, но вообще вызывает серьезную тревогу за будущее отрасли, за судьбу и жизненные силы российского крестьянства.

В основной массе СХО отсутствует сколько-нибудь удовлетворительная система медицинских, культурных и торговых услуг, нет современных образовательных учреждений. Село все более отстает от города по вводу жилой площади на 1000 чел. населения. По тем же результатам мониторинга состояние социально-трудовой сферы села 58% сельских жителей, в том числе 70% молодежи до 30 лет, нуждается в серьезном улучшении жилищных условий. При этом имеющийся сельский жилой фонд характеризуется весьма низким качеством и состоянием внутреннего благоустройства. В основной части этого фонда нет элементарных коммунальных удобств.

Сеть участковых больниц по сравнению с 1990 г. сократилась на 1994 единицы (41%), фельдшерско-акушерских пунктов – на 3408 единиц (7%). На 10 тыс. человек в сельской местности приходится 55 больничных коек (в городе – 133 койки), обеспеченность амбулаторно-поликлиническими учреждениями в расчете на 10 тыс. жителей на селе в 2,3 раза ниже, чем в городе. Само состояние, оборудование сельской медицинской сети поистине плачевное.

Обеспеченность сельского населения врачами по сравнению с городским меньше в 4,7 раза, а средним медицинским персоналом – в 1,9 раза. Число школ и других сельских общеобразовательных учреждений сократилось на 6,6 тыс. На $\frac{2}{3}$ сократилась сеть физкультурно-оздоровительных и спортивных сооружений, их единовременная пропускная способность составляет 10–15% норматива. На 26% сократилось число сельских

клубов и домов культуры. Более половины детей на селе не охвачена дошкольным воспитанием. В целом детство, которому посвящена, по сути, основная часть последнего послания Президента РФ и состояние которого в стране вызывает общенациональную тревогу, в сельской местности является особенно неустроенным, неудобным, обделенным.

Угрожающие размеры приняла алкоголизация сельского населения, являющаяся во многом следствием безработицы, бедности и состояния безысходности. За последние девять лет потребление алкоголя, в том числе суррогатного, на одного члена сельского домохозяйства в сопоставимых ценах выросло вдвое и в целом значительно превышает городские показатели. При этом наибольший рост расходов на алкоголь отмечается в наименее обеспеченных семьях, что является причиной высокой смертности сельского населения. Село «устойчиво» опережает город по случаям суицида на 1000 человек населения, в том числе в фермерских хозяйствах из-за барьеров в реализации их продукции, диспаритета цен, невозможности расплачиваться по кредитам, рэкета и т.д. – той же безысходности.

Все это, как и многое другое, свидетельствует о *системной деградации сельской социальной сферы*, а вместе с тем и трудового потенциала, главной производительной силы деревни, что прежде всего определяет общую отсталость, низкую эффективность и конкурентоспособность сельского хозяйства, его фактическую неспособность обеспечить продовольственную безопасность страны за счет отечественного производства.

Сохраняющиеся запасы жизненной энергии и инициативы у нынешних сельян уходят в занятие своим приусадебным семейным хозяйством, которым они не столько живут, сколько в основном выживают, от которого кормятся при значительном недопотреблении таких продуктов, как молоко (на 30%), мяса (на 11%), яиц (на 34%), фруктов и ягод (на 30%), овощей (на 35%) и т.д. Сами горожане обречены на потребление обильно приправленных нитратами и прочими раздражи-

телями и аллергенами гигантских объемов голландских, израильских и прочих импортных овощей, картофеля, фруктов, а также замороженного и залежалого мяса, рыбы, сахара, молочной и другой продукции, завозимой со всех концов мира в беспрецедентных за всю историю России объемах. При такой направленности и таких результатах проводимой аграрной политики и огромных потенциальных возможностей России самой (как это было в начале XX в.) кормить себя и еще половину Европы становится очевидным отсутствие в этой политике по меньшей мере здравого смысла (Неэкономические грани экономики, 2010).

В ответ, конечно, могут показать, какие в стране имеются передовые, успешные хозяйства (в частности, входящие в «Клуб АГРО-300»), которые помимо производственных достижений имеют хорошие показатели социального развития, что там сохраняются кадры и т.д. Но, во-первых, таких хозяйств в стране не более 3–3,5% общего числа. Во-вторых, в их достижениях играют роль не только (а часто не столько) человеческий фактор, профессионализм руководителей, но в решающей степени – более благоприятные условия хозяйствования (природные, местоположение, удобство реализации продукции и т.д.). Многие из них функционируют на базе тех же советских «маяков», создававшихся на приоритетном получении ресурсов. Поэтому их, как и прежде, часто поддерживают для престижа местные власти и демонстрируют высокому начальству как примеры якобы общего благополучия в сельском хозяйстве. В-третьих, такие хозяйства и теперь пользуются предпочтениями в распределении средств государственной поддержки, субсидий, льготных кредитов и т.д.

Так что такие «успешные» хозяйства, особенно гигантские агрохолдинги, деятельность которых далеко не безупречна, особенно в отношении эффективности, капиталоемкости, фондоотдачи, прав собственности работников, особенно оптимальности размеров земель, не спасают положения и, как совет-

ские «маяки» (из той же иллюзии «особого» пути), часто служат больше для поддержания престижа местных властей. К тому же, как показывает практика, курс на распространение сверхкрупных предприятий (фактически новых латифундий) является крайне высокозатратным, что наряду с организационно-экономическими изъятиями в функционировании и громоздким управлением делает бесперспективным их массовое распространение.

Судя по выступлениям ответственных персон системы государственного управления, особенно аграрной сферы, можно подумать, что в последние годы государство взяло высокие обязательства по социальному развитию села и что эти обязательства в целом успешно выполняются, а в ряде направлений даже перевыполняются.

Что же представляют собой эти показатели и какова роль государства в их финансовом обеспечении, если вспомнить, что в соответствии с законом «О социальном развитии села» (1990 г.) на сельское хозяйство, в том числе социальную сферу, необходимо выделять 15% национального дохода, а закон «О государственном регулировании агропромышленного производства» (1997 г.) основным источником такого обеспечения предусматривает *федеральный бюджет*? Ответ на это вопрос свидетельствует лишь об одном: настоящий государственный подход властей к социальным обязательствам перед крестьянством, которому следуют развитые страны современного мира, подменяется «рассмотрением» или комментариями по поводу использования того, что «дают» сельскому хозяйству в форме консолидированного аграрного бюджета, фактически по тому же «остаточному» принципу, какой применялся в советских колхозах, без сопоставления с тем, какой вклад делает крестьянство в создание национального дохода страны, который на $\frac{9}{10}$ перекачивается из этой отрасли в пользу того же государства и субъектов монопольного окружения отрасли. Проведенные расчеты по масштабам перекачки показывают, что *такого фискального бремени не испытывает в стране ни*

одна другая отрасль, ни одна другая группа населения.

В 2008 г. «перевыполненные» обязательства государства по поддержке сельской социальной и инженерной инфраструктуры составили 3,5% суммы «перекачки». Но что это за обязательства, если на сельского жителя приходится около 1 тыс. р., и что можно сделать для улучшения условий жизни и крестьянского быта за эти деньги? Причем в финансировании объектов социальной сферы федеральный бюджет участвовал на 18,6% (примерно 200 р. на одного сельского жителя), тогда как при важнейшем общенациональном значении проблемы именно федеральный центр должен взять на себя основную долю финансирования.

По официальным данным Роскомстата доля аграрной составляющей всего бюджета страны за последние годы составляет менее 1,2% на 38 млн человек сельского населения. А если учесть, что непосредственному производителю достается лишь $\frac{1}{4}$ аграрного бюджета (остальное идет на содержание управленцев, обслуживающих структур, поддержку Россельхозбанка, Росагролизинга и т.д.), то встает законный вопрос: можно ли исходя из принципов социального государства (как это записано в Конституции РФ) всерьез говорить об этих обязательствах?

Сокращение и без того символической, «остаточной» доли аграрного бюджета России за 2008–2010 гг. примерно до 3 тыс. р., или менее 100 долл., на сельского жителя в год (для сравнения: в развитых странах Запада этот показатель достигает 3–5 тыс. долл. и более) в экономическом блоке правительства объясняют условиями кризиса, дефицитом бюджета. Но экономическим кризисом были охвачены и другие страны, в том числе, например, США. Однако правительство страны не пошло на сокращение аграрного бюджета, а наоборот увеличило его (за 2008–2010 гг. его сумма возросла с 92,9 млрд до 134,2 млрд долл.). Эта сумма не включает 5 млрд долл., выделенных управлением по делам малого бизнеса (Small Business Administration) США

на развитие сельского предпринимательства, и 10 млрд долл., израсходованных министерством транспорта на строительство сельских дорог, т.е. всего государственная поддержка сельского хозяйства страны составила 149,2 млрд долл., что в 1,5 раза больше, чем в 2008 г. В России при почти сопоставимой численности сельского населения бюджетные назначения на «развитие» аграрного сектора снизились с 5 млрд до 3,5 млрд долл.

Отсюда прямо противоположные изменения как в социально-экономическом положении занятых в сельском хозяйстве, так и в технологии и уровне сельскохозяйственного производства. О какой его модернизации может идти речь при такой бюджетной политике в отношении села и аграрной политики в целом, прежде всего ее социальной составляющей?

Для оправдания изъятий этой политики в других ее решающих направлениях, особенно ценообразовании и ценовом регулировании, могут сказать, что «экономия» на бюджетных назначениях для сельского развития, колоссальные потери СХО от диспаритета цен якобы «компенсируются» действующей системой кредитования сельхозпроизводителей.

Что касается СХО, всех других сельских заемщиков, то и субсидированные кредиты с процентными начислениями надо возвращать, а это значит, что в итоге реальной государственной поддержкой сельского хозяйства являются лишь показанные выше, урезанные до социально недопустимого предела суммы аграрного бюджета (в среднем за последнее время около 4,3 млрд долл. в год при сумме «перекачки» около 40 млрд долл.). Средств для такого возврата у большинства СХО нет, и многие из них или берут заемные средства, заранее не рассчитывая расплачиваться по кредитам, или вообще не получают кредитов, равно как и субсидий, что ведет к усилению социального расслоения в деревне.

В целом при такой кредитно-финансовой политике сельское хозяйство оказалось в глубокой и безвыходной долговой яме, по сути, являющейся признаком фактического

банкротства всей отрасли. Кредиторская задолженность сельских товаропроизводителей приближается к 1,5 трлн р., а вся прибыль как главный источник погашения кредитов (расчитанная при включении в издержки производства вдвое заниженной оплаты труда работников сельского хозяйства) составляла в 2009 г. 83,6 млрд р. при рентабельности с учетом субсидий 9,7%.

Нужно вообще сказать, что в настоящее время не одно лишь бедствующее сельское хозяйство, но и весь народнохозяйственный комплекс страны несет огромные потери имеющихся ограниченных ресурсов, особенно невозобновляемых природных, а также бюджетных средств из-за поистине «любительского» отношения верховной власти страны к выбору приоритетов использования этих ресурсов, что является существенным признаком общей концептуальной ущербности и низкой эффективности всей экономической политики государства. Не только в отношении села, но и сплошь и рядом наблюдается удручающая картина, с одной стороны, нищенского нормирования, а с другой – щедрого расточительства, в результате чего в стране разрастается социально порочный симбиоз «дворцов» и «хижин».

Учитывая очевидное общее концептуальное смещение акцентов государственная политика приоритетов нуждается в радикальной корректировке. Необходимо строгое ранжирование приоритетов по социальной значимости и экономическому эффекту каждого направления использования имеющихся ограниченных ресурсов страны с привлечением к определению и обсуждению этих направлений (и их правового обеспечения) институтов гражданского общества. Но сейчас в условиях растущей угрозы продовольственной безопасности совершенно очевидно, что необходим решительный и неотложный переход от полумер и деклараций в реализации принципа приоритетности сельского развития к полномасштабным общегосударственным практическим решениям по его ресурсному и правовому обеспечению с акцентом на особый

и первоочередной приоритет радикального преобразования социальной и инженерной инфраструктуры, дорожно-транспортной сети, системы связи и информационного обслуживания села независимо от экономических показателей хозяйствующих субъектов (Буздалов, 2008).

Что касается конкретных мер по ресурсному обеспечению приоритета сельского развития в форме соответствующего финансового наполнения аграрного бюджета и его социального сегмента, то, используя для этого механизмы перераспределения и имеющиеся реальные источники, необходимо добиться последовательного значительного сокращения масштабов (или компенсации суммы) «перекачки» по меньшей мере на 50%, т.е. до 500–600 млрд р. с увеличением бюджетных назначений на сельское хозяйство до 600–700 млрд р. в год. *Иными словами, сельское хозяйство само создает экономический потенциал для своего развития. Просто не надо так бесцеремонно (и бесконтрольно со стороны власти) его обирать и фискальным органам государства, и субъектам монопольного окружения, отрасли, ее «партнерам» по АПК.*

Для возврата селу указанных сумм перекачанных средств и соответствующего наполнения аграрного бюджета необходимо (отбросив амбиции по поводу «особого российского пути») использовать проверенные мировым опытом действенные, социально ориентированные механизмы и рычаги привлечения конкретных источников, среди которых прежде всего налог на роскошь и прогрессивная шкала подоходного налога. Экономически оправдано и социально справедливо использовать для нужд села часть природной ренты, необоснованно полностью присваиваемой государством и предпринимателями добывающих отраслей (в то время как из сельского хозяйства, наоборот, *изымается* почти вся прибавочная стоимость, в том числе вся рента и половина общественно необходимого уровня оплаты труда), а также часть доходов от продажи объектов государственной собственности, включая земли сельскохозяйственно-

го назначения, поступающих кому угодно, только не сельскому хозяйству. Есть и другие возможные источники из многомиллиардных денежных «потоков», нецелевых «вливаний», вращающихся во второстепенных, далеко не приоритетных сферах и структурах экономики и общества, в каналах излишне щедрой «братской» и иной помощи зарубежным странам, в серых, криминальных схемах движения денежного капитала. Сейчас в коррупционных потоках уходит в бездну по имеющимся данным порядка 250–300 млрд долл. (Неэкономические грани..., 2008), сопоставимых с доходной частью бюджета страны.

Соответствующее ресурсное обеспечение приоритета сельского развития необходимо подкрепить действенным экономическим механизмом использования этих ресурсов и системы ведения сельского хозяйства в целом, а также более совершенным правовым и программно-целевым обеспечением, особенно по предотвращению дальнейшей деградации социальной сферы села. Для этого вместо нынешнего «полуфабриката» (Программы социального развития села на 2008–2012 гг.) необходимо безотлагательно принять и (по той же успешно апробированной в 2010 г. методике главы правительства) также последовательно реализовать полноценную Государственную программу радикального преобразования социальной сферы российского села с адекватным ее ресурсным обеспечением на уровне не менее 200 млрд р. в год.

Необходимо решительно упорядочить методы и механизмы использования ценовой, кредитной и налоговой составляющих аграрной политики, и соответствующие подсистемы государственного регулирования сельского хозяйства, что позволит существенно повысить эффективность уже задействованных в этих подсистемах финансовых ресурсов. В странах с развитым сельским хозяйством, становлению которого во многом способствовало указанное упорядочение, ценовая составляющая достигает 80% общих сумм государственной поддержки сельского хозяйства, что даже при мизерных процент-

ных ставках позволяет фермерам до необходимого минимума сократить использование заемных средств даже на сезонные нужды и избавиться от долговой зависимости по кредитам. У нас наоборот: примерно те же 80% государственной поддержки приходится на ресурсорасточительные для государства, выгодные банкирам и малоэффективным для СХО ведущие их в долговую яму заемные средства, выдаваемые под ростовщические проценты. Прямая поддержка аграрных цен явится действенным рычагом нормализации финансового положения хозяйств, условием повышения оплаты и, следовательно, мотивации труда, гарантией принципиального изменения ситуации в самой системе кредитования, в том числе сократит саму потребность в кредитах, выдаваемых сейчас под заоблачные процентные ставки.

Во взаимосвязи с радикальными изменениями в использовании названных рычагов экономического механизма регулирования сельского хозяйства предстоит перестроить весь этот механизм, включая его внутривозрастную составляющую, прежде всего в крупных СХО, особенно в гигантских агрохолдингах, в соответствии с принципами социального рыночного хозяйства. Эта перестройка должна исходить из того, что в целом применяемые рычаги и инструменты экономического механизма аграрного сектора и всего АПК во многом или вообще не согласованы, должным образом не взаимодействуют и в целом не образуют единую, слаженно функционирующую систему. В итоге ослабляются или подрываются функции и сами основы эффективного государственного регулирования и управления, а скудные ресурсы аграрного бюджета в основном их объеме, не доходящие непосредственно до сельхозпроизводителей, не дают должной отдачи.

В тесной увязке с формированием адекватного принципам социального рыночного хозяйства экономического механизма важно осуществить преобразование сложившегося аграрного законодательства, отличающегося той же несогласованностью, противоречиво-

стью или очевидной запутанностью многих принципиально важных правовых норм. Это относится к законам о сельскохозяйственной кооперации, обороте земель сельскохозяйственного назначения, многим другим правовым и нормативным актам, в том числе к базовому закону о сельском хозяйстве с его декларативным, тезисным, во многом беспредметным содержанием.

Для серьезного государственного решения проблемы радикального упорядочения аграрного законодательства, приведения его в единую, согласованную и в целом внятную систему необходимо, опираясь на опыт стран с высокоразвитым аграрным сектором, разработать единый полноценный федеральный закон «О сельском хозяйстве Российской Федерации» прямого действия (Буздалов, 2008). Такой закон должен определять и детализировать как основные направления аграрной политики с принятием соответствующих государственных целевых программ и проектов, так и формы, методы, размеры и механизмы активной протекционистской поддержки сельского хозяйства, лоббирования интересов села, меры ответственности и другие условия, обеспечивающие динамичное развитие непосредственно аграрного производства и действительно радикальные изменения в условиях труда и жизни сельских производителей. Поправки, уточнения, дополнения, прочие «улучшения» разобщенного, бессистемного и потому стимулирующего расточительство ресурсов аграрного законодательства будут все более уводить в сторону от решения насущных задач по серьезному изменению нынешнего бедственного социально-экономического положения российского села.

При формировании действенного экономического механизма социально ориентированной рыночной системы аграрных отношений и его соответствующем четком, однозначном и детализированном правовом закреплении особого внимания заслуживает неотложное устранение изъянов и перекосов в системе земельных отношений, так как в ходе реформ именно здесь, в центральном пункте

«аграрного вопроса», наиболее болезненно задетым оказался социальный статус крестьянства. Его основная масса так и не стала собственником земли, как это было определено стратегией рыночных преобразований в деревне. Более того, миллионы селян, особенно оказавшихся теми же бесправными в области земельных отношений, стали наемными работниками у владельцев агрохолдингов, крупных агрофирм, да во многом и у руководителей СПК (по закону о сельхозкооперации – почти тех же колхозов). Часто путем туманных обещаний и прямого обмана они лишаются даже бумажных земельных долей. А те из небольшой прослойки земельных собственников – владельцев К(Ф)Х, как и члены приусадебных *семейных* хозяйств – производителей почти половины сельскохозяйственной продукции, не стали равноправными партнерами рынка, терпят притеснения, выступают в роли просителей, бедных родственников. Не более уютно и свободно чувствуют себя владельцы дачных и садовых земельных участков, так и не дождавшихся заметных послаблений от обещанной так называемой дачной амнистии.

Наконец, пора поднять престиж и уровень общегосударственного лоббирования интересов крестьянства и насущных нужд крестьянства на политическом поле страны, соответственно в системе законодательной власти. В видеоблоге, показанном по телевидению 24 ноября 2010 г., Президент РФ Д. Медведев говорил, что для становления в России настоящей демократической политической системы должно стать нормой, чтобы в обществе был слышен голос самых малых социальных групп, а в идеале – каждого человека.

Пока голоса почти 40-миллионного крестьянского населения в этой системе и обществе в целом практически почти не слышно, особенно по глобальным вопросам радикального изменения нынешнего его социально-экономического положения. Хотя слабым, но услышанным в обществе был голос крестьянских депутатов в царской Государственной Думе. Пусть формально, но в советском

Верховном Совете депутатами были рядовые крестьяне, механизаторы, доярки и т.д. В нынешней думе заявляют о себе и артисты, и спортсмены, но совсем не слышно голоса целого класса, представителя важнейшей базовой отрасли экономики. В начале аграрных преобразований возникла и быстро ушла в небытие Крестьянская партия. На задворках политического пространства недолго просуществовала слабая Аграрная партия, которая, судя по числу народных избранников, не внушала доверия у самих сельских жителей и в конце концов в своем остатке растворилась в рядах правящей партии. А судя по голосованию за аграрный бюджет глобальные вопросы возрождения села, на которые пытаются обратить внимание в Государственной Думе представители мало что решающих оппозиционных партий, эту партию не особенно интересуют. Собиралось поднять во весь рост эти вопросы намечавшееся три года назад Аграрное движение России, но, видимо, из-за этого «дерзкого» замысла сейчас ничего не слышно ни о реальных делах, ни о самом существовании этого движения. Не слышно об успехах в отстаивании интересов крестьянства профсоюза работников АПК.

Крестьянская тема, ее особая общественно-политическая значимость, социально-экономическое положение в деревне остаются на заднем плане в средствах массовой информации, да и в общественных науках. Очевидно, при такой изоляции крестьянства из политической жизни и информационного поля страны рассуждения о становлении развитого гражданского общества, правового государства, о его социальных обязательствах перед селом, о приоритете последнего в экономической политике и т.д. остаются больше разговорами о намерениях, общими декларациями, обрекающими сельское хозяйство, его главный – трудовой – потенциал на дальнейшую деградацию.

Литература

- Бухарин Н.И. Избранные произведения. М.: Политиздат, 1988.
- Буздалов И.Н. Устойчивому развитию сельского хозяйства приоритетную государственную поддержку // Вестник РГНФ. 2008. № 3.
- Буздалов И.Н. Перекачка как отражение социально-экономической ущербности аграрной политики // Вопросы экономики. 2009. № 10. С. 123.
- Неэкономические грани экономики: непознанное взаимовлияние / Под ред. акад. О.Т. Богомолова. М.: Типография КЕМ, 2010. С. 152.
- Состояние социально-трудовой сферы села и предложения по ее регулированию: Ежегодный доклад по результатам мониторинга. Вып. 11. М.: Росинформагротех, 2010. С. 84.

Рукопись поступила в редакцию 06.08.2013 г.

ТЕАТРАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ: RPR-АНАЛИЗ ОПЕКАЕМЫХ БЛАГ

А.Я. Рубинштейн

Настоящее исследование посвящено одному из традиционных видов «опекаемых благ» – художественным продуктам, создаваемым в сфере искусства. В работе представлены результаты анализа экономической динамики театральной деятельности, включая международные сопоставления и эмпирическую проверку на основе эконометрической модели известной теоретической закономерности – «болезни Баумоля» с использованием трех индексов, измеряющих отставание производительности труда, догоняющую динамику заработной платы и опережающий рост цен на билеты по отношению к соответствующим параметрам макроэкономической динамики. Особое внимание в статье уделено методике расчетов показателей производительности труда и заработной платы, предложенной Р. Капелюшниковым, и оценке реальных возможностей лечения «болезни Баумоля» посредством повышения цен на театральные билеты.

Ключевые слова: опекаемые блага, «болезнь цен», отставание производительности труда, дефицит дохода, индексы Баумоля, модель «болезни цен».

ВВЕДЕНИЕ

Экономическая история демонстрирует множество примеров особых продуктов человеческой деятельности, производство и потребление которых не вписываются в стандартные границы рыночных отношений и сопровождаются регулярной поддержкой государства в виде бюджетных субсидий, налоговых льгот и (или) других экономических

инструментов. В разных странах и исторические эпохи существовали различные виды таких товаров и услуг, названные «опекаемыми благами» (Рубинштейн, 2009а, 2011).

Наряду с теорией опекаемых благ известны и другие подходы, объясняющие эту экономическую реальность. В качестве примера назовем «внешние эффекты» А. Пигу (Pigou, 1920; Пигу, 1985), «мериторику» Р. Масгрейва (Musgrave, 1959; Масгрейв Р., Масгрейв П., 2009; Гринберг, Рубинштейн, 2000; Рубинштейн, 2009б) и совсем свежую институциональную интерпретацию А. Пората (Porat, 2008, 2009). Последняя основана на введении так называемого расширенного обязательства возмещения (expanded duty of restitution), в соответствии с которым потребитель позитивной экстерналии должен оплачивать производителю «невольные приобретаемые» им выгоды (unrequested benefits)¹. К числу самых признаваемых видов опекаемых благ относятся продукты фундаментальной науки, медицинские, образовательные и культурные услуги, особенности которых заставляют многие государства тратить весьма значительные средства на их финансирование².

¹ Первое упоминание этой институциональной конструкции в русскоязычной литературе, похоже, принадлежит В. Тамбовцеву (Тамбовцев, 2012, с. 133). Заметим также, что «расширенными обязательствами возмещения», реализуемыми через бюджетные механизмы, обосновывается, по сути, легитимность поддержки производителей опекаемых благ.

² К сожалению, в нашей стране после принятия Федерального закона от 8 мая 2010 г. № 83 «О коммерциализации бюджетных учреждений» все чаще появляются суждения об избыточных расходах государства на поддержку опекаемых благ и неэффективности работы их производителей. Эти идеи более всего коснулись гуманитарной науки и образования. Пользуясь сомнительными критериями, чиновники разных ведомств заявляют о неэффективности ряда высших учебных заведений и научных институтов, пытаясь осуществить на этом фоне меро-приятия, направленные на слияние и так называемую оптимизацию, на сокращение государственной поддержки

Рассматривая в качестве примера культурные услуги, заметим, что за многие годы были выдвинуты различные предположения о природе, принципах и методах их государственной поддержки. Среди наиболее часто встречающихся рецептов можно обнаружить рекомендации по бюджетному финансированию потребления культурных благ отдельными категориями населения, определенной номенклатуры услуг организаций культуры, их передвижных форм работы и даже пустующих мест в зрительных залах. В том или ином виде они представлены в многочисленных публикациях, посвященных экономике культуры³.

Экономическая теория культуры стала складываться в середине 1960-х гг. после выхода в свет классического труда Вильяма Баумоля и Вильяма Боуэна «Исполнительские искусства – экономическая дилемма» (Baumol, Bowen, 1966). С той поры наука располагает знанием о «болезни цен», суть которой заключается в том, что в некоторых секторах издержки производства растут быстрее, чем цены на конечный продукт. За почти полвека, прошедших после открытия «болезни цен», ей были посвящены многочисленные теоретические исследования и статистические анализы, авторы которых сомневались и снова подтверждали эту гипотезу, ставшую одной из фундаментальных закономерностей экономики культуры (Globerman, Book, 1974; Schwarz, Greenfield, 1981; Heilbrun, 2003; Ginsburgh, Throsby, 2006).

Следует особо отметить, что в последнее десятилетие наблюдается явный ренессанс теории Баумоля, расширяются границы

окупаемых благ. См.: <http://lenta.ru/news/2012/11/23/livanov/>; <http://www.bfm.ru/news/2012/12/12/medinskij-podtverdil-sokrashhenie-gumanitariyev>.

³ Подробный обзор трактовок бюджетного финансирования культурной деятельности можно найти в монографии «Введение в экономику исполнительского искусства» (Рубинштейн, 1991, с. 213–247). См. также: (Peacock, 1969, p. 323–335; Scitovsky, 1976; Gafgen, 1992, s. 190–192).

ее применения в других секторах экономики и макроэкономических исследованиях (Neck, Getzner, 2007; Nordhaus, 2008; Pomp, Vujic, 2008; Рубинштейн, 2012). Вместе с тем время от времени появляются работы альтернативного содержания, в которых по разным причинам подвергается сомнению сам факт инфлирования «болезнью цен» российских организаций исполнительских искусств.

Имея в виду данные обстоятельства и то, что основные симптомы «болезни Баумоля» проявляются в соотношениях динамики цен на культурные услуги, производительности труда и заработной платы, трактуемой двояким образом, а также тот факт, что одна из этих интерпретаций служит поводом для указанных сомнений (Капелюшников, 2013), мы намерены показать в настоящей работе их необоснованность. В этом же контексте будет рассмотрена возможность повышения цен на культурные услуги в качестве «надежного лекарства от “болезни издержек”» (Тамбовцев, 2012), и мы также постараемся показать несостоятельность подобных ожиданий. В связи с этим сделаем несколько предварительных замечаний по поводу показателей, измеряющих заработную плату и производительность труда, а также самого объекта исследования – театров.

Что касается заработной платы, то теория различает два показателя оплаты труда в зависимости от того, что интересует исследователя. «Мы глядим на ситуацию через призму тех, кто трудится, или тех, кто использует их труд? Если второе, то тогда нашим рабочим понятием становится понятие “producer real wage”. По определению producer real wage (PRW) представляет собой показатель годовых, месячных или часовых затрат на оплату труда одного работника, измеренных в единицах выпускаемой фирмой продукции. Он отвечает на вопрос: во сколько центнеров зерна (агрофирмам), тонн нефти (нефтедобывающим компаниям), единиц «зрительских услуг» (театрам) обходится наем одного работника в течение года, месяца или часа?» (Капелюшников, 2013, с. 73). Расчет такого показателя

отличается от обычного определения реальной заработной платы тем, что номинальная зарплата дефлируется не посредством индекса потребительских цен (ИПЦ), а с помощью индекса цен на театральные услуги.

Это не означает, однако, что показатель оплаты труда, отражающий покупательную способность реальной заработной платы с точки зрения работников-потребителей «consumer real wage» (*CRW*) является «ошибочной» характеристикой, порождающей ложные суждения. Все дело в методологической корректности использования данного индикатора. И здесь можно лишь согласиться с утверждением Р. Капелюшника о наличии в современной литературе ряда необоснованных констатаций⁴. Особо следует подчеркнуть, что указанные индикаторы имеют разные сферы применения, и совпадение между ними – скорее исключение, чем правило (Feldstein, 2008; Капелюшников, 2009, с. 59–79). При этом в настоящем исследовании будут использованы оба показателя оплаты труда: индикатор *CRW*, рассчитанный на основе дефлирования номинальной заработной платы с помощью ИПЦ, и индикатор *PRW*, рассчитанный на основе дефлирования той же номинальной заработной платы, но уже посредством индекса цен на театральные билеты.

Теперь о названии настоящей статьи и содержании, которое мы вкладываем в слоган «RPR-анализ». Детально изучив уже упомянутые выше работы Р. Капелюшника (Капелюшников, 2009, 2013), мы убедились в безусловной полезности предложенной им методологии измерения показателя реальных расходов производителя на заработную плату и подумал о целесообразности расширения

⁴ Сошлемся на статью Р. Капелюшника, в которой автор приводит конкретные примеры таких заключений, присутствующих в работах Е. Ясина, К. Юдаевой и Н. Ивановой, Я. Лисоволика и Е. Гурвича и др., по поводу опережающего роста заработной платы по отношению к производительности труда в российской экономике (Капелюшников, 2009, с. 59–60).

этого подхода. Нетрудно понять, в частности, что в его основе лежат те различия в индексах цен, которые существуют при измерениях среднего уровня инфляции (ИПЦ, дефлятор ВВП) и динамики цен на конкретные виды продукции. Кроме того, этот подход корреспондирует с логикой Баумоля, где динамика отраслевых показателей сопоставляются с макроэкономической динамикой производительности труда, заработной платы и цен. Это собственно и побудило нас расширить анализ Р. Капелюшника до уровня соответствующей оценки реальных результатов производителя (real producer results).

В соответствии с логикой RPR-анализа можно оценить, в частности, реальную величину полных текущих издержек, а не только их часть, связанную с оплатой труда. Используя данную методологию, показатель реальных издержек производства «producer real cost» можно также измерять в единицах выпускаемой продукции. При этом и здесь расчет показателя реальных издержек театрального производства отличается от стандартного метода их определения лишь способом дефлирования номинальных текущих расходов театров. Они также пересчитываются не посредством ИПЦ, а с помощью индекса цен на театральные услуги. Тем самым и здесь вступают в игру цены. Отдельные элементы реальных затрат производителя (например, расходы театров на коммунальные услуги, как и стоимость рабочей силы могут снижаться или расти в зависимости от соотношения цен на билеты и коммунальные услуги).

Распространяя RPR-анализ на показатель доходов театров от продажи билетов, можно тем же самым способом определить реальную стоимость совокупного объема театральных услуг (real revenue). В этом случае показатель *RR* отличается от физического объема театральных услуг на величину постоянного множителя, равного средней цене театрального билета базового года. Поэтому можно утверждать, что динамика *RR* и физического объема театральных услуг совпадает между собой.

Теперь о производительности труда. Здесь требуется дополнительный комментарий. Дело в том, что, рассматривая соответствующие показатели, следует учитывать особенности измерения результатов деятельности театров. Речь идет о специфике создаваемого художественного продукта, который во многих случаях трансформируется в культурные услуги, объем которых измеряется числом билетов, поступающих в продажу (произведение числа спектаклей на коммерческую вместимость зрительного зала), или числом купленных билетов (число посещений). Учитывая данное обстоятельство, измеритель производительности труда – объем производства театральных услуг на одного работника театров – может быть рассчитан на основе двух индикаторов.

Во-первых, речь идет об отраслевом показателе, который учитывает весь созданный объем театральных услуг и определяется в виде суммы произведений числа спектаклей на коммерческую вместимость зала по всем театрам страны, а показатель производительности – соответственно в виде отношения созданного объема театральных услуг к числу работников. Во-вторых, имеется в виду и другой измеритель, учитывающий только потребление театрального продукта⁵. В этом случае показатель производительности рассчитывается в виде отношения суммарного по всем театрам числа посещений к числу работников. Их отличие друг от друга отражает показатель средней заполняемости зрительных залов театров.

При этом оба рассмотренных выше показателя несут в себе важную информацию и применяются на практике. Однако и в данном случае методологическая корректность их использования обусловлена сферой их при-

⁵ Оставляя в стороне эту весьма важную тему, отошлем читателя к известной дискуссии об измерителях объема производства культурных благ, создаваемых организациями исполнительских искусств (Throsby, Withers, 1979, p. 11–13; Schwarz, 1987, p. 10; Рубинштейн, 1991, с. 44–48).

менения. С точки зрения производителя театральных услуг и в соответствии с логикой «RPR-анализа» более точную информацию дает показатель объема театральных услуг на одного работника, учитывающий весь объем созданного художественного продукта.

В заключение этого короткого введения несколько слов о рассматриваемом нами виде опекаемых благ – театральных услугах. Выбор театра в качестве объекта исследования обусловил следующий набор анализируемых показателей: сеть (число) театров, коммерческая вместимость зрительных залов, численность работников, расходы на оплату труда, совокупные текущие расходы, число спектаклей и новых постановок, число посещений, доходы от продажи билетов и размер бюджетных субсидий. Все эти показатели рассматриваются в интервале 1995–2011 гг. и построены на основе агрегированных данных по 80 регионам России. Указанная база данных сформирована Государственным информационным вычислительным центром (ГИВЦ) Минкультуры России на основе стандартных форм отчетности, согласованных с Росстатом. В отдельных, специально указанных случаях привлекалась дополнительная информация, характеризующая деятельность российских театров в 1971–1995 гг. При этом большая часть информации, относящейся к советскому периоду 1971–1990 гг., представлена в ведомственной статистике, доступ к которой всегда затруднен⁶.

⁶ Часть этих данных была опубликована в виде приложений в монографии «Введение в экономику исполнительского искусства» (Рубинштейн, 1991). Кроме того, указанные данные были использованы как в собственных исследованиях автора (Рубинштейн, 2012; Rubinstein, 1987, 1995, 1997, 2013), так и в совместных работах с Вильямом Баумолем (Rubinstein, Baumol W., Baumol H., 1992). На эту информацию ссылались и другие авторы (Peacock, 1991, p. 1–18).

1. АНАТОМИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Согласно официальной статистике в 2011 г. в России зарегистрировано 598 профессиональных театров, что составляет немногим более одного театра на 250 тыс. жителей. Говоря о театральной отрасли в целом, отметим, что театры России объединяют актеров, режиссеров, художников, менеджеров, другой художественный и технический персонал общей численностью почти 86 тыс. человек, усилиями которых в 2011 г. было создано 2566 новых постановок и сыграно 148 277 спектаклей, или по 4,2 постановки и 248 спектаклей в среднем на один театр.

При этом в последнее десятилетие с 2000 по 2011 г. среднее число новых постановок и спектаклей выросло соответственно на 16 и 11%. С учетом же коммерческой вместимости зрительных залов при средней ее величине в расчете на один театр (421 место) можно определить совокупный физический объем театральных услуг. В 2011 г. он составил 62 476 192 услуг – число поступивших в продажу билетов. Разделив эту величину на численность населения, мы получим показатель его обеспеченности театральными услугами – 437 услуг на 1000 жителей России. На следующем графике представлена динамика этого показателя (рис. 1).

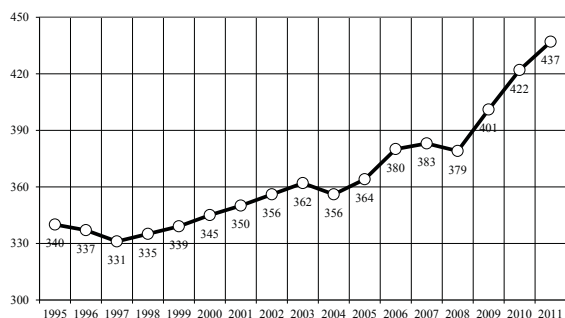


Рис. 1. Совокупный объем театральных услуг на 1000 жителей

Приведенный график свидетельствует о росте обеспеченности населения театральными услугами: в том числе в 2001–2011 гг. она росла со среднегодовым темпом прироста 2,3%, обусловив ее кумулятивный рост в 1,27 раза. Рост предложения театральных услуг, сопровождавшийся увеличением в 1,16 раза числа новых постановок, нашел соответствующее отражение и в росте потребления театральных услуг – показателей посещаемости театров. В тот же период 2001–2011 гг. общий объем потребления театральных услуг увеличился почти на 3 млн посещений: с 29,7 млн – в 2000 г. до 32,6 млн – в 2011 г., что и в пересчете на 1000 жителей свидетельствует о возрастающей посещаемости театров в последнее десятилетие. Данный статистический факт особенно значим на фоне сформировавшейся в предыдущие годы понижательной тенденции, имеющей четыре периода: 1970–1985 гг. и 1995–2004 гг. – периоды «медленного падения», 1986–1995 гг. – десятилетие «глубокого спада», 2005–2011 гг. – «период роста» (рис. 2).

Такая динамика общего снижения посещаемости российских театров и особенно в «десятилетие глубокого спада» (в 2,4 раза) обусловлена рядом причин. Одна из них связана с феноменом сокращения зрительского спроса, вызванного расширением возможностей проведения досуга в России и усиливающейся конкуренцией за свободное время и деньги

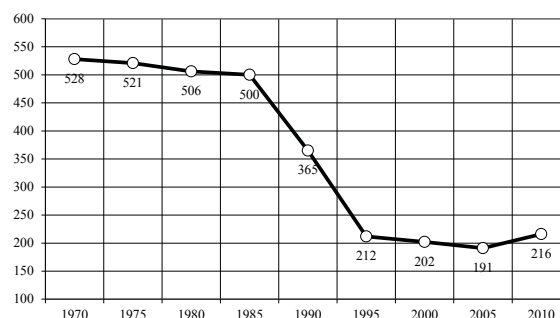


Рис. 2. Ретроспективная динамика посещаемости театров России (посещения на 1000 населения)

населения. Распространение массовой культуры при одновременном росте домашних форм потребления искусства – развитие телевидения в 1970-е гг., аудио- и видеопродуктов в 1980-е гг., компьютерных игр и Интернета в конце XX и начале XXI столетия – представляет собой, по-видимому, общую тенденцию, которая и определила снижающуюся динамику посещаемости театральных спектаклей⁷.

В подобном снижении уровня потребления живых видов искусства Россия «догоняет» экономически развитые страны Европы и Северной Америки. Два «великих цивилизационных тренда» – процессы глобализации и быстрого распространения компьютерных и информационно-коммуникационных технологий, принципиально трансформировали институциональную среду, изменили ценностные ориентации и нормы поведения в российском обществе, влияющие на художественные предпочтения и спрос на культурные блага.

На этом фоне устойчивый рост посещаемости российских театров в 2004–2011 гг. свидетельствует о преодолении кризисных явлений и переломе ранее сложившейся негативной тенденции (рис. 3).

Данный вывод подтверждают и международные сопоставления. При этом надо иметь в виду, что театральная статистика не дает возможности проводить корректные сравнения театральной сети разных стран. Дело в том, что во многих из них используются различные модели театров: репертуарные театры, имеющие постоянную труппу и собственное здание, театральные компании без постоянной труппы, антрепризы, летние театры, театральные здания, арендуемые на кон-

⁷ Заметим, что российские социологи (А. Алексеев, Г. Дадамян, В. Дмитриевский, М. Жабский, Ю. Фохт-Бабушкин) уже давно фиксируют в своих исследованиях снижение уровня «потребления» классических видов искусства и кино (Театр как социологический..., 2009). Более всего это относится к «живым» видам искусства и, в частности, к театру.

кретный спектакль (например, театры Бродвея), театры-кафе, временные театральные коллективы и т.п. К этому следует добавить существенные отличия между ними по организационно-правовому статусу и финансовой поддержке со стороны государства, что также обуславливает часто различное понимание в национальных статистиках самой категории «театр». Именно этим можно объяснить «бедность» информации о театральной сети в различных базах данных Европы и Северной Америки.

В указанных обстоятельствах можно сопоставлять (с некоторыми допущениями) лишь те показатели театральной деятельности, которые характеризуют объем предложения, измеряемый числом спектаклей (представлений), и объем потребления театральных услуг, измеряемый числом посещений театров. В следующей таблице представлены показатели театральной деятельности ряда стран – абсолютные и относительные показатели объема предложения и потребления театральных услуг в странах континентальной Европы и Северной Америки в 2011 г. (табл. 1)⁸.

⁸ Эта таблица, а также рис. 4 и 5 построены на основе информации, подготовленной Е. Дудкиной, В. Музычук, Н. Скляр и Е. Хауниной, которым автор приносит свои искренние благодарности.

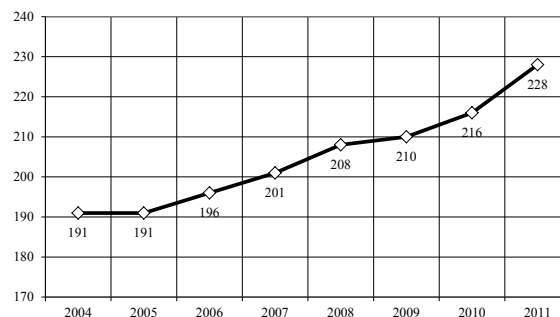


Рис. 3. Посещаемость театров – период роста (посещения на 1000 населения)

Таблица 1
Спектакли и посещаемость театров в ряде стран в 2011 г.*

Страна	Число спектаклей, ед.	Число посещений, тыс. посещений	Посещения одного спектакля, ед.	Число спектаклей на 1000 жителей, ед.	Число посещений на 1000 жителей, ед.
Венгрия	19 000	4600	242	1,900	458
Германия	95 892	19 927	208	1,572	233
Россия	148 277	32 565	220	1,037	228
Италия	33 588	7985	238	0,960	327
Канада	67 755	19 018	281	0,826	234
США	177 000	34 000	192	0,569	109

* Учитывая отсутствие по ряду стран достоверных данных за 2011 г. и с учетом известной инерционности динамики показателей театральной деятельности, при построении этой таблицы были использованы (за исключением России) максимальные значения указанных показателей за три последних года (2009–2011 гг.).

Источники: Венгрия (Central Statistical Office www.ksh.hu), Германия (Theaterstatistik 2010/2011 (www.destatis.de), Италия (MiBAC, Ufficio Studi, Culture in Italy. Basic figures, 2010), Канада (Service Bulletin. Performing Arts, 2010), США (Statistical Abstract of the United States, 2012).

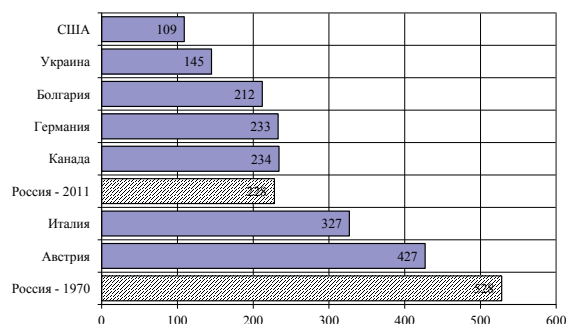
Данные, приведенной табл. 1, свидетельствуют о том, что в количественном выражении и с учетом различной численности населения сравниваемых стран Россия занимает срединные позиции: отставая по уровню обеспеченности театральными услугами (число спектаклей на 1000 жителей) от Венгрии и Германии, она опережает такие страны, как Италия, Канада и США. Примерно такая же картина наблюдается и по показателю числа посещений на один спектакль, который с учетом коммерческой вместимости залов косвенно характеризует эффективность работы театров. Здесь Россия (220 посещений на один спектакль) отстает от Канады (281), Венгрии (242) и Италии (238), но опережает Германию (208) и США (192). Близкие цифры можно наблюдать по результирующему показателю театральной деятельности, характеризующему душевой уровень потребления театральных услуг в различных странах. По этому показателю (посещаемость театров на 1000 жителей) Россия, опережая США и незначительно отличаясь от Германии и Канады, отстает от Италии и Венгрии.

Полученные результаты сравнительного анализа могут быть уточнены. Важным в

таких сопоставлениях является тезис Дугласа Норта о том, что «история имеет значение». В нашем случае это означает необходимость учета ретроспективной динамики посещаемости российских театров. Уже отмечалось, что процессы глобализации и связанная с ними либерализация досуга с одновременным распространением неких общих «стандартов» поведения сопровождалась в России снижением посещаемости театров. И если в 1970 г. на 1000 жителей приходилось в среднем 528 посещений театра, то в 2011 г. посещаемость театров в России опережала США, Болгарию и Украину, но отставала от Италии и Австрии и оказалась на уровне таких стран, как Германия и Канада (рис. 4).

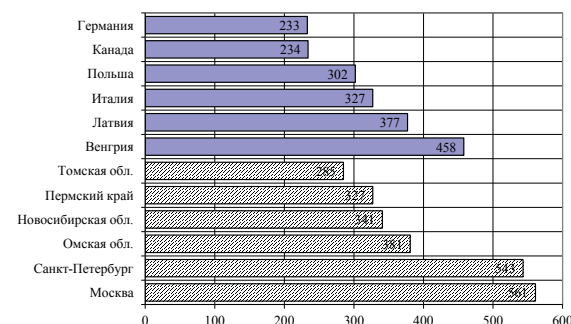
При этом надо учитывать масштабы Российской Федерации, протяженность ее границ и численность населения, а также неравномерность распределения сети театров: от одного театра в республиках Алтай и Тыва до 103 театров в Москве. В связи с этим интересным будет и сравнение отдельных регионов России с упомянутыми выше зарубежными странами (рис. 5).

Приведенная гистограмма свидетельствует о том, что в традиционно театральных



Источники: США (Statistical Abstract of the United States: 2012), Украина (State Statistics Committee of Ukraine, 2011), Болгария (Statistical Reference book, 2009), Германия (Theaterstatistik 2010/2011 (www.destatis.de), Канада (Service Bulletin. Performing Arts, 2010), Италия (MiBAC, Ufficio Studi, Culture in Italy. Basic figures, 2010), Австрия (Kulturstatistik, 2009).

Рис. 4. Число посещений театров на 1000 жителей ряда стран в 2011 г.



Источники: Германия (Theaterstatistik 2010/2011 (www.destatis.de), Канада (Service Bulletin. Performing Arts, 2010), Польша (Central Statistical Office (http://www.stat.gov.pl)), Италия (MiBAC, Ufficio Studi, Culture in Italy. Basic figures, 2010), Латвия (Central Statistical Bureau of Latvia), Венгрия (Central Statistical Office www.ksh.hu).

Рис. 5. Посещаемость театров на 1000 жителей в 2011 г.

регионах России посещаемость театров на 1000 жителей находится на уровне и выше самых театральных стран континентальной Европы и Северной Америки. При этом наиболее высокий уровень посещаемости театров на 1000 жителей приходится на столичные города Москву (561 посещение), Санкт-Петербург (543 посещения), которые по данному показателю превосходят, например, такую европейскую столицу, как Берлин (490 посещений).

Основываясь на приведенных расчетах и сопоставлениях, можно с уверенностью утверждать, что работы отрасли в период 2005–2011 гг. была успешной, отрасль в последнее десятилетие смогла преодолеть кризис 1986–1995 гг. Об этом свидетельствуют прирост сети театров – на 15% и отраслевой занятости – на 26%, увеличение предложения театральных услуг – на 25% и уровня обеспеченности населения театральными услугами – на 27%, а главное – прирост посещаемости театров в расчете на 1000 жителей – на 12%.

2. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

Вместе с тем расчеты демонстрируют скорее экстенсивную динамику роста предложения театральных услуг с падающей производительностью труда – отношением физического объема театральных услуг к числу работников театров. И хотя в период 2004–2011 гг. производительность театров возрастала, этот рост не смог компенсировать ее падения в предыдущие 10 лет. Причем подобная ниспадающая динамика характерна как для одного, так и для другого показателя реальной производительности труда театров (рис. 6).

От того, сохранится ли тенденция последних шести лет в будущем, существенно зависят прогнозные оценки экономических результатов деятельности театров. Необходимо понять, в частности, достигнута ли нижняя граница падения производительности труда или этот процесс падения, который наблюдается уже более 40 лет, продолжается. Без качественных гипотез здесь не обойтись. Для

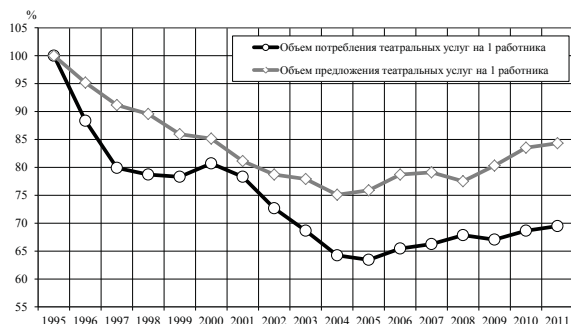


Рис. 6. Сравнительная динамика показателей производительности труда в театрах России (1995 г. = 100%)

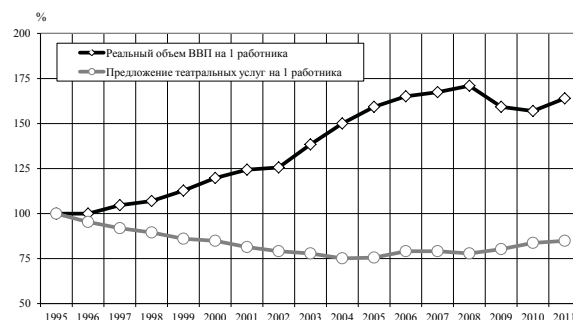


Рис. 7. Динамика производительности труда в театрах и в среднем по экономике (1995 г. = 100%)

целей настоящей работы можно ограничиться следующими предположениями.

Думается, что действующие в предыдущие 40 лет процессы изменения зрительского спроса под влиянием глобализации и структурных сдвигов в художественном предложении, сопровождавшиеся увеличением численности занятых, себя исчерпали или почти исчерпали. Можно ожидать, что в самое ближайшее время сформируется устойчивая структура зрительского спроса и наступит инфраструктурная стабилизация, в рамках которой динамика численности работников театров перестанет быть фактором снижения их производительности⁹.

Как утверждали в своем классическом труде Баумоль и Боуэн, отставание производительности труда в организациях исполнительских искусств от динамики производительности в целом по экономике является главной причиной роста их издержек – «генетической» составляющей «болезни цен» (Baumol, Bowen, 1966). Поэтому диагностику следует начать с анализа динамики показателя производительности труда в театрах, сравнив ее с изменением средней производительности труда в российской экономике (рис. 7).

⁹ Подробнее об этом см. (Рубинштейн, 2012, с. 14–15, 58–59).

На приведенном графике (см. рис. 7) нетрудно заметить, что производительность труда в экономике на всем временном интервале 1995–2011 гг. превосходит производительность труда в театрах. Таким образом, сформулированный Баумолем и Боуэном теоретический тезис о феномене отставания производительности в сфере исполнительских искусств имеет место и в реальных условиях российской экономики. Иначе говоря, за последние 15 лет предпосылки «болезни цен» нигде не исчезли. При этом очевидно, что кроме рассмотренных выше особенностей бытования искусства в России существуют объективные факторы, присущие самой природе театральной деятельности.

Так, изучая экономику исполнительских искусств, Баумоль и Боуэн обратили внимание на тот факт, что «количество труда, предназначенное для производства данного уровня продукции, постоянно во времени и фактически не зависит от новаторства и концентрации капитала» (Baumol, Bowen, 1966, p. 415). Выявленный феномен позволил сделать принципиальный вывод об объективном отставании производительности труда в данной сфере от общего роста производительности в экономике¹⁰. И, как утверждают многие ис-

¹⁰ Излюбленный пример Баумоля, свидетельствующий о невозможности роста производительности

следователи, принципиальное изменение такой динамики маловероятно. Не повторяя их, заметим, что из пяти возможных факторов, способствующих росту производительности труда в сфере исполнительских искусств, Джеймс Хейлбрун выделяет в качестве наиболее реального лишь «экономия на масштабах вследствие увеличения продолжительности сезонов» (Heilbrun, 2003, p. 92)¹¹.

При этом Баумоль и Боуэн подчеркивали, что организации исполнительских искусств «не могут даже надеяться догнать производительность труда в целом по экономике» (Baumol, Bowen, 1966, p. 165). Анализируя многолетние статистические наблюдения, они установили, что положительная динамикой общей производительности является «фактором риска», способствующим развитию «болезни цен». Об этом же свидетельствуют и наши расчеты: в России, как и других странах, феномен «отставания производительности» является фундаментальной характеристикой деятельности организаций исполнительских искусств (рис. 8).

Учитывая систематический характер отставания производительности труда в театрах и для удобства последующего анализа имеет смысл ввести специальный индекс – индекс Баумоля (B_1), равный темпу годового прироста

сти труда в исполнительских искусствах, стал общим местом многих публикаций, посвященных данной теме. Речь идет о том, что производительность четырех музыкантов, исполняющих квартет Бетховена, сегодня такая же, как и 200 лет назад. При этом любые аудиовизуальные формы «живого» искусства специалисты рассматривают как другой продукт.

¹¹ Любопытно, что вслед за Баумолем (Baumol, Bowen, 1966, p. 163) Хейлбрун также считает, что «улучшение условий для публики посредством кондиционирования воздуха» обеспечивает увеличение продолжительности сезона (Heilbrun, 2003, p. 91). В российской практике такая связь не прослеживается. Более того, статистика свидетельствует о сокращении в 1991–2011 гг. числа мероприятий (в среднегодовом исчислении), приходящихся на один театр, с 371 до 248 спектаклей.

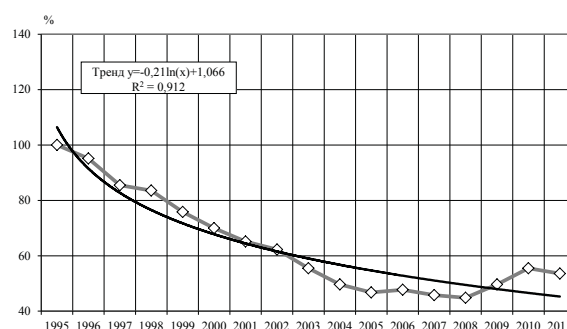


Рис. 8. Отношение показателей производительности труда в театрах и экономике в целом (1995 г. = 100%)

отношения производительности в организациях исполнительского искусства к средней производительности труда в экономике:

$$B_1^{t+1} = \frac{V^{t+1}/V_E^{t+1} - V^t/V_E^t}{V^t/V_E^t} = \frac{V^{t+1}/V_E^{t+1}}{V^t/V_E^t} - 1,^{12}$$

где V и V_E – соответственно показатели производительности в соответствующих видах искусства (в данном случае в театрах) и в среднем по экономике в годах t и $t + 1$. Отрицательные значения индекса Баумоля ($B_1 < 0$) указывают на увеличение отставания производительности в искусстве от производительности в экономике, и наоборот, положительные значения этого индекса ($B_1 > 0$) свидетельствуют о сокращении существующего разрыва.

Одна из главных гипотез, выдвинутых Баумолем и Боуэном в их знаменитом исследовании, заключается в том, что, несмотря на отставание производительности труда, заработная плата в сфере искусства увеличивается, причем вслед за ростом заработной платы в экономике. Об этом также писали и другие авторы. Хейлбрун, в частности, данное по-

¹² «Индексы Баумоля» – B_1 ; B_2 ; B_3 и B были впервые предложены в работе «Опекаемые блага в сфере культуры: признаки и последствия “болезни цен”» (Рубинштейн, 2012).

ложение обосновывает тем, что организации искусства конкурируют в найме работников на общенациональном интегрированном рынке труда (Heilbrun, 2003, p. 92). Известны и другие объяснения, согласно которым рост заработной платы в сфере исполнительских искусств поддерживается, например, исходя из политики выравнивания доходов (Костина, 1999; Экономика культуры, 2005). Не углубляясь в эту аргументацию, имеет смысл исходную посылку Баумоля и Боуэна проверить на конкретном статистическом материале деятельности российских театров (рис. 9).

Приведенный график (см. рис. 9) свидетельствует, что в течение 15 лет среднемесячная заработная плата в театрах (дефлированная с помощью ИПЦ) повышалась и в отдельные моменты снижалась почти теми же темпами, что и в среднем по экономике, демонстрируя противоположную направленность по отношению к падающей производительности труда. Данный статистический факт соответствует гипотезе Баумоля и Боуэна, повторенной Хейлбруном: «заработные платы исполнителей со временем должны повышаться в такой же пропорции, что и заработные платы в общей экономике» (Heilbrun, 2003, p. 92). Итак, расчеты показали, что в исполнительских искусствах динамика заработной платы фактически не зависит от про-

изводительности труда, но привязана к изменениям средней оплаты труда в экономике, демонстрируя «параллельный тренд».

Вот здесь и возникает вопрос о корректности использования показателя оплаты труда *CRW*. Быть может, надо динамику реальной производительности труда сопоставлять с другим показателем заработной платы, дефлированной с помощью индекса цен на билеты в театры, индикатором *PRW*. В этом случае картина будет совершенно иной (рис. 10).

Все зависит от того, как верно отмечает Р. Капелюшников, «на что мы смотрим» и «что нас интересует». В этом смысле сопоставление производительности труда и показателя оплаты труда *PRW* позволяет выяснить связь между динамикой уровня оплаты труда театральных работников с их производительностью. Выполненные расчеты указывают, в частности, на тот факт, что реальные расходы на оплату труда на одного работника в театрах на протяжении всего периода времени отставали от производительности. При этом кумулятивное снижение стоимости рабочей силы в российских театрах за весь период с 1995 по 2011 г. составило 25%, а в интервале 1997–2007 гг. – 4,5%¹³.

¹³ Для сравнения приведу оценки Р. Капелюшникова, сделанные им для экономики России в

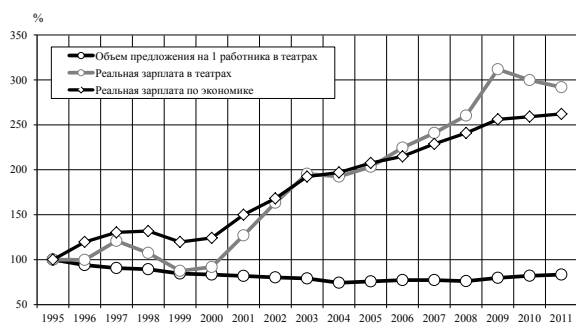


Рис. 9. Динамика реальной заработной платы и производительности в театрах в сравнении с реальной заработной платой по экономике (1995 г. = 100%)

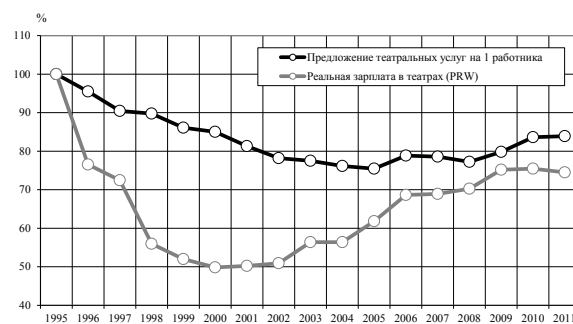


Рис. 10. Реальная заработная плата и производительность в театрах (1995 г. = 100%)

Расчеты, выполненные Р. Капелюшниковым для экономики в целом, действительно опровергают весьма распространенные мифы и «статистические иллюзии» о «слишком вялой динамике производительности труда и излишне активной динамике реальной заработной платы», о «росте реальных заработных плат, значительно превышающем рост производительности труда» и ««проедании» экономики самой себя». И в театрах – также вопреки стандартным заблуждениям – следует констатировать очевидное удешевление рабочей силы¹⁴. Ситуация стала меняться лишь после 2000 г. И хотя в десятилетие роста расходы театров на оплату труда одного работника *PRW* выросли в 1,5 раза, реальная стоимость рабочей силы так и не достигла уровня 1995 г. И главное, что надо подчеркнуть особо: рост реальной оплаты труда в театрах по-прежнему отстает от производительности.

Но вернемся к данным рис. 8 и 9. И вновь попытаемся ответить на вопрос: «что нас интересует». Отвечая на него, надо учесть специфику исследуемого объекта, особенность экономики театральной деятельности, которая, как показал Баумоль, коренится в феномене отставания производительности труда и, как следствие в отсутствии естественного механизма роста оплаты труда в театрах. Не имея стандартного «движка», динамика заработной платы определяется не ростом производительности труда, а разрывом между доходами работников театров и средними доходами по экономике. Именно этот спе-

цифический для исполнительских искусств механизм отражает в теории Баумоля еще одну «генетическую» составляющую «болезни цен» (Heilbrun, 2003, p. 92).

цифический для исполнительских искусств механизм отражает в теории Баумоля еще одну «генетическую» составляющую «болезни цен» (Heilbrun, 2003, p. 92).

цифический для исполнительских искусств механизм отражает в теории Баумоля еще одну «генетическую» составляющую «болезни цен» (Heilbrun, 2003, p. 92).

цифический для исполнительских искусств механизм отражает в теории Баумоля еще одну «генетическую» составляющую «болезни цен» (Heilbrun, 2003, p. 92).

цифический для исполнительских искусств механизм отражает в теории Баумоля еще одну «генетическую» составляющую «болезни цен» (Heilbrun, 2003, p. 92).

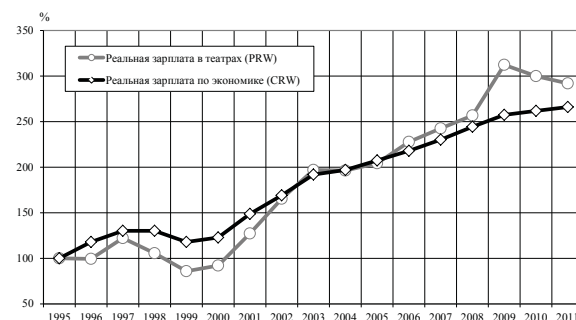


Рис. 11. Динамика заработной платы в театрах и в среднем по экономике (1995 г. = 100%)

вывод можно подтвердить, подвергнув проверке на коинтеграцию разности логарифмов зарплат в театрах и экономике в целом. Результаты такого анализа приведены в табл. 2.

Данные этой таблицы свидетельствуют о том, что нулевая гипотеза о наличии единичного корня с трендом не отвергается как для театров, так и для экономики в целом. Иначе говоря, показатели логарифмов заработной платы не являются стационарными. Тестирование же разности логарифмов заработной платы в театрах и экономики в целом продемонстрировало стационарность этого показателя на уровне значимости в 5% (табл. 2). Таким образом, можно считать доказанным факт коинтеграции с коэффициентом 1 логарифмов заработной платы в театрах и экономике в целом. Учитывая же известное свойство логарифмов, динамика этих коинтегрированных показателей может быть описана с помощью отношения заработной платы в театрах к заработной плате в экономике (рис. 12).

Поэтому, как и в случае с производительностью труда, имеет смысл ввести специальный индекс – индекс Баумоля B_2 , измеряющий темп прироста (к предыдущему году) этого отношения:

$$B_2^{t+1} = \frac{W^{t+1}/W_E^{t+1} - W^t/W_E^t}{W^t/W_E^t} = \frac{W^{t+1}/W_E^{t+1}}{W^t/W_E^t} - 1,$$

Таблица 2
Проверка на стационарность показателей заработной платы

	Отвержение нулевой гипотезы о существовании единичного корня (augmented Dickey–Fuller test)			
	Логарифм заработной платы		Разность логарифмов зарплат в театрах и экономике в целом	
	t-Statistic	Prob.	t-Statistic	Prob.
Экономика	0,897	0,999	–	–
Театры	–0,268	0,984	–4,212	0,022

где W и W_E – соответственно показатели реальной заработной платы CRW в театрах и в среднем по экономике в году t и $t+1$.

Если производительность труда в театрах не является движущей силой роста заработной платы CRW, то последняя со всей очевидностью влияет на динамику стоимости рабочей силы, величину удельных расходов театров на оплату труда PRW. И кроме роста номинальной заработной платы, ключевую роль здесь играет индекс цен на театральные билеты, динамика которого, обусловившая удешевление реальной стоимости рабочей силы, особенно в последнее десятилетие, определила благоприятные условия для экономического роста в сфере театральной деятельности (рис. 13).

Комментируя данный график, повторим: Р. Капелюшников писал по поводу экономики России в целом. «С одной стороны, потребительские цены росли намного медленнее номинальной заработной платы, и реальные доходы и уровень благосостояния работников увеличивались, причем высокими темпами. С другой стороны, цены производителей росли намного быстрее номинальной заработной платы (по крайней мере, в промышленности), поэтому с точки зрения предприятий рабочая сила непрерывно дешевела, причем также высокими темпами. Это уникальное стечение обстоятельств сформировало потенциал для

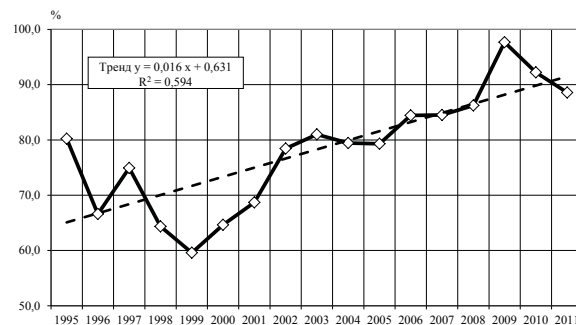


Рис. 12. Отношение заработной платы в театрах к средней зарплате по экономике

быстрого экономического роста» (Капелюшников, 2009, с. 79).

В последнее десятилетие и в театральном секторе сложились ценовые соотношения, способствующие экономическому росту, о котором шла речь в первом разделе данной работы.

3. ЦЕНЫ, ИЗДЕРЖКИ И ДЕФИЦИТ ДОХОДА

Обратим теперь внимание на сами эти соотношения, на устойчивую сверхинфляционную динамику цен, на логарифмический рост отношения индекса цен на театральные услуги к общему уровню инфляции¹⁵, измеряемому дефлятором ВВП (рис. 14).

¹⁵ Как и раньше, имеет смысл ввести специальный индекс – индекс Баумоля B_3 , измеряющий темп прироста (к предыдущему году) этого отношения, характеризующего сверхинфляционный рост цен на театральные билеты:

$$B_3^{t+1} = \frac{p^{t+1}/d^{t+1} - p^t/d^t}{p^t/d^t} = \frac{p^{t+1}/d^{t+1}}{p^t/d^t} - 1,$$

где p – индекс цен на билеты в театр, d – дефлятор ВВП в году t и $t + 1$, соответственно.

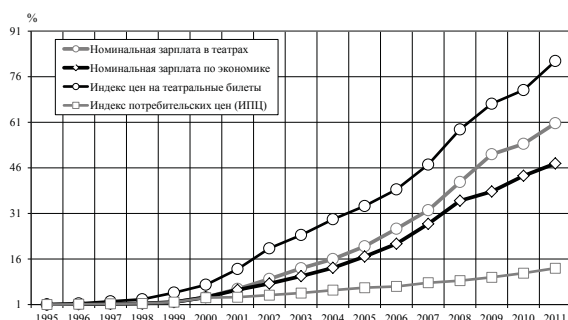


Рис. 13. Номинальная заработная платы и индекс цен на билеты в театры; ИПЦ и номинальная зарплата в экономике (1995 г. = 1)

Такая динамика индекса цен на театральные услуги, собственно, и обусловила снижение уровня реальных расходов на оплату труда PRW при росте реальной заработной платы работников театра, рассчитанной на основе индекса потребительских цен CRW . При этом анализ отношения индекса цен на билеты в театры к индексу потребительских цен в экономике (ИПЦ) и несложные выкладки позволяют установить функциональную связь между двумя показателями оплаты труда:

$$\frac{CRW}{PRW} = \frac{NW/d}{NW/p} = \frac{p}{d} = \beta,$$

где NW (*nominal wage*) – номинальная заработная плата, $\beta = p/d$ – отношение индекса цен на билеты в театры к индексу потребительских цен в экономике (ИПЦ).

Из данной формулы однозначно следует, что различие между двумя показателями оплаты труда определяются отличиями в динамике цен на театральные билеты и общим уровнем инфляции. При равенстве этих двух индексов цен рассматриваемые показатели заработной платы тождественны друг другу: $PRW \equiv CRW$. Если же цены на театральные билеты растут медленнее, чем общий уровень цен в экономике ($\beta < 1$), то реальные расходы на оплату труда одного работника PRW растут быстрее реальной заработной платы работни-

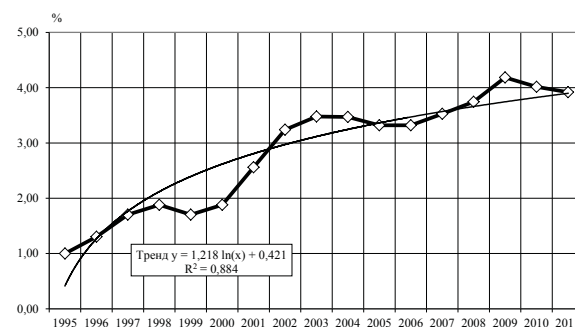


Рис. 14. Отношение индекса цен на театральные билеты к дефлятору ВВП (1995 г. = 1).

ков театра *CRW*. И, наоборот, сверхинфляционный рост цен на билеты ($\beta > 1$) приводит к более быстрому росту стоимости рабочей силы *PRW* по сравнению с реальной зарплатой театральных работников *CRW*.

Продолжая *RPR*-анализ, рассмотрим динамику реальных издержек производителей театральных услуг (*producer real cost*), измеряя этот показатель, как и оплату труда – в единицах создаваемого художественного продукта. Другими словами, и в данном случае для определения величины показателя *PRC* необходимо дефлировать номинальные текущие расходы театров с помощью индекса цен на театральные услуги. На следующем графике приведена динамика реальных издержек театрального производства в расчете на одного работника *PRC* в сравнении с динамикой их части – реальных затрат на оплату труда также на одного работника *PRW* (рис. 15).

Как показывают расчеты, следствием сложившихся соотношений цен стало удешевление не только рабочей силы (*PRW*), но и реальных общих расходов театров (*PRC*) на одного работника. Однако в последнее десятилетие, начиная с 2001 г., оба показателя стали расти, хотя и не достигли уровня 1995 г. При этом реальные расходы на оплату труда увеличивались быстрее, чем реальные общие издержки театров. Если к этому добавить, что

в этот же период реальная заработная плата работников театров выросла в 2,3 раза, то полученный результат вполне вписывается в ту картину «десятилетия роста», о которой шла речь выше.

Наш анализ был бы не полным, если бы мы не сопоставили динамику реальных издержек театров с их доходами от основной деятельности, то есть реальной величиной сборов от продажи билетов. В этом случае показатели реальных расходов и доходов театров надо рассматривать уже в расчете на единицу выпускаемой продукции. И здесь опять следует учитывать специфику театральной отрасли. Многолетние статистические наблюдения свидетельствуют, что сборы от продажи билетов не компенсируют издержек производства театральных услуг, объективно обуславливая существование дефицита доходов. При этом, исходя из применяемой методологии *RCP*-анализа реальная величина дефицита дохода также может быть оценена в терминах театральных услуг, теперь уже недостатка услуг, необходимых для того, чтобы компенсировать реальные издержки их производства. На следующем графике представлена динамика реальная величина удельного дефицита дохода театров (рис. 16).

Комментируя данный график (рис. 16), следует отметить, что в 1995–2001 гг., когда

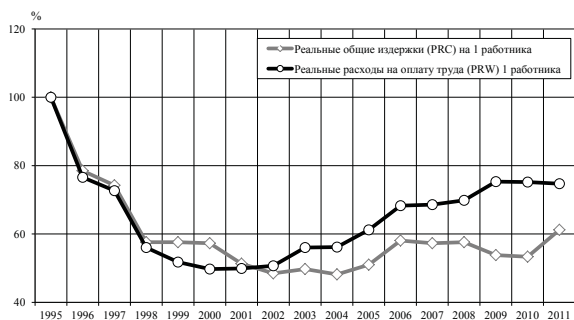


Рис. 15. Реальные расходы на оплату труда (обычно в именных единицах) и общие издержки театров в расчет на одного работника (1995 г. = 1)

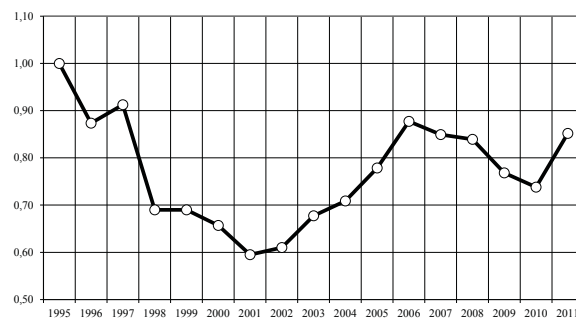


Рис. 16. Динамика дефицита реальных доходов на 1 театральную услугу (1995 г. = 1)

наблюдалось продолжение «периода спада», сопровождавшееся свертыванием производства и потребления театральных услуг¹⁶ удельный дефицит реальных доходов снижался. Начиная же с 2001 г. (за исключением 2007–2010 гг.), наблюдается рост удельного показателя дефицита реальных доходов театров. Сопоставление этого статистического факта с макроэкономическими характеристиками российской экономики в указанный период подтверждает обоснованность вывода В. Баумоля о том, что общая положительная экономическая динамика является «фактором риска», способствующим развитию «болезни цен».

Выполненное исследование, таким образом, не дает оснований для подтверждения высказанных сомнений в инфицированности организаций исполнительских искусств «болезнью цен». Напротив, использование методологии РСР-анализа позволило с еще большей ясностью продемонстрировать на теоретическом и аналитическом уровне природу этого недуга и его экономические последствия, предопределяющие необходимость общественной поддержки данного вида опекаемых благ.

Результаты этого же анализ приводят к еще одному важному выводу – сверхинфляционный рост цен на билеты способствует удешевлению реальной стоимости рабочей силы, обеспечивая при прочих равных условиях сокращение реальных издержек производителей театральных услуг. Иначе говоря, такая экономическая динамика стимулирует театры устанавливать более высокие цены на билеты, превышающие общий уровень инфляции.

¹⁶ В 1995 г. совокупный физический объем производства театральных услуг в России составлял 50,3 млн услуг (число билетов, поступивших в продажу); в 1996 г. – 49,6; в 1997 – 48,6; в 1998 – 49,1 и в 1999 – 49,6 млн. Примерно такая наблюдалась в посещаемости театров: 31,4 млн. – в 1995 г.; 28,7 – в 1996 г. 26,7 – в 1997 г.; 26,6 – в 1998 и 28,2 млн. – в 1999 г.

Об этом также писали Баумоль и Боуэн. Они исходили из того, что доходы в данной сфере не имеют стандартного механизма роста, основанного на возрастании производительности труда, и потому практически единственной возможностью компенсации растущих затрат является рост собственных цен на билеты. Причем полностью компенсировать возрастающие затраты рост цен все же не может (Baumol, Bowen, 1966, p. 201).

Вместе с тем, ряд исследователей продемонстрировали наличие временных периодов, когда при росте цен на билеты дефицит доходов снижался (Schwarz, Peters, 1983; Felton, 1992; Towse, 1997, p. 351). В общем же случае вопрос о том, могут ли цены билетов расти быстрее инфляции, не приводя к снижению доходов и росту убытков, остается открытым. Попыткам его решения были посвящены многочисленные исследования. Сошлюсь на обзорную статью Луиса Леви-Гарбуа и Клода Монмаркетта, которые пишут: «Более вероятно, что спрос на искусства эластичен по цене и что искусство – товар роскоши. Но это предположение на данный момент исходит, скорее, из теоретических гипотез, чем из хорошо смоделированной эмпирической оценки» (Lévy-Garboua, Montmarquette, 2003).

В этом контексте рассмотрим аргументацию В. Тамбовцева, ратующего за повышение цен на билеты, обосновывая его предоставлением благ более высокого качества, характерных для оригинальных художественных произведений, и преодолением культурных стереотипов, наибольший вклад в формирование которых «внесла культурная политика времен СССР с ее лозунгом «Искусство принадлежит народу» (Тамбовцев, 2012, с. 133). Думается, в настоящей статье нет места для обсуждения этической стороны экономико-эстетических воззрений автора в отношении «живого» искусства и возможности его замещения доступными в ценовом плане «консервами» в виде аудиовизуальных и полиграфических копий. Поэтому остановлюсь лишь на рекомендациях автора, предлагающего отказаться от привычного поведения

«производителей, оценивающих свой успех или неудачу не объемом доходов, а размерами своей аудитории». При этом «продажа билетов по равновесным ценам будет вполне покрывать издержки, и “болезнь издержек” излечится сама собой» (там же). Думается, что такие «простые» рецепты и связанные с ними ожидания необходимо подтверждать все же конкретными исследованиями и расчетами на основе реальных статистических данных¹⁷.

Однако и опровергнуть такого рода констатации можно лишь на основе соответствующих расчетов. Учитывая это, воспользуюсь результатам ранее выполненных исследований и построенной эконометрической моделью «болезни цен» для театров России, выявившей трехфакторную регрессионную зависимость величины реального дефицита дохода в расчете на единицу театральных услуг. Я имею в виду уже упоминавшиеся в настоящей работе три индекса Баумоля, измеряющие отставание производительности труда, «параллельный тренд» заработной платы и опережающий рост цен на билеты по отношению к соответствующим параметрам макроэкономической динамики (Рубинштейн, 2012; Rubinstein, 2013):

¹⁷ Лучшей проверкой подобных «ожиданий» было бы исследование экономики организаций искусства в рыночной среде, без участия государства. Вопрос о том, смогли бы театры в этой искусственной ситуации выжить и существовали бы такие цены, которые полностью покрывали бы их издержки, остается риторическим. Возможностей для обоснованного ответа на этот вопрос нет, по крайней мере, для некоммерческих организаций искусства. Хотя и коммерческие театры (например, театры Бродвея в Нью-Йорке и лондонские театры в Вест-Энде), если учесть всю совокупность поставленных спектаклей, включая и те, которые в прокате провалились, демонстрируют совокупный дефицит дохода, распределенный на сверхдоход успешных (мене 10%) спектаклей и убытки от основной их массы, не выдержавшей проката. Возможно, развитие поведенческой экономики позволит в будущем обсуждать эту тему более предметно.

$$B = w_0 + w_1 B_1 + w_2 B_2 + w_3 B_3 + x,$$

где B – величина реального удельного дефицита дохода; B_1, B_2, B_3 – частные индексы Баумоля для производительности труда, заработной платы и цен; w_1, w_2, w_3 – коэффициенты регрессии для всех панельных данных; w_0 – свободный член; x – ошибка регрессии. Общие результаты расчетов приведены в следующей таблице (табл. 3)¹⁸.

Выполненные расчеты дают основание для вывода: об отрицательной эластичности на уровне значимости в 5 и 1% приростов реальной величины удельного дефицита дохода по индексу производительности труда ($E_{B_1}^B = |w_1| > 1$) и на уровне значимости в 1% – о положительной эластичности по индексу заработной платы ($E_{B_2}^B = |w_2| > 1$) и индексу цен на билеты ($E_{B_3}^B = |w_3| > 1$).

Таким образом, можно утверждать, что сверхинфляционный рост цен на театральные билеты, хотя и приводит к снижению реальной стоимости издержек на заработную плату, чреват ростом дефицита доходов театров. Иначе говоря, снижение дохода от падения посещаемости в результате сверхинфляционного роста цена, не покрывает роста дохода от повышения цен. Данный вывод, как мне кажется, полностью доказывает сомнительный характер ожиданий того, что рост цен на билеты является «надежным лекарством от «болезни Баумоля».

Эти сомнения усиливаются при анализе динамики еще одного индикатора, характеризующего последствия «болезни цен». Речь

¹⁸ В данной таблице приведены результаты двух расчетов по одной и той же (трехфакторной) эконометрической модели. Первый выполнен для театров России в целом на основе панельных данных по исполнительским искусствам в период 1994–2010 гг. Второй расчет представляет статистическую оценку коэффициентов регрессии, полученную также на основе панельных данных, но по театрам 80 регионов РФ в период 1995–2011 гг. Подробное описание указанной модели и выполненных расчетов можно найти в работах (Рубинштейн, 2012; Rubinstein, 2013).

Таблица 3
Статистические оценки регрессионной зависимости
удельного дефицита дохода театров
от трех индексов Баумоля

Переменные уравнений Регрессии	Значение коэффициентов регрессии (Std. Error)	
	Панельные данные (ис- полнитель- ские искус- ства)	Панельные данные (80 регионов РФ)
Частный индекс Баумоля B_1	-1,110** (0,540)	-1,832*** (0,138)
Частный индекс Баумоля B_2	1,143*** (0,323)	1,288*** (0,094)
Частный индекс Баумоля B_3	1,299*** (0,510)	1,504*** (0,132)
Свободный член	-0,036 (0,027)	0,091* (0,050)
Число наблюдений	51	1360
Adjusted R^2	0,846	0,673
Durbin-Watson stat. (DW)	1,840	2,004

«***», «**», «*» – значимость (Prob) коэффициентов регрессии на уровне 1, 5 и 10% соответственно.

идет о показателе относительного дефицита дохода театров, рассчитываемого в виде процентного отношения разности расходов производства театральных услуг и доходов от их продажи к величине расходов (рис.17).

Приведенный график свидетельствует о двух временных отрезках: периода снижения относительного дефицита дохода в 1995–2001 гг. и периода его возрастания в 2001–2011 гг. При этом 2001 г. является точкой перегиба, или годом смены тренда. Если же данный график сопоставить с динамикой цен на театральные билеты, которые опережали инфляцию на протяжении всего интервала времени 1995–2011 гг. (рис. 13–14), то можно сделать вывод о слабой корреляции индекса цен на билеты в театры с показателем относительного дефицита их дохода. При этом, как показывают расчеты, смена тренда в динамике относительного дефицита их дохода обусловлена, главным образом, общей динамикой те-

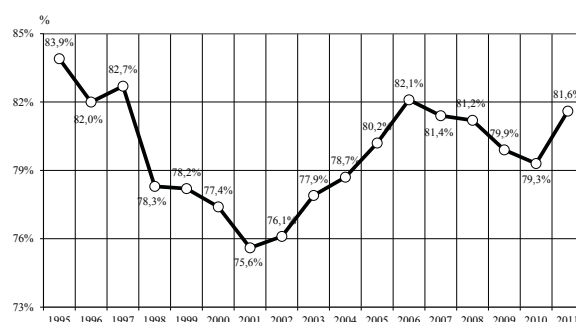


Рис. 17. Динамика относительного дефицита доходов театров (отношение разности расходов и доходов к величине затрат, %)

атральной деятельности. Нетрудно заметить, что относительный дефицит дохода театров снижался в период продолжающегося спада и свертывания театрального производства и возрастал в период его роста. Это лишний раз подтверждает вывод Баумоля о том, что рост театральной деятельности способствует развитию «болезни цен».

В целом же построенная эконометрическая модель «болезни цен» в большинстве случаев предсказывает повышательную динамику дефицита дохода российских организаций исполнительских искусств. И лишь в ситуации, когда цены на билеты растут медленнее инфляции, можно ожидать некоторого снижения дефицита дохода, да и то – лишь в той мере, в какой это снижение не будет перекрыто действием двух других факторов – «оставанием производительности» и «догоняющим ростом» заработной платы.

Литература

- Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Экономическая социодинамика. М.: ИСЭПРЕСС, 2000.
- Капелюшников Р. Производительность труда и стоимость рабочей силы: как рождаются статисти-

- ческие иллюзии // Вопросы экономики. 2009. № 4.
- Капелюшников Р.И. Производительность и оплата труда в сфере искусства: альтернативная интерпретация // Культура и рынок. Опекаемые блага / Под ред. А.Я. Рубинштейна, В.Ю. Музычук. СПб.: Алетей, 2013.
- Костина Е.П. Творческий труд в исполнительских искусствах. Эволюция социально-экономических отношений (1960-е–1990-е годы). М.: ГИИ, 1999.
- Масгрейв Р., Масгрейв П. Государственные финансы: теория и практика: Пер. англ. М.: Бизнес Атлас, 2009.
- Пигу А.С. Экономическая теория благосостояния. Т. 1–2. М.: Прогресс, 1985.
- Рубинштейн А.Я. Введение в экономику исполнительского искусства. М.: Союзтеатр, 1991.
- Рубинштейн А.Я. К теории рынков «опекаемых благ». Статья 2. Социодинамическое описание рынков опекаемых благ // Общественные науки и современность. 2009. № 2.
- Рубинштейн А.Я. Меритория и экономическая социодинамика: дискуссия с Р. Масгрейвом // Вопросы экономики. 2009а. № 11.
- Рубинштейн А.Я. Опекаемые блага: институциональные трансформации // Вопросы экономики. 2011. № 3.
- Рубинштейн А.Я. Опекаемые блага в сфере культуры: признаки и последствия «болезни цен». М.: Институт экономики РАН, 2012.
- Тамбовцев В.Л. Причины «болезни издержек» Баумоля: низкая производительность или культурные стереотипы? // Журнал Новой экономической ассоциации. 2012. № 2 (14).
- Театр как социологический феномен / Ответственный ред. Н.А. Хренов. СПб.: Алетей, 2009.
- Экономика культуры: Учебник / Ответств. ред. А. Рубинштейн. М.: СЛОВО/SLOVO, 2005.
- Baumol W.J., Bowen W.G. Performing Arts: The Economic Dilemma. N.Y.: The Twentieth Century Fund, 1996.
- Baumol's Cost Disease: The Arts and Other Victims / Towse R. (ed.). Cheltenham (UK) and Lyme (US): Edward Elgar, 1997.
- Feldstein M. Did Wages Reflect Growth Productivity? // NBER Working Paper, 2008. № 13953.
- Felton M.V. On the Assumed Inelasticity of Demand for the Performing Arts // Journal of Cultural Economics. 1992. № 16. P. 1–12.
- Gafgen G. Die Kunst der Ökonomie am Beispiel der Ökonomie der Kunst, Homo oeconomicus (AC-CEDO). München: Verlagsgesellschaft, 1992. Bd. IX (2).
- Globerman S., Book S.H. Statistical Cost Function's for Performing Arts Organisations // Southern Economic Journal. 1974. № 40 (April).
- Ginsburgh A., Throsby D. (Eds.) Handbook on the Economics of Art and Culture. N.Y.: North-Holland, 2006.
- Heilbrun J. «Baumol's cost disease» // A handbook of cultural economics. Cheltenham: Edward Elgar, 2003. P. 91–101.
- Lévy-Garboua L., Montmarquette C. Demand // A Handbook of Cultural Economics. Towse R. (Ed.) Cheltenham: Edward Elgar, 2003. P. 201–213.
- Musgrave R.A. The Theory of Public Finance. N.Y.; L.: McGraw-Hill, 1959.
- Neck R., Getzner M. Austrian Government Expenditures: «Wagner's Law» or «Baumol's Disease»? // International Business & Economics Research Journal (IBER). 2007. Vol. 6. № 11. P. 49–66.
- Nordhaus W. Baumol's Diseases: A Macroeconomic Perspective // Contributions to Macroeconomics // Berkeley Electronic Press. 2008. Vol. 8 (1).
- Peacock A. Economics, Cultural Values and Cultural Policies // Journal of Cultural Economics. 1991. Vol. 15. № 2. P. 1–18.
- Peacock A.T. Welfare Economics and Public Subsidy to the Arts // Manchester School of Economics and Social Studies. 1969. № 37.
- Pigou A.C. The Economics of Welfare. L.: Macmillan, 1920.
- Pomp M., Vujic S. Rising health spending, new medical technology and the Baumol effect // CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, 2008. December.
- Porat A. Expanding Restitution: Liability for Unrequested Benefits. The University of Chicago. The Law School // Public Law and Legal Theory. 2008. WP № 202. January.
- Porat A. Private Production of Public Goods: Liability for Unrequested Benefits // Michigan Law Review. 2009. Vol. 108 (November). P. 189–227.

-
- Rubinstein A.Y.* Issues of Price and Subsidy in the Arts in The U.S.S.R. // Journal of Cultural Economics. 1987. Vol. 11. № 2. P. 65–83.
- Rubinstein A.Y., Baumol W.J., Baumol H.* On the economics of the performing arts in the Soviet Union and the USA: a comparison of data // Journal of Cultural Economics. 1992. Vol. 16 № 2. P. 1–23.
- Rubinstein A.Y.* On The Problem of Russian Theatre Market Segmentation. In: 3rd International Conference on Arts and Cultural Management. L.: Springer-Verlag, 1995.
- Rubinstein A.* Financing of culture in Russia: analysis and mechanisms of state support. Koln, BRD, «BIOST», 1997.
- Rubinstein A.* Studing «sponsored goods» in cultural sector. Econometric model of Baumol's disease // Creative and Knowledge Society // International Scientific Journal. 2013. № 1.
- Schwarz S., Greenfield H.J.* The Facts First: A Reply to Baumol and Baumol // Journal of Cultural Economics. 1981. Vol. 5 № 2 (December). P. 85–87.
- Schwarz S., Peters M.* Growth of Arts and Cultural Organizations in the Decade of the 1970s. A study prepared for the Research Division. National Endowment for the Arts. Rockville: Informatics General Corporation, 1983.
- Schwarz S.* Output in the Performing Arts: in An Elusive Concept. Economic Efficiency in the Performing Arts. Association for Cultural Economics, 1987.
- Scitovsky T.* The Joyless Economy. N.Y.: Oxford University Press, 1976.
- Throsby D., Withers G.* The Economics of the Performing Arts. L.–N.Y.: Edward Arnold (Australia) Pty Ltd, 1979.

Рукопись поступила в редакцию 20.03.2013 г.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ – НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

П.В. Шинкаренко

При финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований 9–10 апреля 2013 г. в Москве состоялся Четырнадцатый всероссийский симпозиум «Стратегическое планирование и развитие предприятий». Организаторы форума – Отделение общественных наук РАН и его секция экономики, Центральный экономико-математический институт РАН, научный совет «Проблемы комплексного развития промышленных предприятий», ряд высших учебных заведений, российских и международных научных фондов и журналов. Кроме того, Научный совет ООИ РАН «Проблемы комплексного развития промышленных предприятий» провел в рамках симпозиума круглый стол, на котором были рассмотрены проблемы государственных, частных и народных предприятий.

В работе Четырнадцатого всероссийского симпозиума приняли участие 473 ученых и практиков из 34 городов России и шести зарубежных стран. Они прислали 465 тезисов докладов, которые были изданы отдельными сборниками. Наибольшее представительство – около 300 человек – было от Москвы. Солидные делегации прибыли также из Костромы, Санкт-Петербурга, Новосибирска, Переславля-Залесского, Чебоксар, Челябинска, Иванова и ряда других городов.

Открывая пленарное заседание, сопредседатель оргкомитета симпозиума заместитель директора ЦЭМИ РАН, член-корреспондент РАН *Г.Б. Клейнер* отметил, что за последнее

время в области стратегического планирования произошли крупные изменения. Стратегия – как ключевое слово симпозиума из якобы «устаревшего» понятия – с одной стороны, и «чуждого» – с другой, превратилась в неотъемлемый элемент сегодняшней экономической повестки дня. В прошлом году на симпозиуме говорилось о разработке законопроекта «О государственном стратегическом планировании». Сегодня этот документ был принят Государственной думой РФ в первом чтении, идет работа над его совершенствованием. Так что следующий год мы начнем в системе актуального государственного стратегического планирования. Это крупная подвижка в направлении упорядочения, регулирования и повышения эффективности экономики. Разумеется, на этом пути большую роль сыграла разработка Стратегии-2020, хотя она формально и не относится к документам стратегического планирования. Сейчас начинается работа над Стратегией-2030, – документ, который тоже нельзя считать бесполезным, несмотря на острую критику этих документов. Второе ключевое понятие симпозиума – предприятие. Ситуация здесь, к сожалению, не улучшилась. Скорее всего, в настоящее время мы наблюдаем попытки выживания старых предприятий. Темпы роста экономики, в частности обрабатывающей промышленности, сейчас достаточно низкие. Здесь есть серьезные проблемы. Хотя и теория менеджмента, и образование в этой сфере развиваются. Тем не менее ситуация на предприятиях нуждается в существенном улучшении.

Основной момент сегодняшнего и даже завтрашнего дня состоит в том, что между этими двумя понятиями – стратегическим планированием и предприятием – существует серьезный разрыв. Закон о стратегическом планировании, к сожалению, не доходит до предприятий, не пронизывает всю толщу экономики. Нет структур, которые бы организовывали все микро- и макроуровни и, образно говоря, притягивали бы стратегическое «небо» к экономической «земле», т.е. выполняли те задачи, которые когда-то

© Шинкаренко П.В., 2013 г.

решал Государственный плановый комитет (Госплан), соединявший высший и низший уровни управления народным хозяйством. В настоящее время ни одно государственное ведомство практически таких задач не решает. Считается, что этим должны заниматься государственные олигархи. Но у них, как известно, другие задачи, и они не смогут стать связующим звеном между стратегией государства и деятельностью предприятий. Эту роль отчасти пытаются выполнять бизнес-ассоциации, но они пока не развились в достаточно мощные структуры. Тем не менее, свободное место не может пустовать долго. Как и чем его заполнить – основная задача, которую должны решать экономисты практически всех областей экономики. «И в первую очередь – наш симпозиум», – подчеркнул Г.Б. Клейнер.

ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ СОБСТВЕННОСТИ

«Нас ожидает очередная волна приватизации», – заметил академик *В.М. Полтерович*, представивший доклад на тему «Проблемы оптимизации структуры собственности». Но в данном случае программа приватизации федерального имущества в соответствии с распоряжением премьер-министра от 20 июня 2012 г. существенно расширена. В частности, к 2016 г. предусмотрено вывести государство из управляющих структур в ряде крупных компаний. В их числе ВТБ, «Объединенная зерновая компания», «Зарубежнефть», «РусГидро», «ИНТЕР РАО ЕЭС», «Международный аэропорт Шереметьево», «Аэрофлот – российские авиалинии», «Российский Сельскохозяйственный банк», «Акционерная компания “АЛРОСА”», «Роснефть». Кроме того, планируется снизить уровень участия государства в капитале ряда других компаний.

По мнению докладчика, причин для очередной массовой приватизации в России немало. Среди них:

- устранение нечестной конкуренции со стороны государственных предприятий, развитие частной инициативы;
- пополнение бюджета;
- вера в то, что приватизированные предприятия эффективнее государственных;
- уменьшение издержек управления государственным сектором, прекращение дотирования государственных предприятий, нежелание государства нести производственные и политические риски, связанные с изменениями условий производства и реструктуризацией;
- стимулирование инвестиций со стороны фирм-покупателей после приватизации;
- улучшение инвестиционного климата: демонстрация намерений правительства развивать рынок;
- развитие финансового сектора с целью использования новых возможностей получения прибыли;
- заинтересованность потенциальных покупателей, рассчитывающих приобрести предприятия по цене ниже рыночной.

Кроме того, на решение повлияли и административные игры: использование приватизации для ослабления оппонентов, а также личная заинтересованность некоторых чиновников в приватизации.

Для того чтобы прояснить ситуацию, академик Полтерович обратился к опыту приватизации, накопленному в мировой практике. В частности, он попытался найти ответ на вопрос: правда ли, что приватизированные предприятия всегда эффективнее государственных? Анализ многочисленных публикаций позволил вычленивать два направления научного поиска. Первое – сопоставление эффективности управления государством и частными агентами, приобретающими собственность в результате приватизации. Второе – исследование вопроса о том, приводит ли приватизация к реструктуризации. Сторонники первого направления утверждают, что форма собственности не играет роли, если существуют симметрия информации, нейтральность агентов к риску и совершенная конкуренция частных агентов за продаваемую государством собственность.

В противном случае приватизация не обеспечивает эффективности. Более того, после приватизации инвестиционная активность фирм падает. Это подтверждается опытом 63 достаточно крупных американских компаний, пакеты акций которых были проданы в 1980–2007 гг.

Неоднозначные выводы вытекают и из эмпирических работ. Одни из них утверждают, что приватизация ускоряет рост и даже уменьшает безработицу. Но большая часть стран, в которых проводились исследования, в рассматриваемый период получала финансовую помощь от МВФ и не может быть примером для подражания. Другие исследования, напротив, считают, что «...приватизация сама по себе не гарантирует улучшения функционирования, по крайней мере, в кратко- и среднесрочной перспективе», что «эффект приватизации был положительным в странах Восточной Европы», но был «нулевым или даже отрицательным в России и остальных странах СНГ». Однако вновь возникшие частные предприятия, как правило, оказались эффективнее государственных.

В подавляющем большинстве стран ЕС телекоммуникации, коммунальные услуги, транспорт и энергетический сектор находились полностью в руках государства вплоть до первой половины 1990-х гг. Государственный сектор играл важнейшую роль и в экономике восточно-азиатских «тигров» в периоды их быстрого роста, и в странах Западной Европы в процессе их восстановления после Второй мировой войны. Так, в Сингапуре – одном из лидеров «экономического чуда» в 1993 г. доля государственного сектора (включая общественный сектор и предприятия со 100%-й собственностью государства) составляла около 60%; к 2001 г. эта доля существенно сократилась, но все еще составляла более 20% ВВП. «Таким образом, исторические данные свидетельствуют в пользу гипотезы о том, что в странах догоняющего развития роль государственного сектора должна быть выше, чем в развитых странах», – констатирует ученый.

Результаты эмпирических исследований показывают, что успех приватизации су-

щественно зависит от качества институциональной среды. Так, ошибки приватизации порождают социальные издержки, связанные с особым отношением населения к приватизации, которое можно определить одной фразой: все ненавидят приватизацию. Одним из источников такой оценки является качество государственного управления: чем оно ниже, тем меньше прибыль государственных предприятий, но одновременно – тем больше трансформационные издержки. Следовательно, неэффективность государства по сравнению с частным сектором, даже если она имеет место, не является решающим аргументом в пользу приватизации. Иначе говоря, «*плохое*» государство вероятней всего не справится и с задачей быстрого реформирования экономики, так что в первую очередь нужно искать способы постепенного улучшения качества государственного управления. Весь имеющийся в России опыт подтверждает этот вывод.

Далее академик В.М. Полтерович предостерег от недооценки роли частного бизнеса в формировании и поддержании коррупционных механизмов. При этом он сослался на данные агентства Transparency International, которое в 2011 г. опубликовало результаты очередного опроса менеджеров из 28 крупнейших экономик, оценивая их готовность платить взятки за рубежом. Наивысшая оценка (наименьшая готовность платить взятки) оценивалась десятью баллами. Все 28 стран расположились в диапазоне от 8,8 до 6,1. Россия заняла наихудшую позицию; не слишком сильно опередил ее и Китай.

Обобщая приведенные данные, В.М. Полтерович пришел к следующему заключению. Во-первых, аргументы сторонников «безусловной» приватизации не подтверждаются ни соответствующей теорией, ни практикой. Эффективность приватизации тем выше, чем лучше качество государственного управления и рынка. Во-вторых, низкое качество государственного управления не может рассматриваться как решающий аргумент в пользу приватизации, поскольку оно приводит к высоким трансформационным издержкам и

сосуществует с низким качеством рынка. Этим объясняется тот факт, что негативное влияние приватизационных кампаний и на эффективность предприятий, и на экономический рост наблюдается в развивающихся странах чаще, чем в развитых. Таким образом, решения о приватизации следует рассматривать в контексте более общей задачи – отыскания рациональной структуры собственности в экономике.

По мнению академика В.М. Полтеровича, для экономического успеха важно рациональное сочетание различных типов собственности. Инфраструктура, естественные монополии, градообразующие предприятия – кандидаты на включение в государственный сектор. Для догоняющих экономик государственные предприятия могут и должны играть, кроме того, особую роль – быть в определенном смысле институтами развития. Преимущество государственного предприятия состоит, с одной стороны, в том, что оно имеет больший плановый горизонт, лучший доступ к долгосрочным кредитам, что позволяет инициировать совместные с частными фирмами проекты, которые частный сектор «в одиночку» не мог бы реализовать. С другой стороны, государственное предприятие – площадка для внедрения более эффективных технологий и методов хозяйствования, инициатор и координатор широкомасштабных проектов модернизации отраслей, выполняемых на основе кооперации государственных и частных компаний. Обладая высококвалифицированными и заинтересованными экспертами, такие предприятия могли бы стать основой для реализации частно-государственного партнерства. Государственный сектор как проводник промышленной политики приобретает особое значение в условиях ВТО, когда возможности обычных инструментов государственного влияния на экономику ограничены.

Рациональное сочетание государственной и частной собственности в стране можно найти, если исходить из следующих гипотез.

Во-первых, в общем случае существует множество стационарных состояний. Рациональная структура собственности в сред-

несрочном периоде зависит от ее текущей структуры. Справедливость этой гипотезы подтверждается тем фактом, что в развивающихся странах доля государственной собственности варьирует в широких пределах.

Во-вторых, стационарность – функция меняющихся условий. Поэтому имеющийся у государства «инвестиционный портфель» целесообразно непрерывно проверять на стационарность с тем, чтобы в случае необходимости можно было его подстраивать.

В-третьих, относительный объем государственного сектора должен быть тем больше, чем выше качество государственного управления по сравнению с качеством управления в частном секторе.

В-четвертых, для высокоразвитых стран издержки изменения портфеля малы; поэтому множество стационарных состояний является достаточно узким. Для таких стран прямое государственное вмешательство обычно неэффективно, поэтому объем государственного сектора должен быть незначительным.

Для экономик среднего уровня развития издержки изменения портфеля велики, а различия между качеством человеческого капитала в государственном и рыночном секторе не столь значительные. Поэтому множество стационарных состояний обширно, а значит, объем государственного сектора существенно зависит от предыстории.

Заключая свой анализ, академик В.М. Полтерович пришел к выводу: *для повышения эффективности приватизационных реформ необходимо срочно разработать нормативный документ о принципах управления государственной собственностью России, аналогичный действующим в развитых странах Запада.*

СИСТЕМНАЯ ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИЯТИЯ

Заседание симпозиума было построено на сочетании теоретических, практических

и промежуточных докладов. В частности, доклад «Системная экономика – как среда функционирования предприятий», с которым выступил член-корреспондент РАН Г.Б. Клейнер, относится к сфере теории. Смысл его в том, что сегодняшняя экономическая теория, в том числе и теория фирмы, которой касался академик В.М. Полтерович, и теория мезоэкономических, отраслевых и межрегиональных систем, которые составляют промежуточный слой экономики, а также макроэкономическая теория по разным причинам нуждается в решительном совершенствовании. В научном сообществе часто говорят о крупнейших изменениях в экономике, создании законодательных основ для ее функционирования. Но в сфере экономической теории, по мнению докладчика, необходимы не менее важные системные преобразования. Иначе говоря, теоретический фундамент экономики нуждается в модернизации, которая не менее важна, чем в промышленности и в других сферах экономики. Концепция системной экономики, по мнению докладчика, может стать платформой, на которой могли бы развиваться различные компоненты экономической теории; она также способна преодолеть противоречия, в плену которых находится в настоящее время экономическая теория.

Краеугольными камнями этой концепции являются такие составляющие, как системная экономика – особый вид экономической теории; системные предприятия; их системное включение друг в друга; системный менеджмент.

Системная экономика – экономика, рассматриваемая в аспектах возникновения (создания) функционирования, взаимодействия и трансформации экономических систем. Следовательно, под системной экономикой подразумевается некоторый другой, в сравнении с общепризнанным, взгляд на экономику в целом. В разных экономических теориях видение экономики различны. У сторонников той или иной концепции появляются своего рода шоры, позволяющие видеть какой-то один, достаточно узкий фрагмент общей картины. Так,

неоклассическая экономика видит агентов, их цели и взаимоотношения между ними. Она господствовала на протяжении нескольких десятиков лет, создала теорию, на базе которой и происходила перестройка в России в 1990-е гг. Представители этой теории работали в нашей стране, были консультантами отечественных преобразований. *Институциональная экономика* развилась после 1980-х гг. Она учитывает агентов, их пользу, а самое главное – фокусирует внимание на институтах как среде, определяющей поведение агентов. Наконец, *эволюционная экономика* анализирует, кроме этого, еще и механизмы преемственности, определяющие переход из прошлого в будущее, и видит также развитие институтов, агентов. Однако каждого из этих трех направлений оказалось недостаточно, чтобы описать многие системные эффекты экономики XXI в., причем в ситуации, когда связи между элементами не очевидны. Это выяснилось, когда стали разрушаться крупнейшие фирмы и даже государства. И тогда умение видеть неощущаемые, скрытые, связи вышло на первые позиции.

Эту способность и призвана продемонстрировать системная экономика, о которой одним из первых стал писать известный венгерский ученый Янош Корнай. Он побывал в двух системах – социалистической и капиталистической, написал ряд книг о функционировании обеих систем, в 1998 г. сформулировал идею системной парадигмы «Одна система – одна страна» – о влиянии систем на поведение индивидов, институтов и т.д. Развивая идеи своего венгерского коллеги, Г.Б. Клейнер показал, что учет системных факторов необходим для разработки различных конструктивных элементов экономики: анализа и преодоления кризисов, создания эффективных предприятий, разработки систем корпоративного управления и проч.

По мнению ученого, первым шагом в познании системной экономики является типологизация экономических процессов. Классическая классификация делит их на производство, потребление, распределение и обмен. Важно понять системный смысл

этих объектов. Оказывается, что каждый из них имеет очевидный системный смысл, который указывает, каким образом отношения между системами реализуются в этих процессах. Скажем, производство – это создание новых благ и транспортировка их за пределы системы. Если в системе нет географических пределов, то это не производство. Товарное производство состоит в реализации товара на сторону. Выход из системы в другую систему – из объектного типа в средовую. Таким образом можно проследить взаимосвязь между процессами и системами.

Далее докладчик затронул проблему блага, которое в учебниках разделяется на десятки видов. Но, оказывается, все эти виды можно объединить в четыре группы. Так, если рассмотреть благо с точки зрения возможного доступа к нему, то получим ограниченные частные и неограниченные общественные блага. Классификация по времени даст краткосрочные и долгосрочные блага. Так же можно сгруппировать и управленческие операции. В зарубежной литературе говорится о пяти их видах: планирование, распоряжение, организация, координация и контроль. Но контроль в разряд содержательных операций не входит, и его можно исключить из этой классификации. Благодаря такому подходу удалось понять, что планирование есть ни что иное, как организация времени, распоряжение – координация времени, организация – координация в пространстве.

В итоге получается четыре типа систем (объекты, среды, процессы и проекты); четыре типа экономических благ (частные краткосрочные, частные долгосрочные, общественные краткосрочные и общественные долгосрочные); четыре типа процессов (производство, потребление, распределение и обмен); четыре вида управления (планирование, распоряжение, организация и координация).

Пользуясь такой типологией, докладчик сформировал логическую модель экономики в целом – как взаимодействие систем четырех классов. В реальности самоорганизация систем приводит к формированию таких

четверок систем разного типа – товаропроизводитель, рынок, процессы реализации, воспроизводство истраченных ресурсов. Девиз этого направления системной экономики – «Системное – в системном». Другими словами, системные предприятия, управляемые на основе регулярного системного менеджмента в системной экономической среде, которая также управляется средствами системного государственного менеджмента составляют основное содержание системной экономики. Поэтому чтобы быть эффективными в системной экономике, создаваемые компании должны найти себе микротетраду – четыре элемента, в которые им необходимо вписаться.

Это означает также, что экономическая теория требуют нового состава экономических акторов, действующих лиц, расширенного видения результатов деятельности предприятий, и другого, системного понятия ресурсов и системного результата. «Системная экономика – светлое будущее всего человечества», – таким пафосным слоганом завершил свой анализ Г.Б. Клейнер.

ПУСКОВОЙ МЕХАНИЗМ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

В 2011 г. руководством России была поставлена цель: через 10 лет удвоить доход в расчете на душу населения страны, отметил иностранный член РАН, профессор *А.А. Акаев*, представивший доклад «Среднесрочная программа импортозамещения как пусковой механизм для стратегии формирования инновационной экономики России». Чтобы решить эту задачу, необходимо обеспечить ежегодные темпы роста валового продукта на уровне 7,2%. Возможно ли это? Расчеты показывают, что это возможно.

Для подтверждения своих слов докладчик обратился к мировому опыту выхода из экономического кризиса и преодоления экономической отсталости в отдельных странах.

При этом он подчеркнул, что современный мировой экономический кризис связан со сменой длинных волн Кондратьева, сменой технологических укладов. В России экономический кризис усилен структурными диспропорциями в экономике, которые «вплетаются» в циклическое движение экономики, увеличивают его разрушительную силу и неустойчивость мирохозяйственных связей. Классическим примером такого явления можно назвать мировой экономический кризис 1970-х годов, который был усилен двумя нефтяными шоками. Тогда же были изучены характеристики структурных кризисов.

К тому времени технологическим лидером стала Япония, которая занимает это место и по сей день. В годы депрессии 1973–1980 гг. инновационно-технологический прорыв совершила и Южная Корея, что подтверждает тезис: депрессия – лучший период для отраслевых и технологических структурных сдвигов, потому что экономика в этой ситуации наиболее восприимчива к инновационному прорыву. Но Южная Корея не выдержала и сдала позиции. В числе лидеров была и Германия, которая в 1990-е годы, после объединения страны, резко ухудшила технологическую структуру и сбавила темпы роста.

Россия в технологическом отношении очень сильно отстала. В 1946 г. точно в таком же положении была Япония. Но она за семь лет совершила прорыв и стала лидером. Сейчас это планирует сделать Китай, который из-за громадного размера экономики не смог за один кондратьевский цикл сбалансировать структуру экономики. По-видимому, ему потребуется два цикла – примерно 50–60 лет. У России также есть шанс за пять–шесть лет сформировать структуру экономики, соответствующую требованиям XXI в.

Профессор А.А. Акаев на примерах успешных стран показал, что в ближайшее десятилетие 20% сбалансированной экономики должна составлять примерно обрабатывающих отраслей промышленности, 25% – финансы и 22% – сфера услуг. Основное ядро обрабатывающих отраслей промышленности

формируется из высокотехнологичных (~20%) и среднетехнологичных (~30%) производств. Оставшаяся приблизительно треть – отрасли жизнеобеспечения – водо-, газо- и энергоснабжение, торговля, транспорт, добывающие отрасли, которые и обеспечивают рост ВВП. Инновационные отрасли, являясь локомотивом научно-технического прогресса, тем не менее, не дают решающей прибавки национального богатства. Чтобы поддерживать такой баланс, требуется, чтобы в обрабатывающих отраслях 50% применялись технологии высокого и среднего уровня. Докладчик назвал эту структуру «правилом одной пятой и половины».

Стратегической целью структурно-технологической политики является переход к качественно новому балансу в организации экономики. Эта задача может быть успешно решена с помощью инструментов активной промышленной политики, направленной на технологическую модернизацию традиционных отраслей экономики и опережающее развитие обрабатывающих отраслей. Анализ показывает, что в четвертом технологическом укладе (ТУ) (1940–1980 гг.) базовыми направлениями были развитие нефтеугольной и атомной энергетики, автоматизация управления ЭВМ и информатизация, химизация, зеленая революция, авиастроение и космонавтика, автомобилестроение; в пятом ТУ (1980–2020 гг.) – нефтегазовая энергетика, микроэлектроника, внедрение персональных компьютеров и Интернета, биотехнология микроорганизмов и информационные технологии. Для нового, шестого, ТУ (2020–2060 гг.) характерными будут альтернативная энергетика, включая водородную, нанотехнологии, глобальные телекоммуникационные информационные сети, биотехнология растений, животных, лекарств и геновая инженерия, фотоника и оптоинформатика, робототехника.

Примечательно, что в послевоенное время США владели 20% базовых технологий четвертого ТУ, тогда как Россия – 55%. Однако на рубеже XX–XXI вв. положение радикально изменилось: США обладали 60% технологий

пятого ТУ, Россия – 10%. В настоящее время США уже имеют 5% технологий шестого ТУ, Россия – лишь 0,1%. Это означает, что *Россия нуждается в широкомасштабной программе замещения импорта отечественной продукцией*, благодаря этому внутренний спрос станет двигателем экономического развития. Импортозамещающая модернизация экономики сделает её восприимчивой к инновациям. Только развитие высокотехнологичных секторов промышленности, производящих товары длительного пользования, и эффективное товарное сельское хозяйство способны стимулировать спрос на инновационные технологии, продукты и услуги, убежден профессор А.А. Акаев.

Он полагает, что динамичное развитие сферы НИОКР с использованием собственного научно-технического потенциала позволит достичь высоких устойчивых темпов экономического роста, равных 8–10% на протяжении полутора-двух десятков лет, необходимых для экономического прорыва. В то же время любая страна, опирающаяся исключительно на собственную технологическую базу, не сможет обеспечить ежегодные темпы роста экономики, превышающие 2–3%. В этом десятилетии Россия сможет обеспечить темпы экономического роста на уровне 6–7% только за счет стратегии замещения импорта с широким заимствованием технологий пятого ТУ путем стимулирования средних и малых инновационных предприятий. Динамичное инновационное развитие плюс ускоренная технологическая модернизация экономики позволяют осуществить экономический взлет.

Первым этапом практической реализации этой стратегии могут стать 2014–2020 гг. В этот период должна быть реализована импортозамещающая программа с широким заимствованием технологий пятого ТУ. Параллельно следует обеспечить опережающую разработку отечественных технологий и продуктов шестого ТУ. Это позволит повысить технологический уровень экономики до показателей развитых стран, достичь высокие темпы экономического роста порядка 7–8%,

обеспечить экономическую безопасность страны, сформировать жизнеспособную национальную инновационную систему, а также выйти на мировые рынки наукоемкой продукции и завоевать на них нишу в 10%. «Все эти задачи могут быть успешно решены с помощью инструментов активной промышленной политики, направленной на технологическую модернизацию традиционных отраслей экономики, опережающее развитие обрабатывающей промышленности», – убежден профессор А.А. Акаев.

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА ДЛЯ РОССИИ

Многие положения промышленной политики России не раз обсуждались и в Государственной Думе и на научных семинарах в рамках подготовки соответствующего законопроекта. Тем не менее, они остаются актуальными сегодня, в условиях финансово-экономического кризиса, подчеркнул заместитель председателя Комитета Государственной думы РФ по промышленности *П.С. Дорохин*. При этом он напомнил, что Россия «вмонтирована» в международную капиталистическую систему разделения труда, в ее политику безопасности. Однако мировые спекулятивные рынки приближаются к точке распада, коллапса. Мировое потребление, соответственно и производство продукции сокращаются. Очередной системный кризис подходит к своей важной фазе. Есть ощущение, что мировое правительство «большой семерки» готово разом перерубить гордиев узел и для сохранения своей власти совершить новый передел мира. Времени у нас мало – четыре-пять лет. Понимая это, президент В.В. Путин на заседании Совета Безопасности в конце прошлого года заявил, что имеющимися темпами и методами модернизировать промышленность невозможно, поэтому необходим технологический рывок.

Для того чтобы решить эту задачу, считает П.С. Дорохин, в качестве примера следует взять советскую индустриализацию 1930-х гг., когда за десятилетие были построены несколько тысяч самых современных заводов и предприятий. Но для этого необходимо разработать и законодательно закрепить национальную промышленную политику, программу обновления основных фондов отраслей инфраструктуры. Причем сделать это следует в предельно сжатые сроки. Необходим маневр, освобождение нового оборудования от налога на имущество, который в России превышает 20% против 7–9% – в странах Европы.

Особое значение имеют стратегические предприятия, – важно предотвратить рейдерские захваты и установить контроль органов безопасности над их функционированием, особенно в сфере оборонно-промышленного комплекса. Продолжается разработка специальной программы развития малого и среднего предпринимательства в моногородах, а их насчитывается 450, которые после присоединения России к ВТО оказались в наиболее уязвимом положении. Особенно это касается машиностроения, электроники, сельского хозяйства.

У нас есть адаптационный период – восемь лет, в течение которых средства бюджета, спрятанные по разным статьям, можно использовать для повышения эффективности предприятий государственного сектора. Однако многие руководители даже не знают, где эти ресурсы скрыты и как их можно привлечь. Так, в сельском хозяйстве есть больше одного триллиона рублей поддержки, но их не распределяют, потому что просто нет стратегической стыковки. В машиностроении, наряду со станкостроением, приоритетное значение имеет развитие микроэлектроники. Ее отсталость слишком дорого обходится нашей стране, что, в частности, демонстрируют неудачные запуски космических аппаратов в 2011–2012 гг. В ходе расследования причин падения спутника «Фобос», например, выяснилось, что 72% смонтированных на нем приборов микроэлектроники непригодны к работе в космическом

пространстве. Эксперты считают, что исправить положение могут предпринятые недавно шаги, направленные на объединение в один кластер четырех действующих предприятий, расположенных в Зеленограде.

Новая индустриализация жизненно важна не только для преодоления отставания отечественной промышленности, но и для подъема на новую ступень развития топливно-энергетического комплекса. Обновления требует производство нефтебуровых установок, нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов. Анализ показывает, что больше половины импортируемой продукции можно производить в России, причем с меньшими затратами. Для этого средства Стабилизационного фонда должны быть направлены на развитие экономики, в частности промышленности и потенциала отраслей инфраструктуры. Однако сегодня эти средства лежат в зарубежных банках на невыгодных для нас условиях и могут в любой момент оказаться «в мышеловке», когда Россия не сможет их забрать.

Мощным стимулом новой индустриализации могло бы стать ограничение роста регулируемых тарифов на железнодорожные перевозки, электричество, газ и теплоснабжение. Если мы хотим выжить, то без субсидирования и вмешательства государства в экономические процессы в России не обойтись. И главной, ведущей опорой для новой индустриализации России должен стать отечественный оборонно-промышленный комплекс как генератор новых технологий, новых площадок, производств и спроса на продукцию инновационных предприятий. Определенные подвижки в этом плане уже имеются. Они свидетельствуют о том, что при наличии политической воли положительные изменения возможны.

Актуальное значение приобретает, в частности, программа технологического перевооружения предприятий ОПК. Одним из ее направлений стала деятельность Фонда перспективных исследований, который будет формировать беспроцентный государственный оборонный заказ и станет инструментом ис-

пользования сил и средств государства на высокорисковых и прорывных направлениях науки и технологий. Этот фонд сейчас создается, ведется отбор перспективных лабораторий, разработок, что составляет – 100–150 проектов в год, на которые государство целевым назначением будет выделять средства.

Коснувшись проблем приватизации, докладчик напомнил, что в России в руках государства находятся лишь 8% экономики (в том числе 14% промышленности), тогда как в странах Западной Европы, США и Канаде – от 20 до 25%. Программа-2020, хотя и содержит отдельные позитивные, стимулирующие механизмы, ориентирована на тотальную, 100-процентную, приватизацию. Но теория убеждает: если в стране государственная собственность составляет менее 25%, то начинается развал государства, подчеркнул П.С. Дорохин.

Продолжая разговор об эффективности государственной собственности, заместитель директора ЦЭМИ РАН д.э.н., профессор В.Е. Дементьев обратил внимание участников симпозиума на деятельность государственных корпораций (компаний) в российской экономике. При этом он заметил, что широко распространенный тезис об «избыточном присутствии государства в российской экономике» нельзя принимать на веру, поэтому это утверждение, как минимум, нуждается в обосновании. Причем оценка размеров государственного сектора должна складываться в том числе из международных сопоставлений.

О чем же говорят такие сравнения? Вот цифры, показывающие долю государства в основных фондах в США и России. В 1995 г. в США они составляли 0,22%, в России – 0,28, в 2007 г. были примерно равными (0,22%), но в 2011 г. они уже далеко разошлись: в США – 0,24, в России – 0,18%. Другой показатель – доля расходов государства в ВВП. В 2005 г. в Российской Федерации она составляла 34,2%, в США – 36,3, Японии – 36,4, Канаде – 39,3, Чешской Республике – 43,0, Польше – 43,4, Великобритании – 43,8, Германии – 46,9, Австрии – 50,0, Франции – 53,6, Швеция – 53,9%. Тем не менее, Стратегия-2020 утверждает, что

приватизация крупных компаний с государственным участием «важнее, чем формальное радикальное сокращение субъектного состава госсектора в целом ... Модернизация сложившейся системы управления государственной собственностью с учетом понимания, что ее ресурсы повышения качества управления, по всей видимости, исчерпаны».

В феврале 2013 г. распоряжением Правительства Российской Федерации утверждена Государственная программа Российской Федерации «Управление федеральным имуществом», в которой указано, что целевым индикатором выступает процент ежегодного сокращения числа акционерных обществ с государственным участием по отношению к предыдущему году. Но такое сокращение не может быть самоцелью, поскольку размер государственного сектора должен соответствовать этапу экономического развития страны. Если государству удастся превратить госкомпании в институты развития, они могут использовать свой особый статус для ускорения ломки консервативных структур и обеспечения более благоприятных условий для развития высокотехнологических отраслей, подчеркнул докладчик.

Профессор В.Е. Дементьев напомнил, что понятие «государственная корпорация» существует в ряде государств, включая США, Великобританию, Канаду, Италию, Индию, Корею. По оценке американских экспертов, такие структуры потенциально являются как полезными, так и опасными, а фактические результаты их работы зависят от государственного регулирования их деятельности. Часть государственных корпораций США являются некоммерческими организациями.

Интерес к институту государственных корпораций в США за последние годы вырос, что связано со стремлением уменьшить нагрузку на бюджет. После приватизации американской Корпорации по обогащению урана (United States Energy Corporation) возникли трудности в продолжении ее участия в решении такой внешнеполитической задачи США, как уменьшение располагаемого Россией вы-

сокообогащенного (оружейного) урана. Дискуссионным в США остается и вопрос о включении в совет директоров государственных корпораций сторонних лиц, не являющихся действующими чиновниками. Есть опасения, что таким образом будет обеспечиваться трудоустройство отставных чиновников.

Поскольку деятельность государственных корпораций связана с обеспечением общего (публичного) интереса: с одной стороны, корпорации выступают субъектами публичного права, а с другой – в отношениях с гражданами и с другими предприятиями они являются субъектами частного права. Однако российские правовые нормы, регулирующие деятельность государственных компаний, например государственная программа «Управление федеральным имуществом», не обеспечивают ее эффективности. В связи с этим ставится задача повысить ответственность не только директоров компаний с государственным участием, но и чиновников, которым предоставлены полномочия в плане управления федеральным имуществом. Это новация имеет большое значение для ревизии претензий к государственным компаниям.

Возникает опасение, что подобный подход приведет к мобилизации усилий, направленных на сужение сферы ответственности государства посредством «оптимизация состава и структуры федерального имущества» путем приватизации.

По распоряжению Правительства РФ от 3 апреля 2013 г. в Государственную Думу внесен проект федерального закона «О публично-правовых компаниях в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». В этом документе круг публично-правовых компаний ограничен унитарными некоммерческими организациями. За рамками закона остаются организации других правовых форм, оказывающие государственные услуги.

В законопроекте указывается, что при создании публично-правовой компании должен фиксироваться порядок осуществления от имени Российской Федерации функций и пол-

номочий ее учредителя. При этом не раскрываются роль и ответственность учредителя в формировании и корректировке стратегии публично-правовой компании. Фактически вся ответственность перекладывается на наблюдательный совет компании, который утверждает стратегию ее деятельности. Не предусматривается также принятие государством каких-либо обязательств, направленных на поддержание реализации стратегии публично-правовой компании.

Если подходить к государственной корпорации как к институту развития, то при оценке ее деятельности следует отталкиваться от задач, поставленных перед корпорацией государством при ее создании. Для этого необходима четкая регламентация механизма государственного финансирования снижающих рентабельность бизнеса обременений на компании с государственным участием. Однако в государственной программе «Управление федеральным имуществом» этот механизм не только не представлен, но в ней даже не поставлена задача его разработки. При отсутствии или недостаточном размере соответствующих компенсаций российские компании уступают зарубежным конкурентам.

По мнению докладчика, слабая регламентация механизма компенсаций – питательная среда для теневых соглашений между бизнесом и чиновниками. Ставка на то, что общественные услуги при соответствующих компенсациях обеспечит частный бизнес, может быть оправдана только при высоком уровне развития социально-экономических институтов. В иной ситуации эти услуги дорого обходятся обществу вследствие стремления частного бизнеса к социализации издержек при частном присвоении доходов. Многочисленные подтверждения такого вывода дает российская сфера ЖКХ, и не только она, заключил профессор В.Е. Дементьев.

Не обошел тему корпорации и заведующий кафедрой Высшей школы менеджмента (ВШМ) СПбГУ, д.ф.-м.н., профессор А.В. Бухвалов, представивший доклад о новых концепциях внутреннего контроля в этих

предприятиях. При этом ученый подчеркнул, что теория оторвана от практики издержек, связанных с институциональной средой. Поэтому риск-менеджмент, с одной стороны, должен приносить ценность компании, а с другой – он сам по себе является рискованной ситуацией, потому что действует в условиях неопределенности и тем самым подвергает предприятие опасности разорения.

Кто на стратегическом уровне должен заниматься деятельностью, связанной с риск-менеджментом? Кто занимается внутренним контролем финансовой отчетности? Традиционно эту функцию отводят советам директоров (СД). Такого рода представления являются устаревшими для принятия правильных стратегических решений. Конечно, контролировать финансовую отчетность необходимо. В противном случае будет огромный объем прямого воровства

Совет директоров призван решать крупные стратегические задачи. Смысл его работы – не в подмене функций исполнительного менеджмента, а в их направлении и контроле в области основной *производственной* деятельности фирмы. Этот тезис докладчик проиллюстрировал примерами из опыта финской компании KONE, руководство которой считает, что главная задача риск-менеджмента – не финансовые риски, а отслеживание рисков, связанных с производством и конкурентоспособность. Риск-менеджмент – не «управление рисками» – это жизнь в условиях риска. А так как будущее всегда неопределенно, и в области экономики его невозможно предсказывать, то нужны стратегические инструменты управления.

Анализ управленческих решений производится с помощью *реальных опционов* (РО) – инструментов, которые позволяют заранее сформировать стратегические средства, позволяющие компании наиболее благоприятным образом выходить из трудного положения в различных, априори непредсказуемых, ситуациях.

Но что такое «реальный опцион» (РО)? Этим термином определяется как *возмож-*

ность принятия гибких решений в ходе управления компанией или проектом в неопределенном и непредсказуемом окружении, предпосылки к использованию которых специально создаются заранее (т.е. до того, как придется применять соответствующее решение).

Пакет РО уникален для каждой компании, а результат их применения зависит от качества и числа использованных инструментов. Но надо понимать: РО – сложный интеллектуально-насыщенный инструмент. Он может потребовать моделирования с помощью стратегических дифференциальных уравнений, параметры которых являются предметом для других моделей. Реалистично ли внедрение такого инструмента? Нобелевский лауреат, академик Л.В. Канторович в 1970-е гг. в свои учебники по микроэкономике и корпоративным финансам включал разделы, описывающие методы линейного программирования. «Сегодня практическая постановка этого метода «вымыта» из учебников по менеджменту. Я думаю, что это неправильно», – считает профессор А.В. Бухвалов.

Возвращаясь к реальным опционам, докладчик заметил, что в крупных корпорациях лицом, принимающим решение (ЛПР), является совет директоров (СД), который должен осуществлять мониторинг и часто принимать трудные управленческие решения. Могут понадобиться все виды РО, но для СД особую важность имеет опцион «нет» – как ответ менеджменту на его неумение давать ответы на «трудные вопросы». Он ограничивает возможности, но снижает риски ущерба. Однако чтобы задавать ключевые вопросы исполнительному менеджменту, совет директоров обязан обладать новыми навыками управления. Следует отметить, что Россия в этой области отнюдь не отстала от остального мира. Примерно 20% советов директоров российских предприятий уже сегодня готовы принимать решения в условиях неопределенности, а 80% обуславливают эту готовность необходимостью проведения организационных мероприятий.

ПРЕДПРИЯТИЯ ТРЕХ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ

Начатый на пленарном заседании анализ проблем стратегического планирования на предприятиях был продолжен за «круглым столом», организованным Научным советом ООИ РАН «Проблемы комплексного развития промышленных предприятия». В этот раз целью обсуждения была выбрана работа государственных, частных и народных предприятий. Координаторами «круглого стола» стали академик РАН В.Л. Макаров и член-корреспондент РАН Г.Б. Клейнер

По традиции тон деловому разговору задал член совета директоров электротехнического концерна «Русэлпром», д.э.н., профессор С.А. Масютин, представивший совместный с А.Г. Житовской доклад «Особенности разработки стратегии развития частных и государственных машиностроительных предприятий в условиях неопределенности внешней среды». Продолжая мысль профессора Бухвалова о трудностях принятия решений в условиях неопределенности, докладчик подчеркнул, что факторами, мешающими компании разработать стратегию на десять и более лет, являются, во-первых, неопределенность в мировой экономической ситуации, основу которой составляет кризис корпоративного управления. Во-вторых, нет ясности и в том, как извлечь пользу из присоединения России к ВТО.

В концерне «Русэлпром» пошли по такому пути. Проанализировав федеральные законы, указы президента и постановления правительства о долгосрочной государственной экономической политике, в концерне выявили высокую неопределенность по многим позициям, в частности в порядке доступа предприятий к финансированию. В документах правительства также названы контрольные цифры: создание и модернизация 25 млн высокопроизводительных рабочих мест к 2020 г., увеличение объемов инвестиций и доли продукции высокотехнологичных, наукоемких отраслей,

рост производительности труда в 1,5 раза относительно уровня 2011 г. и изменение позиции России в рейтинге Всемирного банка со 120-й позиции на 50-ю в 2015 г. и на 20-ю в 2018 г.

Проблема номер один – нехватка квалифицированных специалистов. «Мы гордимся низким уровнем безработицы, но в то же время как работодатели задаем вопрос: где взять квалифицированных работников? На рынке труда их нет. Большинство мигрантов не говорит по-русски, и использовать их можно только на тех рабочих местах, где ответственность минимальная», – констатировал профессор С.А. Масютин.

По его оценке, остается острой проблема защиты отечественного машиностроителя. Государственные компании закупают продукцию за рубежом, а не у отечественных товаропроизводителей. «Русэлпром» тоже тратит большие деньги на импортное оборудование, потому что на российском рынке купить просто нечего. Так, по нормативам для производства приводов энергоблоков нельзя использовать зарубежное оборудование в объеме более 30%. На практике же все эти изделия поступают из Украины и Белоруссии. А здесь уже речь идет о критической зависимости российских стратегических организаций машиностроительного и оборонно-промышленного комплексов. Присоединение России к ВТО еще больше обострило конкуренцию.

Топ-менеджер «Русэлпрома» высказал также свое мнение относительно ответственности за дела в компании. На его взгляд, управляет компанией только собственник, в том числе государство. Он же разрабатывает стратегию предприятия. А вот за невыполнение поставленных задач отвечает кто угодно, только не собственник.

В дискуссии приняли участие заведующий лабораторией экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова д.э.н., профессор В.Л. Тамбовцев, заведующий лабораторией ИНП РАН д.э.н., профессор И.Э. Фролов. Опыт создания и управления предприятиями поделились руководители

малых и средних предприятий. В частности, генеральный директор ООО «ПСК Пластметалл» С.А. Набатников (Московская область) на примере своей строительной фирмы дал анализ нынешнего состояния и перспектив частного производственного предпринимательства в России. Продолжив эту тему, к.ф.м.н., доцент А.А. Борзых из Курска заметил, что сегодня большинство руководителей предприятий работают по ситуации, интуитивно. Они подчас просто забывают о таких терминах, как «рентабельность» и т.п. Поэтому их решения, чаще всего, не основаны ни на бухгалтерской финансовой отчетности, ни на базе статистического сравнения. – Почему? – На этот вопрос – один ответ: статистика не глубока и не реальна. Об этом говорил и академик В.М. Полтерович, отметивший, что одни и те же материалы можно теоретически классифицировать и, следовательно, – интерпретировать по-разному и в результате – получать разные выводы. Таким образом, сегодняшняя статистика – отрасль ненадежная. Примеров можно найти много. Для принятия больших экономических решений нужна статистика нового поколения. Одно ясно: новый Росстат не нужен, нужна достоверная информация, надежный механизм проверки и анализа статистических данных. «Необходимо, чтобы этим делом занялась серьезная научная организация. Например, эту работу мог бы инициировать ЦЭМИ РАН», – предложил А.А. Борзых.

Согласно Конституции, заявил В.К. Копейкин, есть три вида власти – законодательная, исполнительная и судебная. Они равноправны и не зависят друг от друга. А у нас исполнительная власть – главная, она совмещает в себе две функции – исполнения и контроля. Тем самым нарушается Конституция России. Обратив внимание на два законопроекта «О системе управления» и «О налогах», выступающий предложил проводить одновременно приватизацию и реформирование экономики. Если мы не проведем эту работу в два-три года, то в будущем нас ждут большие проблемы», – предостерег он.

Послушав ряд выступлений участников «круглого стола», директор ЦЭМИ РАН, академик В.Л. Макаров заметил: «Судя по тому, как идет дискуссия, можно заключить, что выбрана интересная тема». Затем он высказал несколько критических замечаний. На «круглом столе» обсуждаются перспективы предприятий – больших и малых, государственных и частных. И это правильно. Но в ходе обсуждения не рассматриваются проекты, хотя следующая экономика, будет проектной. Частично рыночной, но с элементами плановой экономики, подчеркнул академик. По словам ученого, проект – это юридическое лицо особого типа. Он создается не для получения большей прибыли или захвата новых рынков, а для достижения конкретной цели. Например, «Майкрософт» был создан относительно недавно, а «Ролс-Ройс» существует больше столетия. В отличие от этих компаний, проект – временное явление. Поэтому в *проектной экономике* больше динамики. Если человечество будет ограничивать себя только желанием «красиво жить» или иметь шестикомнатную квартиру, то в таком обществе жить не хочется. – Но что это такое проект? Как создавать предприятия под этим названием? К сожалению, в этом направлении мало исследований. Например, там должен быть не директор, а генеральный конструктор. Но как это встраивается в общую систему?

В рыночной экономике, которая у создана в России, к сожалению, пропала отраслевая наука, конструкторские бюро. А без них настоящий проект создать и реализовать нельзя. Потому что алгоритм создания и функционирования проектного предприятия необходимо разработать до мельчайших деталей, а это – работа КБ и прикладных институтов, которых теперь уже не существует. Все «наваливаются» на Академию наук, – она чего-то не делает... Но Академия не может доходить до деталей, подчеркнул В.Л. Макаров.

Появление новых российских предприятий во многом зависит от простоты создания и возможностей ведения бизнеса в стране, считает к.э.н., доцент, член-корр. РАЕН К.Н. Ан-

дрианов (НИИ предельных технологий). Он сообщил, что недавно ему пришлось выполнять исследование по заказу Евразийской Экономической Комиссии, посвященное индустриальному развитию стран-членов Единого экономического пространства (ЕЭП). В частности, он исследовал интегрированный рейтинг *Doing Business*, распределивший 185 стран мира по уровню простоты ведения бизнеса. По большинству таких критериев, как степень исполнения контрактов, налогообложение, защита инвесторов, доступность условий кредитования Россия не просто проигрывает, а заметно уступает партнерам по ЕЭП. Среди стран ЕЭП лучший показатель – у Казахстана (49 место), за ним идет Белоруссия (58 место), Россия же занимает 112 место. Хотелось бы обратиться к экономическому блоку правительства страны с предложением умерить свои высказывания о величии российской экономики, ее превосходстве по сравнению с белорусской и казахстанской. У этих стран есть чему поучиться! Доля обрабатывающей промышленности в общей промышленности в Белоруссии – 90%, в России – около 60%. Россия в лучшую сторону выделяется только по показателю разрешения неплатежеспособности.

Объем промышленного производства увеличился во всех странах ЕЭП. По динамике промышленного производства лучше всех выглядит Белоруссия (6%); Казахстан имеет рост в 0,5%, Россия – в 2,5%. В целом по странам ЕЭП прирост промышленного производства составил 2,5%. Настораживает тот факт, что годом раньше этот показатель был на уровне 5%.

По словам доцента кафедры финансового менеджмента Академии труда и социальных отношений, автора ряда современных количественных моделей финансового менеджмента, к.т.н. *О.Б. Ложкина* (Москва), основной формой анализа эффективности инвестиционных проектов и стоимости активов является метод дисконтированного денежного потока. Этот способ породил огромный поток исследований денежных потоков, который автор условно назвал традиционной теорией анализа денежных потоков (ТТ). Но эта тео-

рия оказалась не очень эффективной, поэтому потребовалось разработать фундаментальные основы анализа инвестиционных денежных потоков на базе концепции порождающей денежной сделки. Эту систему он назвал фундаментальной теорией анализа денежных потоков (ФТ). Анализ ТТ с позиций ФТ привел автора к выводу, что ТТ не является теорией какого-либо явления вообще. Схема ее построения нарушает принцип построения ряда близких по конституции теорий фундаментальной науки. Поэтому смысл основных показателей традиционной теории не был прояснен, а закономерные связи часто нарушались. Фундаментальная же теория имеет четкую инфраструктуру, в ней дифференцируются постановки прямой и обратной задач, произведена классификация всего множества теоретически возможных инвестиционных денежных потоков. ФТ можно назвать мета-теорией по отношению к ТТ, поэтому с ее позиций и выявлены внутренние противоречия и многочисленные ошибки традиционной теории, подчеркнул *О.Б. Ложкин*.

В США на волне предкризисных и кризисных явлений была разработана глобальная система, позволяющая исключительно точно выявлять особые зоны, в которых индикаторы показывают высокую динамику, заметила к.э.н. *И.В. Петренко* (ЦЭМИ РАН), представившая доклад «Использование баланса научно-технического потенциала для оценки эффективности работы предприятий ВПК». Понятно, что создать такую систему американцев заставила тяжелая жизнь, в первую очередь – беспокойство о национальной безопасности, поскольку США – ведущий финансовый центр и получают прибыли от финансового оборота, как отражаемого, так и не отражаемого в статистике. Эта разработка является мощным рычагом давления на другие страны, в частности, – на российский ВПК. Поэтому и в России пришло время создать системы, в частности статистические, которые бы позволили опережать события и давать свои оценки эффективности деятельности как финансового сектора, так и ВПК – именно с

точки зрения возможности возникновения угрожающих тенденций. В этой связи органично воспринимается принципиально новая система статистического учета, предлагаемая автором. Ее цель – анализ динамики научно-технической продукции, материального актива и всего, что входит в понятие социальной структуры. Разработан ряд показателей, отражающих эффективность деятельности предприятий. Сделаны межрегиональные и межстрановые сравнения.

Представитель региональной общественной организации содействия развитию науки, техники и образования «Прогрессивная традиция», лауреат премии Правительства РФ к.т.н., доцент *В.А. Васин* подверг критике систему подготовки специалистов в высших учебных заведениях. Он напомнил, что недавно Минобрнауки опубликовало список неэффективных вузов страны. «Но, может быть, не вузы, а само Министерство неэффективно, и именно его следует реформировать?», – заметил докладчик. В советское время, напомнил он, многие институты имели опытные предприятия, где студенты проходили практику. Сейчас этого нет, поэтому молодой специалист, поступив на завод, вынужден проходить адаптационный период, который длится от двух месяцев до года. Для повышения эффективности образовательного процесса *В.А. Васин* считает полезным передать ряд университетов международным организациям – Союзу России и Беларуси, Единую экономическому пространству, Организации экономического сотрудничества и развития и т.д. В свою очередь акции предприятий можно было бы отдать в доверительное управление профильным университетам. По мнению докладчика, это повысит статус вуза, приблизит учебные программы к запросам экономики.

В свою очередь советник губернатора Белгородской области *В.И. Патрушев* рассказал о применяемом в проектно-целевом подходе управления народным хозяйством области. Благодаря этому в регионе создано ряд кластеров в таких секторах, как промышленность и сельское хозяйство, социальная

сфера, строительство, защита окружающей среды. Кластерам посвятил свое выступление и профессор Российского государственного профессионально-педагогического университета, д.э.н., *А.П. Курбатов*. При этом он сослался на *М. Портера*, который определяет кластеры в экономике как промышленные группы взаимосвязанных компаний и организаций, характеризующихся общей деятельностью и взаимодополняющих друг друга. В 2012 г. кластерам исполнилось 25 лет. В 1987 г. в восьми странах было выявлено 80 таких объединений, сегодня в мире их уже 1740 г., и они создают 50% мирового валового продукта. Рост, как видим, – колоссальный. Благодаря кластерам растет эффективность производства, повышается заработная плата и качество жизни работников. Но будут ли кластеры эффективны в России? – Если дополнить определение понятия «кластер», которое дал *Портер*, таким понятием как «предприятие», то успех будет обеспечен, потому что организовывать предприятия мы умеем, убежден *А.П. Курбатов*.

* * *

Обсуждение идей, высказанных на пленарном заседании и в ходе «круглого стола», нашло продолжение в дискуссиях, развернувшихся в пяти тематических секциях: «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». Тезисы докладов на заседаниях секций были изданы в пяти томах, что позволило участникам симпозиума заблаговременно ознакомиться с результатами исследований своих коллег и сделать дискуссию более продуктивной.

Лучшие доклады – и это стало новинкой симпозиума – были удостоены специальных дипломов оргкомитета.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБНОВЛЕНИЕ РОССИИ: НЕОБХОДИМОСТЬ СИСТЕМНОГО ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

*В.В. Сорокожердьев, Э.А. Соболев,
О.В. Брижак*

Необходимость формирования действенных экономико-правовых механизмов обеспечения перехода экономики России на инновационный путь развития вызывают острый интерес всех активных слоев общества, в том числе – научного сообщества. В связи с этим данные аспекты закономерно находились в центре рассмотрения Международной научно-практической конференции «Экономико-правовые аспекты системного социально-экономического обновления России: перспективы посткризисного развития», которая состоялась 26 апреля 2013 г. в г. Краснодаре, в Краснодарском филиале Финансового университета при правительстве РФ.

Данная конференция проводится уже второй год в весенний период в г. Краснодаре под эгидой Краснодарского филиала Финансового университета при правительстве РФ и КРОБФ «Научно-образовательные инициативы Кубани». В обсуждении заявленных проблем участвуют как известные ученые и специалисты, так и широкий круг обществоведов, бизнесменов, научной молодежи, представляющих, прежде всего, Юг России, а также ближнее и дальнее зарубежье. Общее количество участников составило более 60 че-

ловек, в том числе – более 40 докторов и кандидатов наук.

Организационное и научно-методическое содействие в проведении конференции было оказано со стороны Южного научного центра РАН, Центрального экономико-математического института РАН, Южной секции содействия развитию экономической науки Отделения общественных наук РАН, Финансового университета при правительстве РФ, Краснодарской региональной просветительской общественной организации «Общество «Знание», Краснодарского регионального отделения Общероссийской общественной организации «Ассоциация юристов России».

В ходе работы конференции состоялись пленарное заседание, 4 секционных заседания и круглый стол, состоялась активная дискуссия экономическим и правовым аспектам стратегии модернизации страны.

Открывая конференцию, директор Краснодарского филиала Финансового университета при Правительстве РФ, сопредседатель Организационного комитета конференции *Э.В. Соболев* подчеркнул ее важность и значимость для решения ряда актуальных экономических и правовых проблем развития современной России, которые действительно нуждаются в соответствующей сбалансированной научной оценке и должны сопровождаться активному включению творческих представителей науки и бизнеса в разработку и принятии управленческих и проектных решений.

В приветственном слове участникам конференции сопредседатель ее Организационного комитета, президент КРОБФ «Научно-образовательные инициативы Кубани» *В.В. Сорокожердьев* отметил уже наметившуюся положительную динамику в проведении данных конференций с точки зрения их научного уровня, а также статуса участников и соорганизаторов, а также преемственность в отношении других мероприятий, проводимых фондом совместно с ведущими вузами Юга России.

В своем докладе на тему «Роль убеждения как мотиватора продуктивной деятельно-

© Сорокожердьев В.В., Соболев Э.А.,
Брижак О.В., 2013 г.

сти», доктор экономики, профессор Высшей школы международного и регионального сотрудничества, г. Варшава (Польша) *В. Богуславский* остановился на социально-психологических аспектах научной и практической деятельности в сфере экономики. По его мнению, именно отсутствие веры в возможность что-либо изменить к лучшему не позволяет российским преподавателям бороться за собственные права, достойную заработную плату и учебную нагрузку, позволяющую заниматься реальной, а не номинальной научной работой. На предприятиях работники не стремятся работать лучше, потому что не верят, что от них что-либо зависит, что приводит к низкому качеству товаров и услуг российского производства. Возникает «порочный круг», разорвать который невозможно без эволюции или революции. В таких условиях эволюция может быть ускорена только за счет образования, просвещения широких масс населения, именно таким образом можно достичь результатов объявленной модернизации.

Доклад д.э.н., профессора Кубанского государственного аграрного университета *Н.В. Климовой* (Краснодар) был посвящен анализу роли малого бизнеса, который является неотъемлемой частью рыночной экономики. Одной из причин медленного развития малого бизнеса видится именно в проводимой государством политике в этой сфере, которая носит в основном декларативный характер, а практика ее реализации представляет собой отдельные, не связанные в единую систему меры.

Коренному перелому ситуации в данной сфере может послужить определение и реализация основных целей государственной политики в области развития российского малого бизнеса с опорой на положительный отечественный и зарубежный опыт.

Д.ю.н., профессор Краснодарского университета МВД России *А.Н. Жеребцов*, сделавший доклад на тему «Критерии построения системы отрасли публичного права» акцентировал внимание на том, что необходимость оптимизации государственного управления, появление новых сфер общественных

отношений, в управлении которыми государство ранее не участвовало, осуществление защиты прав и свобод личности, вовлеченных в сферу публичных отношений, требуют новых подходов в формированию нормативно-правовой основы деятельности органов исполнительной власти и исполнительно-распорядительных органов местного самоуправления.

Основываясь на предложенных критериях построения системы административного права можно формировать систему элементов данной отрасли права, которая складывается из внутреннего и внешнего административного права, которые в свою очередь складываются из институтов и подотраслей права. Кроме этого, представляется уместным признать, что данные критерии могут быть использованы для дальнейшего исследования вопросов системы административного права современной России.

В докладе д.э.н., профессора Института экономики, права и гуманитарных специальностей (Краснодар) *Л.Л. Игониной* было отмечено, что задачи разработки стратегий выхода на траекторию качественно нового социально-экономического развития определяют новые требования к развитию российской финансовой системы и определению приоритетов финансовой политики, связанные с созданием необходимых предпосылок обеспечения устойчивой динамики национальной экономики и роста общественного благосостояния.

Модернизация финансовой системы России, связанная, прежде всего, с ее направленностью на обслуживание целей развития реального сектора, предполагает кардинальное изменение подходов к формированию финансовой политики. Разбалансированное развитие финансового и реального секторов усугубляет риски кризисного функционирования в каждом из них. Необходимо перейти от финансовой политики, обеспечивающей общую финансовую стабилизацию, к селективной политике, взаимоувязанной с инновационной, инвестиционной, промышленной и структурной политикой.

В докладе на тему «Современная экономическая политика России в свете мирового опыта – восприятие худшего и отрицание полезного в достижении социального благополучия?», представленном к.э.н., президентом КРОБФ НОИК *В.В. Сорокожердьевым*, была сделана попытка рассмотреть наиболее острые проблемы формирования и реализации экономической политики страны в контексте внутренней и международной конкурентоспособности. В докладе подвергнута критическому анализу официальная точка, согласно которой прохождение острой фазы мирового финансового кризиса экономикой России на фоне других стран следует расценивать как весьма удовлетворительное, особенно с точки зрения сохранения уровня социальных стандартов. В то же время непредвзятое рассмотрение количественных (включая масштабы рецессии и затрат на ликвидацию ее последствий) и, особенно, качественных параметров функционирования и управляемости российской экономики говорит о значительном ухудшении ее положения, особенно в сравнении с наиболее успешными экономиками из класса развивающихся и развитых государств.

Для преодоления реального socioэкономического кризиса в стране, необходимо проведение ряда первоочередных мер, главной из которых является устранение преобладания теневой экономической политики, опирающейся на подчинение административному диктату правовой системы (гипертрофия такого вида политики видится в качестве одной из основных причин кризисных явлений в мировом хозяйстве и деградации отдельных национальных экономик).

По итогам конференции опубликован сборник статей по основным направлениям работы конференции, а также для подтверждения практической апробации представленных на конференции результатов научных исследований ее участникам были выданы соответствующие свидетельства.

ОБЗОР ИТОГОВ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ «УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ НАУКИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ»

Я.В. Лисицина

21–22 ноября 2013 г. в Москве состоялась научная конференция «Управленческие науки в современной России». Главная цель организатора мероприятия – Финансового университета при Правительстве Российской Федерации – предоставить площадки для научных дискуссий и обеспечить взаимодействие и обмен информацией между исследователями, аналитиками и практическими специалистами по актуальным проблемам управления экономикой. Конференция проводилась в рамках мероприятий, посвященных празднованию 95-летия Финансового университета.

Конференцию открыл ректор Финансового университета при Правительстве РФ, профессор *М.А. Эскиндаров*. На пленарном заседании прозвучали доклады, посвященные актуальным проблемам управления, бизнес-образования, развитию электронной коммерции и предпринимательства в России.

Доклад члена-корреспондента РАН, профессора *Г.Б. Клейнера* (ЦЭМИ РАН, зав. кафедрой Финансового университета при Правительстве РФ) был посвящен системному управлению в трансформирующейся экономике. В своем выступлении докладчик проследил эволюцию управленческих стилей в России. Характеризуя текущее состояние управления экономикой в нашей стране, он отметил, что практически на всех уровнях состояние управления можно определить как

© Лисицина Я.В., 2013 г.

критическое. Основными признаками такого многоуровневого дисменеджмента являются несвязность пространства принимаемых решений, отсутствие согласования между управлением организациями, инвестиционными проектами, бизнес-процессами; «возвратно-поступательная» схема принятия решений: возвращение к одним и тем же проблемам и принятие решений, противоположных предшествующим; легитимизация метода «проб и ошибок» практически для всех типов решений в стране; восприятие страны как поля «глобального эксперимента». На уровне вузов и исследовательских организаций эта ситуация проявляется наиболее ярко.

Управляемость в трансформирующейся экономике невелика, реформируемая экономика – саморазвивающаяся система, отметил докладчик. Первичной задачей системного управления, по его мнению, является определение структуры подсистем управляемой системы и выявление их типов. Необходимы «настройка» операционного аппарата управления и поиск устойчивых комплексов систем разного типа, а также ориентация управления на поддержание их функционирования. Необходим единый закон о промышленной политике, предусматривающий системное управление промышленными предприятиями, а также разработка и реализация методов управления, ориентированных на универсальную структуру экономических систем.

Профессор *С.П. Мясоедов* (президент РАБО, проректор РАНХиГС) в докладе «*Современные тенденции и проблемы подготовки менеджеров*» сообщил, что одной из основных современных тенденций управления в России является укрупнение государственных учебных заведений и их небезуспешные попытки стать монопольными реципиентами государственных ресурсов.

Говоря об отличиях бизнес-образования от университетского, выступавший подчеркнул, что одной из проблем бизнес-образования является отсутствие серьезной правовой, административной и финансовой базы. В результате в области бизнес-образования

процветает коммерциализация, наблюдается дефицит высококвалифицированных преподавателей, что, в свою очередь, влияет на качество процесса и результатов обучения и создает трудности при оценке качества конечного результата. Бизнес-образование слабо влияет на рынок труда, руководители организаций бизнес-образования слабо представлены в государственных и общественных организациях. Отсутствуют действенные альянсы между школами бизнеса. Среди ожидаемых в будущем изменений докладчик отметил внедрение новых бизнес-моделей в бизнес-образовании, изменение форм и методов преподавания, формирование преподавателей нового типа, совершенствование портфеля программ, преодоление географических границ бизнес-образования путем интеграции и международной аккредитации.

Т.И. Гурова (шеф-редактор медиа-холдинга «*Эксперт*») выступила с докладом «*Влияние макроэкономической конъюнктуры на развитие предпринимательства в России*». Текущую экономическую ситуацию в нашей стране, по мнению докладчика, можно охарактеризовать как стагнацию на фоне беспрецедентного сжатия ликвидности. На пике успеха в 2004 г. и в период 2004–2008 гг. в российской экономике наблюдался расцвет сырьевого сектора на фоне роста экспортной выручки, тиражирование предпринимательского успеха, высокие инвестиции, колоссальный рост ликвидности денежного рынка и постепенная концентрация капитала.

В 2008–2013 гг. Россия вступила в полосу кризиса и занималась поиском новых моделей роста. При этом каркас, созданный в 1990-х гг., остается несущим стержнем экономики вплоть до настоящего времени. В своем докладе шеф-редактор медиа-холдинга представила прогноз, каким станет экономическое лицо России в ближайшем будущем, останется ли Россия сырьевым государством или страной тонких инженерных решений и ресурсосберегающих технологий. В частности, речь идет о необходимости масштабной модернизации инфраструктуры.

А.В. Трачук (научный руководитель факультета «Менеджмент» Финансового университета, генеральный директор ФГУП «Гознак») выступил с докладом «*Бизнес-модели для гиперсвязанного мира*». Он отметил, что на сегодняшний день гиперсвязанность основывается на практически полном покрытии пространства мобильной связью, принципиальном изменении медиа-пространства, использовании цифровых технологий во взаимодействии «вещей» и возникновении новой сущности – «интернет-вещи». Тенденция установления гиперсвязей между участниками рынка существенно влияет на такие сегменты бизнес-модели, касающиеся взаимоотношений с клиентами, как предоставление клиенту информации о продукте, его доставка и получение оплаты. Главной тенденцией в розничной торговле в последние десятилетия является развитие интернет- и мобильной коммерции.

Докладчик рассказал о социологическом исследовании отношения населения к системам электронных платежей, выполненном по заказу Гознак, в результате которого был составлен портрет пользователя систем электронных денег в России, а также определены некоторые факторы, влияющие на выбор платежного инструмента покупателем. Также удалось выяснить, что на выбор платежного инструмента покупателем в конкретных условиях сделки влияют такие факторы, как образование, возраст, психологический тип покупателя, оценка опасности мошенничества, доступность оплаты, анонимность, стоимость.

Анализ того, как меняются платежные инструменты в современном обществе, и как они влияют на бизнес-модели, показал, что одной из важнейших движущих сил развития электронной коммерции является изменение платежных привычек и появление новых платежных инструментов. В частности, возможным направлением развития потребности нового в создании инновационного платежного инструмента становится перспектива возрождение частных денег, которые могут создавать

более дешевую альтернативу для организации платежей.

Доклад профессора *Л.Д. Гительмана* (НОЦ «ИНЖЭК» Высшей школы экономики и менеджмента Уральского федерального университета) был посвящен насущным проблемам управленческого образования в условиях технологической модернизации. Главная проблема, по мнению выступавшего, состоит в том, что профессиональное образование управленческих кадров не соответствует задачам обновления промышленности. Управленцы не способны действовать в условиях неопределенности и стремительных перемен, не понимают взаимосвязей инженерных технологий с экономическими результатами и конкурентоспособностью бизнеса, не подготовлены к организации инновационной деятельности. Кроме того, они не получают знаний и навыков для работы в глобальной среде и в составе международных проектов. Новые задачи управленческой деятельности формируют новые требования к компетенциям, образовательной парадигме, методам и технологиям обучения. Докладчик рассказал о методологии ИСКО (Интегрированная система консультирования и обучения) и преобразующих действиях, которая позволяют воплощать новую образовательную парадигму. Методология ИСКО – комплекс инструментов активного погружения в проблемно-ориентированную среду, содержащую интеллектуальные и мотивационные механизмы решения управленческих задач – от поиска идей до воплощения инновационных решений.

Академик *А.Г. Аганбегян* (Российская академия наук) выступил с лекцией на тему «Социально-экономическое положение России и перспективы». В своем выступлении ученый проанализировал основные экономические и социальные показатели развития России в кризисном 2009 г. и в период 2010–2013 гг., а также дал прогноз основных параметров социально-экономического развития нашей страны до 2017 г. Он напомнил, что в России кризис был самым глубоким среди 20 ведущих стран мира. Валовый внутренний

продукт снизился почти на 8%, инвестиции упали на 17%, фондовый рынок обвалился в 4,5–5 раз, экспорт снизился на 40%. Несмотря на глубину кризиса, Россия пережила его относительно безболезненно благодаря активной деятельности правительства и Центробанка. Крупные антикризисные мероприятия спасли банковскую систему от банкротства и не допустили взлета инфляции.

Тем не менее, в ходе кризиса коренным образом изменились условия, определяющие социально-экономический рост России. Наблюдается серьезное снижение темпов роста: например, в промышленности – 8% в 2010 г., 5% – в 2011 г., 2,6% – в 2012 г. На это повлиял ряд факторов – в частности, отток капитала, в основе которого лежит огромный внешне-экономический долг предприятий и организаций (568 млрд долл. на 1 января 2013 г.). Другим негативным фактором, тянущим экономику вниз, является массовое сокращение инвестиций и огромное технологическое отставание устаревшей материально-технической базы. Все это требует модернизации и структурной перестройки народного хозяйства. Модернизация социально-экономической системы России включает модернизацию отношений собственности, финансовой системы, экономической среды, агропромышленного комплекса с рыночным оборотом сельскохозяйственных земель и развитыми аграрно-промышленными образованиями, требует реорганизации регионального управления и социальной сферы. Социально-экономические реформы во всех этих сферах, по мнению А.Г. Аганбегяна, должны быть подкреплены соответствующей модернизацией в политической и судебно-правовой системах, включая меры, направленные на формирование гражданского общества. При этом 2020–2025 гг. Россия войдет в число развитых стран мира, а в 2030–2035 гг. – в число самых развитых стран мира, заключил докладчик.

В рамках конференции был проведена панельная дискуссия на тему *«Модернизация управленческого образования: международные тенденции и российская реальность»*.

Состоялись круглые столы по теме «Менеджмент в сфере образования» и «Стандарты современных управленческих исследований», а также заседания научных секций, посвященные методам и моделям в управлении, финансовому и инвестиционному менеджменту, современному маркетингу, проблемам конкурентоспособности и т.д. В работе конференции приняли участие российские и зарубежные ученые, преподаватели управленческих дисциплин, консультанты, менеджеры компаний и специалисты-практики в сфере корпоративного и государственного управления, аспиранты. По итогам работы конференции будет издан сборник научных трудов.

КОНФЕРЕНЦИИ,
СИМПОЗИУМЫ,
СЕМИНАРЫ,
КОНКУРСЫ

XV АПРЕЛЬСКАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ
И ОБЩЕСТВА»

1–3 апреля 2014 г. в Москве состоится XV Апрельская Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества, проводимая Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» при участии Всемирного банка и Международного валютного фонда. Председателем Программного комитета конференции является научный руководитель НИУ ВШЭ профессор *Е.Г. Ясин*.

На пленарных заседаниях конференции планируются выступления руководителей Правительства Российской Федерации, Администрации Президента Российской Федерации, представителей Всемирного банка, Международного валютного фонда, Организации экономического сотрудничества и развития, руководителей крупнейших российских и иностранных компаний.

Специальные темы конференции:

- Функции государства в современном мире: модели, проблемы, вызовы;
- Культурная эволюция и модернизация;
- Экономическое развитие и проблемы неравенства;
- Многообразие моделей капитализма.

Специальным темам конференции будут посвящены пленарные заседания, а также отдельные почетные доклады, секции и круглые столы.

После пленарных заседаний и в течение последующих дней будут проводиться сессии с представлением научных докладов и экспертные круглые столы по актуальным проблемам развития экономики.

С основными направлениями секционных заседаний и заседаний круглых столов можно ознакомиться на официальном сайте <http://conf.hse.ru>. Авторы заявок на участие с докладами могут не ограничиваться этими тематическими направлениями, но при отборе заявок Программный комитет будет отдавать приоритет тем заявкам, которые имеют отношение к указанным на сайте темам.

Доклад, заявляемый на конференцию, должен содержать результаты оригинального научного исследования, выполненного с использованием современной исследовательской методологии. Продолжительность презентации доклада на сессии – 15–20 мин. Выступления в рамках экспертных круглых столов, как правило, ограничиваются 5–7 мин. С учетом поступивших заявок на выступления будут сформированы программы секций и круглых столов.

Рабочими языками конференции являются русский и английский. Пленарное и большинство секционных заседаний будут сопровождаться синхронным переводом.

Заявки на выступление в качестве индивидуальных докладчиков на сессиях следует подавать в режиме on-line по адресу: <http://conf.hse.ru/> с 10 сентября до 11 ноября 2013 г.

К заявке должна быть приложена развернутая аннотация предполагаемого выступления в формате Word или RTF объемом от 1 до 3 машинописных страниц через 1,5 интервала (до 7000 знаков). В аннотации должна быть раскрыта тема, показана степень разработанности проблемы, даны характеристики исследования (теоретическая или эмпирическая работа, на какой информационной базе), а также должны быть изложены основные полученные результаты. Заявки с аннотациями, не отражающими основных положений выступления, а также объемом менее 1 стр., не рассматриваются.

Группа авторов индивидуальных заявок, зарегистрированных в режиме on-line, до 11 ноября 2013 г. может сообщить в Программный комитет конференции о своем желании представить свои доклады в рамках од-

ной сессии. Соответствующее письмо должно быть направлено на адрес interconf@hse.ru и должно содержать информацию о названии сессии, авторах и темах докладов (не более 3–4, уже зарегистрированных в качестве индивидуальных заявок), а также фамилию, имя, отчество и контактные данные (телефон и адрес электронной почты) предполагаемого руководителя сессии. Один автор может представить на конференции 1 личный доклад и не более 2 докладов в соавторстве. В рамках отдельной сессии не должно быть более 2 докладов, представленных от одной организации. Продолжительность сессии 1,5 часа. Предложения по формированию сессий могут быть учтены Программным комитетом на этапе экспертизы заявок и формирования программы конференции.

Решение Программного комитета о включении докладов в программу конференции будет принято до 28 января 2014 г. на основании экспертизы с привлечением независимых экспертов.

Авторы докладов, включенных в программу конференции, должны до 5 марта 2014 г. представить полный текст доклада для размещения на сайте конференции. По итогам конференции будет подготовлен сборник докладов, который будет издан ВШЭ в электронном виде. Докладчики, желающие опубликовать свой доклад в этом сборнике, должны представить его итоговую версию в объеме до 20 тыс. знаков (включая пробелы, в формате Word, RTF) до 20 мая 2014 г. Решение о публикации докладов в электронном сборнике материалов конференции принимается редколлегией сборника с учетом результатов рецензирования. Доклады, которые не были представлены на конференции, не рассматриваются для публикации.

Доклады, включенные в Программу конференции, после дополнительного рецензирования и рассмотрения редакциями могут быть приняты к публикации в журналах «Вопросы экономики», «Российский журнал менеджмента», «Экономический журнал ВШЭ», «Журнал Новой экономической ассоциации»,

«Мир России», «Вопросы образования», «Вопросы государственного и муниципального управления», «Экономическая социология», «Экономическая политика» и «ЭКО», которые входят в список ВАК и представители которых приглашены к участию в Программном комитете конференции.

Участникам из стран СНГ и Восточной Европы, приглашенным выступить с докладами, может быть предоставлен грант Представительством Всемирного банка в Москве с целью компенсации расходов по участию в конференции. Заявки на получение гранта должны быть направлены до *14 февраля 2014 г.* по адресу interconf@hse.ru.

В рамках конференции будет организована серия семинаров для докторантов и аспирантов (с возможностью предоставления грантов на проезд и проживание для отобранных докладчиков). Информация об условиях участия в этих семинарах будет доступна на официальном сайте <http://conf.hse.ru/> с *10 сентября 2013 г.*

Заявки на участие в конференции без доклада принимаются в режиме on-line с *11 ноября 2013 г. до 14 марта 2014 г.* по адресу: <http://conf.hse.ru/>

Информация о размерах и возможностях оплаты организационных взносов доступна на официальном сайте по адресу <http://conf.hse.ru/>.

От уплаты организационного взноса освобождаются почетные гости конференции, работники федеральных и региональных органов исполнительной власти, органов местного самоуправления, руководители секций, председатели сессий, дискуссанты, а также лица, специально приглашенные Оргкомитетом конференции.

С программами и материалами I–XIV международных научных конференций (2000–2013 гг.) можно ознакомиться на сайте: <http://conf.hse.ru/2014/history>.

ПЯТНАДЦАТЫЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ СИМПОЗИУМ «СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ»

ПЯТНАДЦАТЫЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ СИМПОЗИУМ



Москва, 15 - 16 апреля 2014 г.

Уважаемые коллеги!

Секция экономики и Отделение общественных наук Российской академии наук, Центральный экономико-математический институт РАН, Научный совет ООИ РАН «Проблемы комплексного развития промышленных предприятий», Волгоградский государственный университет, Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета, журнал «Экономическая наука современной России», «Российский журнал менеджмента», Российский гуманитарный научный фонд, Российский фонд фундаментальных исследований, Международная академия менеджмента, Международный научный фонд экономических исследований академика Н.П. Федоренко и НП «Объединение контролеров» извещают о проведении в Москве

*Пятнадцатого всероссийского симпозиума
«СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ
И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ»*

Симпозиум состоится *15 и 16 апреля 2014 г.* в Центральном экономико-математи-

«Мир России», «Вопросы образования», «Вопросы государственного и муниципального управления», «Экономическая социология», «Экономическая политика» и «ЭКО», которые входят в список ВАК и представители которых приглашены к участию в Программном комитете конференции.

Участникам из стран СНГ и Восточной Европы, приглашенным выступить с докладами, может быть предоставлен грант Представительством Всемирного банка в Москве с целью компенсации расходов по участию в конференции. Заявки на получение гранта должны быть направлены до *14 февраля 2014 г.* по адресу interconf@hse.ru.

В рамках конференции будет организована серия семинаров для докторантов и аспирантов (с возможностью предоставления грантов на проезд и проживание для отобранных докладчиков). Информация об условиях участия в этих семинарах будет доступна на официальном сайте <http://conf.hse.ru/> с *10 сентября 2013 г.*

Заявки на участие в конференции без доклада принимаются в режиме on-line с *11 ноября 2013 г. до 14 марта 2014 г.* по адресу: <http://conf.hse.ru/>

Информация о размерах и возможностях оплаты организационных взносов доступна на официальном сайте по адресу <http://conf.hse.ru/>.

От уплаты организационного взноса освобождаются почетные гости конференции, работники федеральных и региональных органов исполнительной власти, органов местного самоуправления, руководители секций, председатели сессий, дискуссанты, а также лица, специально приглашенные Оргкомитетом конференции.

С программами и материалами I–XIV международных научных конференций (2000–2013 гг.) можно ознакомиться на сайте: <http://conf.hse.ru/2014/history>.

ПЯТНАДЦАТЫЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ СИМПОЗИУМ «СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ»

ПЯТНАДЦАТЫЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ СИМПОЗИУМ



Москва, 15 - 16 апреля 2014 г.

Уважаемые коллеги!

Секция экономики и Отделение общественных наук Российской академии наук, Центральный экономико-математический институт РАН, Научный совет ООИ РАН «Проблемы комплексного развития промышленных предприятий», Волгоградский государственный университет, Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета, журнал «Экономическая наука современной России», «Российский журнал менеджмента», Российский гуманитарный научный фонд, Российский фонд фундаментальных исследований, Международная академия менеджмента, Международный научный фонд экономических исследований академика Н.П. Федоренко и НП «Объединение контролеров» извещают о проведении в Москве

*Пятнадцатого всероссийского симпозиума
«СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ
И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ»*

Симпозиум состоится *15 и 16 апреля 2014 г.* в Центральном экономико-математи-

ческом институте РАН по адресу: Москва, Нахимовский проспект, 47.

Работа Симпозиума будет проходить на Пленарном заседании и в пяти секциях:

- Секция 1. «Теоретические проблемы стратегического планирования на микроэкономическом уровне»;
- Секция 2. «Модели и методы разработки стратегии предприятия»;
- Секция 3. «Опыт стратегического планирования на российских и зарубежных предприятиях»;
- Секция 4. «Стратегическое планирование на мезоэкономическом (региональном и отраслевом) уровне»;
- Секция 5. «Проблемы прогнозирования деятельности предприятий».

Кроме того, Научный совет ООИ РАН «Проблемы комплексного развития промышленных предприятий» проводит круглый стол по тематике симпозиума.

Заявки на участие и тезисы докладов для публикации в материалах Симпозиума следует направлять в адрес Оргкомитета не позднее 15 января 2014 г. по обычной (на бумажном или электронном носителе) или по электронной почте.

В заявке для каждого автора указываются: фамилия, имя и отчество; ученая степень; ученое звание; город; организация; электронный адрес для переписки и контактный телефон, а также заголовок сообщения и название секции, на которой автор желал бы выступить (Приложение 1). Содержание материалов сообщения должно соответствовать тематике Симпозиума, не превышать по объему 7000 знаков с учетом пробелов и содержать не более одного рисунка или таблицы размером до половины страницы. Если материалы включают список использованных источников, то в тексте обязательно должны быть ссылки на каждый из источников. Образец оформления материалов приведен в Приложении 2. Материалы сообщений, не соответствующие требованиям Оргкомитета симпозиума, не рассматриваются и к публикации не принимаются.

Оргкомитет симпозиума, к сожалению, не имеет возможности обеспечить размещение участников в гостиницах.

Регистрационный взнос: для граждан России и стран СНГ – 2000 руб.; для граждан других стран – 200 долл. США (в рублевом эквиваленте). Индивидуальные подписчики журнала «Экономическая наука современной России» освобождаются от уплаты целевого взноса по предъявлении подписной квитанции на 2014 г.

Лица, оплатившие регистрационный взнос и принявшие участие в Симпозиуме, получают сборник материалов Симпозиума и комплект информационных материалов. Заочное участие в Симпозиуме не предусматривается.

Оплата регистрационного взноса может быть произведена перечислением на расчетный счет Региональной общественной организации содействия развитию институтов Отделения экономики РАН (РОО).

Банковские реквизиты

Донское ОСБ № 7813/1586, г. Москва
ИНН 7726249569

КПП 772601001

Р/счёт 40703810638280100664 в «Сбербанке России ОАО» г. Москва

БИК 044525225

К/счёт 30101810400000000225

ОГРН 1027739318970

Получатель платежа: Региональная общественная организация содействия развитию институтов Отделения экономики РАН.

Назначение платежа: «Взнос за участие в симпозиуме».

Оргкомитет симпозиума:

Сопредседатели Оргкомитета: академик В.Л. Макаров, директор ЦЭМИ РАН; чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнер, заместитель директора ЦЭМИ РАН.

Члены Оргкомитета: д.ф.-м.н. *С.А. Айвазян*, зам. директора ЦЭМИ РАН; д.э.н. *К.А. Багриновский*, зав. лабораторией ЦЭМИ РАН; д.э.н. *В.Г. Гребенников*, зав. лабораторией ЦЭМИ РАН; к.т.н. *М.Д. Ильменский*, зам. директора ЦЭМИ РАН; академик *В.В. Ивантер*, директор ИНП РАН; д.э.н. *О.В. Иншаков*, ректор ВолГУ; д.э.н. *А.Е. Карлик*, проректор СПбГЭУ; д.э.н. *В.С. Катькало*, директор АНО «Корпоративный университет Сбербанка РФ»; к.э.н. *А.В. Кольцов*, начальник отдела ЦИСН; д.э.н. *В.Н. Лившиц*, зав. лабораторией ИСА РАН; д.э.н. *С.А. Масютин*, член Совета директоров Электротехнического концерна «РУСЭЛПРОМ»; академик *В.В. Окрепилов*, генеральный директор ФГУ «Тест–Санкт-Петербург»; д.э.н. *В.Л. Тамбовцев*, зав. лабораторией Экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова; академик *А.И. Татаркин*, директор ИЭ УрО РАН.

Ученый секретарь симпозиума: д.э.н. *Р.М. Качалов*, зав. лабораторией ЦЭМИ РАН.

Адрес Оргкомитета симпозиума:
117418, Москва, Нахимовский проспект, 47, ЦЭМИ РАН
Телефон: (499) 724-13-06.
Интернет: <http://www.cemi.rssi.ru>
E-mail: symp@cemi.rssi.ru

VI ВСЕРОССИЙСКИЙ СИМПОЗИУМ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Секция экономики Отделения общественных наук РАН, Институт экономики УрО РАН, Центральный экономико-математический институт РАН, Институт экономики РАН, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, Уральский государственный экономический университет, Российский фонд фундаментальных исследований и Российский гуманитарный научный фонд при информационной поддержке «Журнала экономической теории» и журнала «Экономическая наука современной России» извещают о проведении

VI ВСЕРОССИЙСКОГО СИМПОЗИУМА ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.

Симпозиум состоится в г. Екатеринбурге 24–27 июня 2014 г. Пленарное заседание будет проведено 24 июня. Секционные заседания запланировано провести 24–27 июня в аудиториях Института экономики УрО РАН.

Председатель Оргкомитета Симпозиума: академик *А.Д. Некипелов*.

Сопредседатель: академик *А.И. Татаркин*.

В Оргкомитет Симпозиума вошли также: член-корр. РАН *Е.В. Попов* (зам. председателя), д.э.н. *В.Н. Белкин*, д.э.н. *О.И. Боткин*, член-корр. РАН *Х.Н. Гизатуллин*, член-корр. РАН *Р.С. Гринберг*, д.э.н. *В.П. Иваницкий*, член-корр. РАН *Г.Б. Клейнер*, академик *В.В. Кулешов*, д.э.н. *Ю.Г. Лаврикова*, член-корр. РАН *В.Н. Лаженцев*, академик *В.И. Маевский*, академик *В.Л. Макаров*, академик *П.А. Минакир*, д.э.н. *Р.М. Нуреев*, академик *В.В. Окрепилов*, академик *Н.Я. Петраков*, академик *В.М. Полтерович*, академик *М.Л. Титаренко*, член-корр. РАН *Д.Е. Сорокин*.

Ученый секретарь: к.э.н. *М.В. Власов*.

Члены Оргкомитета: д.ф.-м.н. *С.А. Айвазян*, зам. директора ЦЭМИ РАН; д.э.н. *К.А. Багриновский*, зав. лабораторией ЦЭМИ РАН; д.э.н. *В.Г. Гребенников*, зав. лабораторией ЦЭМИ РАН; к.т.н. *М.Д. Ильменский*, зам. директора ЦЭМИ РАН; академик *В.В. Ивантер*, директор ИНП РАН; д.э.н. *О.В. Иншаков*, ректор ВолГУ; д.э.н. *А.Е. Карлик*, проректор СПбГЭУ; д.э.н. *В.С. Катькало*, директор АНО «Корпоративный университет Сбербанка РФ»; к.э.н. *А.В. Кольцов*, начальник отдела ЦИСН; д.э.н. *В.Н. Лившиц*, зав. лабораторией ИСА РАН; д.э.н. *С.А. Масютин*, член Совета директоров Электротехнического концерна «РУСЭЛПРОМ»; академик *В.В. Окрепилов*, генеральный директор ФГУ «Тест–Санкт-Петербург»; д.э.н. *В.Л. Тамбовцев*, зав. лабораторией Экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова; академик *А.И. Татаркин*, директор ИЭ УрО РАН.

Ученый секретарь симпозиума: д.э.н. *Р.М. Качалов*, зав. лабораторией ЦЭМИ РАН.

Адрес Оргкомитета симпозиума:
117418, Москва, Нахимовский проспект, 47, ЦЭМИ РАН
Телефон: (499) 724-13-06.
Интернет: <http://www.cemi.rssi.ru>
E-mail: symp@cemi.rssi.ru

VI ВСЕРОССИЙСКИЙ СИМПОЗИУМ ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Секция экономики Отделения общественных наук РАН, Институт экономики УрО РАН, Центральный экономико-математический институт РАН, Институт экономики РАН, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, Уральский государственный экономический университет, Российский фонд фундаментальных исследований и Российский гуманитарный научный фонд при информационной поддержке «Журнала экономической теории» и журнала «Экономическая наука современной России» извещают о проведении

VI ВСЕРОССИЙСКОГО СИМПОЗИУМА ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.

Симпозиум состоится в г. Екатеринбурге 24–27 июня 2014 г. Пленарное заседание будет проведено 24 июня. Секционные заседания запланировано провести 24–27 июня в аудиториях Института экономики УрО РАН.

Председатель Оргкомитета Симпозиума: академик *А.Д. Некипелов*.

Сопредседатель: академик *А.И. Татаркин*.

В Оргкомитет Симпозиума вошли также: член-корр. РАН *Е.В. Попов* (зам. председателя), д.э.н. *В.Н. Белкин*, д.э.н. *О.И. Боткин*, член-корр. РАН *Х.Н. Гизатуллин*, член-корр. РАН *Р.С. Гринберг*, д.э.н. *В.П. Иваницкий*, член-корр. РАН *Г.Б. Клейнер*, академик *В.В. Кулешов*, д.э.н. *Ю.Г. Лаврикова*, член-корр. РАН *В.Н. Лаженцев*, академик *В.И. Маевский*, академик *В.Л. Макаров*, академик *П.А. Минакир*, д.э.н. *Р.М. Нуреев*, академик *В.В. Окрепилов*, академик *Н.Я. Петраков*, академик *В.М. Полтерович*, академик *М.Л. Титаренко*, член-корр. РАН *Д.Е. Сорокин*.

Ученый секретарь: к.э.н. *М.В. Власов*.

Работа Симпозиума будет проходить по следующим научным направлениям:

- политическая экономия;
- неоклассическая экономическая теория;
- институциональная экономическая теория;
- эволюционная экономическая теория;
- альтернативные экономические теории.

Планируется разделение научных направлений на отдельные секции (продолжительностью 2 часа) с участием 4–5 докладчиков и формированием оппонентов по докладам.

Для участия в симпозиуме необходимо до 15 марта 2014 г. направить в адрес Оргкомитета (e-mail: etheory2014@mail.ru) тезисы доклада и заявку. Объем тезисов доклада не должен превышать 4000 знаков (с пробелами).

Текст должен быть набран через одинарный интервал на русском языке, шрифт Arial, размер шрифта 12, поля страницы – 2,5 см со всех сторон. Отступы в начале абзаца – 1 см.

Название доклада печатается по строке прописными буквами. Инициалы и фамилии авторов печатаются в правом углу следующей после названия строки, с сокращенным указанием ученой степени, а также в скобках указанием города и сокращенного наименования организации. Основной текст печатается с отступом от фамилий авторов 2 интервала. Таблицы, схемы и рисунки должны иметь заголовки, размещаемые над схемой или полем таблицы, а рисунки – подрисуночные подписи.

В заявке на участие во VI Всероссийском симпозиуме по экономической теории указывается следующее: 1) фамилия, имя, отчество; 2) ученая степень, звание; 3) организация, должность; 4) почтовый адрес с индексом; 5) телефон, факс; 6) e-mail; 7) направление конференции 8) согласие выступить оппонентом других докладов по данному направлению.

Оргкомитет оставляет за собой право решать вопрос о включении направленных материалов в Труды VI Всероссийского симпозиума по экономической теории.

После формирования Программы симпозиума участникам будет направлено Приглашение. Каждому участнику симпозиума следует до 25 мая 2014 г. разослать по электронной почте свой полный доклад (объемом до 1 печ. л.) руководителю, докладчикам и оппонентам данной секции.

В случае неполучения полных текстов доклада участниками секции докладчика Оргкомитет совместно с руководителем секции принимает решение о снятии данного доклада из программы (с опубликованием списка исключенных докладчиков).

При отсутствии докладчика на секции возможно внесение его в список нежелательных участников следующих симпозиумов.

Оргкомитет симпозиума не обеспечивает участников гостиницей, но размещает на своем сайте список гостиниц Екатеринбурга, близких по расположению к Институту экономики УрО РАН.

Организационный взнос в размере 2000 р. включает оплату опубликования Трудов симпозиума, культурной программы и приема для участников симпозиума. Оплата организационного взноса может быть произведена при регистрации участника во время начала работы симпозиума.

Адрес электронной почты:

etheory2014@mail.ru

Информация размещена на сайте:

www.uiiec.ru

*КНИЖНАЯ
ПОЛКА*

ПРИДЕТ ЛИ В РОССИЮ
КЕЙНСИАНСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ?
(о книге С.С. Дзарасова
«Куда Кейнс зовет Россию?»)¹

А.И. Колганов

Джон Мейнард Кейнс для российских экономистов, как и для тех, кто получает сегодня в России экономическое образование – во многом забытая фигура. Значительная часть бывших преподавателей марксистско-ленинской политической экономии в начале 1990-х гг. резко развернулась спиной не только к марксизму, но и ко всем тем, кого не привлекает неolibеральная ортодоксия. Кейнс не исключен из экономической мысли полностью, но трактуется в лучшем случае как ученый, некогда имевший свою особую позицию по некоторым частным вопросам экономической теории. Что же касается современных российских проблем, то в связи с ними Кейнса вообще предпочитают не вспоминать.

На этом фоне книга С.С. Дзарасова, не просто решившего напомнить нам о Кейнсе, но и прямо заявляющего об актуальности данных им уроков, резко выделяется своей интеллектуальной честностью. И дело даже не в том, что автор выводит фигуру Кейнса из тени забвения. Кейнс оказывается важен не сам по себе, не как глава из истории экономической мысли, а как источник идей, способных помочь нам в решении самых насущных экономических проблем. Поэтому в книге «Куда Кейнс зовет Россию?» основное внимание сфокусировано на диагностике и поиске методов лечения тех острых социально-эконо-

© Колганов А.И., 2013 г.

¹ Дзарасов С.С. Куда Кейнс зовет Россию? М.: Алгоритм, 2012. 304 с.

мических инфекций, которые терзают нашу страну.

Начинает автор все же с разговора о вкладе Джона Мейнарда Кейнса в экономическую теорию – с того, в чем этот ученый пошел поперек основного течения неоклассической экономической мысли. С.С. Дзарасов показывает, что современная неоклассическая теория не смогла выиграть научный спор с Кейнсом и вынуждена была пойти по пути включения некоторых его постулатов в свой научный багаж, обрезать острые углы и выкинув наиболее принципиальные положения его теории. Такой «вивисекции» подвергся в первую очередь центральный постулат Кейнса – вывод о неспособности современной рыночной экономики функционировать на основе механизма рыночного саморегулирования.

Изложив достаточно доступным, и в то же время строго научным языком основные идеи, составляющие вклад Кейнса в экономическую теорию, С.С. Дзарасов показал, что это не просто отвлеченные идеи, а уроки, извлеченные Кейнсом из опыта тяжелейших экономических и социально-политических кризисов, потрясших капиталистическую систему в первой половине XX в. Те разрушительные экономические процессы, которые обрушились на Россию в начале 1990-х гг., во многом оказались следствием забвения этих уроков. Нашими реформаторами была воспринята примитивная идеология всепасающего и всемогущего рыночного саморегулирования, причем в ее «экспортном» варианте, не предназначенном для употребления внутри развитых стран.

Значительную часть своей книги С.С. Дзарасов посвящает детальному анализу последствий «рыночного эксперимента» над Россией. Разумеется, было бы наивно объяснять его катастрофический провал выбором «неправильной» идеологической установки реформ. Реформаторы достаточно ясно отдавали себе отчет в том, что и для чего они выбирали. Своих целей они вполне достигли и для них реформы являются вполне успешными. Однако даже и в этом успехе сквозит не-

дальновидность, ибо цена, которой достигнут этот успех, подкладывает мину замедленного действия под приобретенное благополучие. Ведь для экономики России в целом и для большинства ее граждан ни о каком успехе говорить не приходится – благосостояние новых богатых куплено ценой ухудшения состояния хозяйственной системы России почти по всем направлениям. А такая ситуация чревата нарастанием нестабильности – и экономической, и социальной, и, в конечном счете, политической.

Чтобы изменить эту ситуацию, концептуальные основы экономической политики должны быть изменены. В каком же направлении? С.С. Дзарасов предлагает обратить самое пристальное внимание на идеи, опирающиеся на дух принципиальных положений теории Кейнса, и разрабатываемые в настоящее время посткейнсианским направлением экономической мысли. Эти идеи опираются на принцип фундаментальной неопределенности распределения экономических ресурсов в рыночной экономике, и поэтому связаны с активной ролью государства в обеспечении необходимого уровня инвестиций, объемов производства, и характера распределения доходов.

Однако в конечном итоге те или иные теоретические представления об устройстве экономики завоевывают себе место под солнцем не столько силой своих логических построений, сколько соответствием их практическим потребностям людей. Поэтому С.С. Дзарасов концентрирует внимание на том, какие подходы лежат в основе экономической политики, обеспечившей значительный рывок в экономическом развитии Китая и так называемых новых индустриальных стран. Какие идеи двигают вперед экономику в Юго-Восточной Азии, в Индии, в Бразилии? Оказывается, совсем не те, за которые с таким упорством цепляется российский правящий класс. Во всех этих странах экономический прогресс опирался на поиск эффективного, соответствующего их национальной специфике, сочетания свободного рынка и частной

собственности с государственным регулированием, использованием плановых механизмов и общественной собственности.

С этой точки зрения С.С. Дзарасов считает экономически нерациональным то тотальное разрушение системы планового управления экономикой СССР и системы всеобщих социальных гарантий (для предоставления всему населению доступа к базовым социальным благам), которое было произведено реформаторами на постсоветском пространстве. И теория, и практический опыт показывают, что вполне возможно гибкое сочетание этих инструментов с рыночными механизмами, и что именно такое сочетание приводит к наибольшим экономическим успехам. Эта модель, отличная как от традиционной советской, так и от ортодоксально-либеральной, в наибольшей мере отвечает современным требованиям экономического развития.

Основной вывод автора книги можно сформулировать следующим образом: России нужна кейнсианская (или, точнее, уже посткейнсианская) революция. Нужно повернуться лицом и к теоретическому потенциалу посткейнсианства, и к вытекающим из него методам регулирования экономики.

Единственный упрек, который я мог бы бросить книге С.С. Дзарасова, состоит в чрезмерном увлечении своим основным героем. За пределами либерального мейнстрима не один Кейнс и его последователи критически анализировали действительность капитализма и предлагали пути решения тех проблем, на которые капитализм наткнулся. Разумеется, автор книги знает об этих направлениях экономической мысли, и даже время от времени упоминает об их вкладе. Но все же, как мне представляется, в книге возникает некоторый перекосяк, создавая впечатление, что и комплекс альтернативных неолиберализму идей, и многообразная практика альтернативных путей развития, сводится, пусть и не целиком, но в основном, к наследию Джона Мейнарда Кейнса.

Мне хотелось бы обратить внимание так же на вопрос, ответ на который в явном виде

в книге «Куда Кейнс зовет Россию?» отсутствует, но который представляется логически вытекающим из всего ее содержания. Почему Кейнс в России не был услышан, и есть ли надежда на то, что «кейнсианская революция» у нас все же произойдет? От ответа на этот вопрос зависит не только судьба идей Кейнса в России, но и наша собственная судьба.

ЗАМЕТКИ И ПИСЬМА
В РЕДАКЦИЮ НЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ
СООБРАЖЕНИЯ
О ПРОБЛЕМАХ ЭКОНОМИКИ

В.С. Томский

Проблема образования цены в экономической науке центральная. Она определяет практически все остальные теоретические конструкции и практические механизмы этой науки.

В традиционной экономике – «от Адама Смита» – затраты на создание товара для удовлетворения потребностей человека можно посчитать с очень высокой точностью, ошибки не будут превышать долей процента. Абсолютно понятны слагаемые себестоимости тонны цемента, барреля нефти, кубометра газа, тонны угля. Цены определяются спросом, и это обстоятельство также легко учитывается на основе вполне конкретных, статистически устойчивых данных при заданной норме рентабельности.

Несколько сложнее определить себестоимость продукции сельского хозяйства, которая зависит от климатических и иных внешних обстоятельств. Но и здесь современные биотехнологии и агротехнологии позволяют корректно оценить затраты на производство, эффективно планировать урожайность, не говоря уже о переработке первичной сельскохозяйственной продукции. Цены также можно оценить исходя из разумных норм и потребностей человека, если оставить за скобками стремление конечных продавцов максимизировать прибыль.

Еще более точно можно оценить издержки производства и цены на конечную продукцию в машиностроении. При этом чем выше уровень технологий, тем точнее мож-

© Томский В.С., 2013 г.

но проводить расчеты затрат на разработку и производство.

Сложнее производить оценки в сфере продаж предметов роскоши. Здесь производственные издержки также можно оценить корректно. Например, издержки при добыче сырых алмазов и огранке их в бриллианты могут также быть определены очень точно. Но розничные цены уже хуже поддаются точным оценкам. Однако на фоне производства и потребления жизненно необходимых товаров эти объемы рынка незначительны и не являются определяющими для рынка в целом. Так, например, весь объем мирового рынка алмазно-бриллиантового комплекса и женских украшений, включая бижутерию, – более чем на порядок меньше объема продаж товаров детского ассортимента, в том числе детских игрушек.

Принято считать, что процессы на товарных рынках вполне удовлетворительно регулируются спросом и предложением.

Сложнее учитывать процессы в сфере услуг. Сегмент услуг существовал всегда и возник вместе с товарным производством, но до позапрошлого века был весьма ограничен в силу причин социального характера, когда большинство населения во всех странах имели крайне низкий уровень потребления.

Бурное развитие сфера услуг получила в прошлом веке. Имеются оценки (Красильникова, 2011), согласно которым сфера услуг в настоящее время составляет не менее 70% мирового ВВП. Очевидна тенденция высокой скорости роста этого сегмента, в несколько раз превышающая скорости роста любых товарных рынков. Здесь оценки затрат на оказание услуг считать труднее, чем в сфере товарного производства. Еще больше неопределенности в ценах на услуги информационного характера, знаний, предметов, объектов и результатов деятельности людей в сфере искусства. Сама по себе услуга уже не имеет явно выраженного материального компонента, нередко имеет сугубо невещественный характер, а ее цена определяется высоким уровнем субъективности при определении ценности или полезности той или иной услуги.

Социальная значимость и полезность многих услуг также неочевидна. Можно привести длинный перечень услуг весьма сомнительной полезности, очевидной бесполезности или даже вредности для людей.

Настоящие проблемы в мировой экономике начались в семидесятые годы прошлого века, с началом бурного развития информационных и телекоммуникационных технологий (ИТТ). Сегодня феномен глобального проникновения информационных технологий во все сферы жизни зачастую начинает приобретать угрожающий характер, хотя отказаться от них уже не представляется возможным. Они пронизывают всю деятельность людей – от научных и оборонных задач до бытовых устройств и предметов первой необходимости. Сегодня об этом говорят очень много, но серьезные системные исследования влияния цифровых информационных технологий на социально-политические, культурно-гуманитарные, бытовые и на собственно экономические процессы пока не проведены. Проблема «цифрового неравенства» обсуждается многие годы в узкопрофессиональной среде специалистов по телекоммуникациям. Дискуссия ведется в основном на уровне технологий, где представители мировых телекоммуникационных брендов отстаивают при этом свои корпоративные интересы. Широкого общественного интереса эти дебаты вызвать не могут по многим обстоятельствам.

Между тем, уже более 50 лет этот феномен определяет почти все цивилизационные проблемы и начинает оказывать существенное влияние на культурные традиции народов, образование, здравоохранение. Мировой экономический кризис затронул почти все отрасли мирового хозяйства, но только не отрасль ИТТ. Темпы их роста не только не сократились, но имеют ярко выраженную тенденцию качественного и количественного роста. Существует множество примеров ошибочных аналитических прогнозов в оценках развития тех или иных сегментов рынка ИТТ на глобальном, региональном и национальном уровнях. Нередко эти грубые ошибки

приводили и приводят к существенным социально-экономическим и даже политическим последствиям.

В (Румянцева, 2012) приведен график, отражающий динамику роста индекса оптовых цен США за период с 1749 по 2008 г. Начиная с 1970 г., наблюдается беспрецедентный рост цен, что отражает не только проблемы национальной экономики самой сильной страны на планете, но и самые трудные проблемы мировой экономики в целом. Тенденция такова, что никаких признаков замедления скорости роста цен не обнаруживается уже на протяжении полувека.

Объяснить эту тенденцию инфляционными процессами невозможно. Вероятнее всего, мы имеем дело с фундаментальными процессами мирового системного кризиса, глобальной неустойчивости мировой экономики, началом деградации национальных экономик стран мира в традиционном виде суверенных систем хозяйствования.

Начало тренда в 1970 г. связано с масштабным внедрением ИТТ в ходе трансферта ядерных и аэрокосмических технологий в гражданские отрасли промышленности. Именно в эти годы (в 1974 г. создан, в 1986 г. утвержден Конгрессом) в США был создан Федеральный консорциум по трансферу оборонных технологий в массовое производство продукции гражданского назначения (Консорциум федеральных лабораторий по передаче технологий – Federal Laboratory Consortium for Technology Transfer). За считанные годы мир начал стремительно меняться с внедрением спутниковых технологий телерадиовещания и связи, мобильной связи, компьютеров и появлением всемирной паутины Интернета, спутниковых систем координатно-навигационной поддержки транспортных систем на Земле. Сегодня без этих технических инноваций невозможно представить себе существование систем жизнеобеспечения общественного и частного назначения. Если поставить мысленный эксперимент и представить себе исчезновение орбитальной группировки спутников различного назначения, образующих косми-

ческую инфраструктуру мирового хозяйства, то это неизбежно приведет к всемирному хаосу, тотальному обрушению всех систем жизнеобеспечения, систем и сетей государственной, общественной и личной безопасности.

Как отмечается в (Красильникова, 2011), продукты и услуги ИТТ противоречат традиционным механизмам экономики, основанным на поддержании баланса между спросом и предложением. Сами продукты ИТТ начинают оказывать решающее влияние на тенденции в традиционной экономике благодаря рекламе, СМИ, целенаправленному манипулированию сознанием и предпочтениями громадных масс населения – потребителей тех или иных товаров и услуг. Информационные продукты и услуги обладают рядом новых свойств – невещественная природа информационных продуктов, неограниченность и принципиальное отсутствие возможности контроля тиражирования, существование их в виртуальном пространстве от замысла и создания до конечной реализации и дальнейшее использование покупателями в тех или иных целях.

Сфера ИТТ не поддается регулированию согласно традиционным схемам правовой ответственности продавцов и потребителей и многим другим обстоятельствам, порождает множество трудных проблем юридического порядка. Системы ценообразования в виртуальных пространствах, по мнению профессиональных экономистов, противоречат всем канонам традиционной экономики, и не поддаются научному прогнозированию. Можно утверждать, что на сегодня в мире не существует никаких международных норм регулирования и осмысленного управления процессами в сегменте ИТТ. Все попытки национального регулирования поведения активных агентов рынка в виртуальных пространствах редко приводят к положительным результатам. Чаще эти результаты прямо противоположны замыслу их инициаторов. Начинаются необъявленные войны всех со всеми, разрушительные компьютерные атаки даже на банковские и оборонные серверы и сайты, рас-

пространение эффективных компьютерных вирусов, действие которых могут начаться в самый неподходящий момент по решению их конструктора.

Этот сегмент по оценкам (Красильникова, 2011; Шульцева, 2013) составляет на 2011 г. более 6% мирового ВВП, и тенденции его роста дают основание полагать, что к 2020 г. сегмент может возрасти в 3–5 раз. В оценках не учитывается сегмент рекламы (более 0,5 трлн долл. в 2011 г.) и многочисленные цифровые устройства в быту, транспортных и энергетических системах. С учетом этих сегментов производства товаров и услуг, можно смело утверждать: в настоящее время сегмент ИТТ составляет не менее 20% мирового ВВП.

Именно совокупность этих обстоятельств является главной причиной системного мирового кризиса, который назван сегодня экономическим, и связывается с несовершенством финансовой системы, природой и технологиями денежного обращения на мировых рынках.

Представляется актуальным формирование широкой программы системных исследований влияния ИТТ на все стороны деятельности человека и, в первую очередь, на экономические процессы в рамках национальных, региональных и глобальных рынков.

На первых этапах представляет интерес исследование трендов, обнаруженных автором публикации (Румянцева, 2012) для стратегически важных сегментов товарного рынка. Таковыми являются аэрокосмическая отрасль, рынки производства электронных компонентов, компьютерной техники, программного обеспечения, отрасли обеспечения информационной безопасности на всех уровнях, начиная с физического и кончая разработкой языков высокого уровня.

Наибольший интерес представляет сфера услуг и поставки на рынки продукции и услуг отрасли ИТТ. Среди множества разнообразных объектов этой отрасли, имеющих материальную и нематериальную природу, максимальный интерес представляет отрасль производства медиа-продукции и медиа-ус-

луг. Именно в этих отраслях могут производиться и поставляться на глобальные и национальные рынки услуги, представляющие скрытую угрозу для устойчивого развития общественных и социальных процессов, во многих случаях представляющую угрозу для человека как биологического и социального объекта.

Природа угроз почти всегда носит неэкономический характер, причины их всегда связаны с фундаментальными основаниями природы самого человека и законов социума. Но экономические признаки могут служить неким индикатором грядущей неустойчивости, нестабильности и развития кризисных явлений. В этом смысле весьма поучительна история с обвальным банкротством Интернет-компаний в США, занимающихся электронным бизнесом и торговлей. Банкротство предшествовало по времени трагическим событиям 11 сентября 2001 года в Нью-Йорке. По многим своим характеристикам хронологическая последовательность событий напоминает фазы развития нынешнего мирового системного кризиса. Сам по себе этот факт может стимулировать дальнейшие исследования причин и возможных сценариев глобальных кризисов и катастроф. Но, кажется, эта тема выходит далеко за рамки экономической теории и практики

Литература

- Красильникова Е.В. Взаимодействие спроса и предложения на рынке информационных продуктов // Креативная экономика. 2011. № 5.
- Румянцева С.Ю. Карта экономической конъюнктуры и деформации длинноволнового механизма // Экономическая наука современной России. 2012. № 3.
- Шульцева В. Мировой цифровой ринг. Тенденции, метаморфозы, цифры, прогнозы // IT-News. 2013. № 01 (29 янв.).