

	Название статьи	Страницы	Цит.
	АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ		
<input type="checkbox"/>	НИЩЕТА И БЛЕСК РОССИЙСКИХ МОНЕТАРИСТОВ. ЧАСТЬ 1 <i>Глазьев С.Ю.</i>	7-21	19
<input type="checkbox"/>	ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ИССЛЕДОВАНИЯХ, ПОДДЕРЖАННЫХ НАУЧНЫМ ФОНДОМ <i>Айвазян С.А., Афанасьев М.Ю.</i>	22-35	1
<input type="checkbox"/>	ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОБОЛОЧКА И ТРАНСАКЦИОННАЯ КОНФИГУРАЦИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ <i>Зотов В.В., Пресняков В.Ф.</i>	35-46	6
	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПРАКТИКА		
<input type="checkbox"/>	ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ИННОВАЦИОННУЮ ПРОДУКЦИЮ В УСЛОВИЯХ ДВУСТОРОННЕЙ МОНОПОЛИИ <i>Устюжанина Е.В., Дементьев В.Е., Евсюков С.Г.</i>	47-56	3
<input type="checkbox"/>	ЗНАЧЕНИЕ КИМБЕРЛИЙСКОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО АЛМАЗНОГО РЫНКА <i>Фридман А.А., Вечерина О.П.</i>	57-73	0
<input type="checkbox"/>	РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В УСПЕШНОМ ОТКРЫТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА (ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ) <i>Трофимова Н.А.</i>	73-85	4
<input type="checkbox"/>	ТЕОРИЯ И ЭМПИРИКА СОЦИАЛЬНЫХ ИНТЕРНЕТ-СЕТЕЙ И ИХ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ <i>Мусатов Д.В., Савватеев А.В., Меликов С.Г., Давыдов Д.В.</i>	86-96	0
<input type="checkbox"/>	УЧАСТИЕ РАБОТНИКОВ В УПРАВЛЕНИИ НАРОДНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ: ОПЫТ НАБЕРЕЖНОЧЕЛНИНСКОГО КАРТОННО-БУМАЖНОГО КОМБИНАТА ИМ. С.П. ТИТОВА <i>Бестолков В.И., Некрасова О.В., Хабибуллин Р.И.</i>	96-112	6
<input type="checkbox"/>	ОЦЕНКА И ОТБОР ДОБРОСОВЕСТНЫХ АКЦИОНЕРОВ КОМПАНИИ <i>Луценко С.И.</i>	113-121	1
	ЭКОНОМИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН		
<input type="checkbox"/>	ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТИПА ЭКОНОМИКИ АЗЕРБАЙДЖАНА <i>Амирбеков Ф.Ф.О.</i>	122-136	0
	В ОТДЕЛЕНИИ ОБЩЕСТВЕННЫХ НАУК И СЕКЦИИ ЭКОНОМИКИ РАН		
<input type="checkbox"/>	ОБЩЕЕ СОБРАНИЕ ОТДЕЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ НАУК РАН	137-138	0
<input type="checkbox"/>	КУЛЬТУРА И ЕЕ ФУНКЦИИ В СОЦИАЛЬНОЙ ЖИЗНИ (ОСНОВНЫЕ ИДЕИ СОВРЕМЕННОЙ КУЛЬТУРОЛОГИИ) <i>Запесоцкий А.С.</i>	138-142	0
	ХРОНИКА НАУЧНОЙ ЖИЗНИ		
<input type="checkbox"/>	РОССИЙСКИЕ РЕФОРМЫ ГЛАЗАМИ УЧЕНЫХ <i>Лившиц В.Н., Никонова А.А.</i>	143-149	1
	КОНФЕРЕНЦИИ, СИМПОЗИУМЫ, СЕМИНАРЫ, КОНКУРСЫ		
<input type="checkbox"/>	III ВСЕРОССИЙСКИЙ СИМПОЗИУМ ПО РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ	150-151	0
	КНИЖНАЯ ПОЛКА		
<input type="checkbox"/>	ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ КОРПОРАЦИИ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ (РЕЦЕНЗИЯ НА УЧЕБНИК В.И. ДАНИЛИНА "ФИНАНСОВОЕ И ОПЕРАЦИОННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В КОРПОРАЦИИ (МЕТОДЫ И МОДЕЛИ)") <i>Грачева М.</i>	152-153	0
<input type="checkbox"/>	РАЗОМКНУТСЯ ЛИ ТИСКИ МОНОПОЛИЗМА ДЛЯ КРЕСТЬЯНСТВА (РЕЦЕНЗИЯ НА КНИГУ И.Н. БУЗДАЛОВА "РОССИЙСКОЕ СЕЛО И КРЕСТЬЯНСТВО В ТИСКАХ МОНОПОЛЬНОГО ОКРУЖЕНИЯ") <i>Мазлов В.З.</i>	154-156	0

*АКТУАЛЬНЫЕ
ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТЕОРИИ*

НИЩЕТА И БЛЕСК
РОССИЙСКИХ МОНЕТАРИСТОВ.
ЧАСТЬ 1

С.Ю. Глазьев

Характеризуются теоретические основы, исторические истоки и связанное с ними современное обоснование проводимой в России экономической политики. Обще-признанный постулат такой политики состоит в том, что она исходит из догматических, ложных и вредных представлений о пользе автоматического действия механизмов рыночной самоорганизации и невмешательстве государства в вопросы регулирования. Опирающаяся изначально на неверные посылы политика современных монетаристов и монетаризма уже привела к экономической стагнации, рецессии, лишила экономику перспектив и импульсов развития. Даются рекомендации, как за счет использования отработанных на практике ныне успешных государств механизмов и мер государственной поддержки, разработанных с опорой на авторитетные академические институты и центры, России выйти из «воронки» монетаристских заблуждений на траекторию устойчивого экономического развития.

Ключевые слова: теория управления, макроэкономическая устойчивость, количественная теория денег, инфляционные ожидания.

Почти весь постсоветский период макроэкономическая политика в Российской Федерации проводилась исходя из монетаристских рецептов, согласно которым она должна сводиться к снижению инфляции путем ограничения денежной массы в расчете на автоматическое действие механизмов рыночной самоорганизации для оптимального использования имеющихся ресурсов. Монетаристы убеждены в том, что ограничение государственного вмешательства в экономику конт-

© Глазьев С.Ю., 2015 г.

ролем над количеством денег обеспечивает стабильные макроэкономические условия для подъема свободного предпринимательства, которое на основе механизмов конкуренции обеспечивает максимально возможную эффективность экономики (Фридмен, 1996). Этого, с их точки зрения, достаточно для обеспечения успешного развития экономики.

Данное представление находится в разительном противоречии с общими принципами теории управления. Любой студент, знакомый с кибернетикой, знает, что избирательная способность системы управления должна соответствовать разнообразию состояний объекта управления. Сведение управления такой сложной системой, как национальная экономика, к одному целевому параметру – росту потребительских цен и одному инструменту – регулированию количества денег несовместимо с наукой об управлении. С точки зрения современного системного подхода к управлению и синергетики как ведущей парадигмы фундаментальных исследований монетаризм больше похож на своеобразную религию, чем науку. Многие современные ученые справедливо рассматривают монетаризм как анахронизм, пережиток средневекового мировоззрения, стремящегося редуцировать все сложные явления социально-экономической реальности к простой сущности, в данном случае – к количеству денег. Они сравнивают политику монетаризма со средневековой практикой лечения всех болезней кровопусканием. Подобно современным монетаристам, сводящим все макроэкономические проблемы к избытку денег, средневековые эскулапы сводили причины всех болезней к избытку «дурной крови». Последствия их лечения, как и у монетаристов, заканчивались если не летальным исходом, то крайним ослаблением организма.

Катастрофические результаты монетаристской политики в постсоциалистических странах находятся в когнитивном диссонансе с настойчивостью ее последовательного продолжения в России в течение двух десятилетий. Авторы величайшей в мировой истории экономической катастрофы как ни в чем не

бывало блистают на всевозможных форумах, получают награды и звания лучших в мире министров и руководителей центральных банков и продолжают руководить макроэкономической политикой с неизменно разрушительным для научно-производственного потенциала страны результатом.

Макроэкономическая политика, следствием которой является устойчивый вывоз за рубеж капитала более чем на 100 млрд долл. в год и большей части добываемых в стране природных ресурсов при деградации обрабатывающей промышленности, сокращении численности ученых и инженеров и разрушении научно-производственного потенциала, неизменно объявляется единственно правильной и успешной. Вопреки здравому смыслу провальные результаты преподносятся как успехи, а экономические убиийцы продолжают играть роли лекарей, учителей и даже руководителей денежных властей (Перкинс, 2005). Это, по-видимому, не случайно. На фоне деградации национальной экономики благосостояние проводников этой политики и ее бенефициаров – офшорной олигархии – растет, вывоз капитала из страны монетизируется на их офшорных счетах.

По сути, монетаризм представляет собой откровенную апологетику интересов держателей монет, которые заинтересованы в повышении их покупательной стоимости. Эта доктрина всего лишь обслуживает их интересы, навязывая государству самоограничения в управлении денежной эмиссией. Она использует наукообразную терминологию, но по своему методу сродни квазирелигиозной догматике, поскольку не приемлет сомнений, игнорирует факты и не признает эксперимент. Поэтому многие мыслители считают монетаризм современной версией ветхозаветного культа Золотого тельца, религией обожествления денег. Исходя из этого, наверное, следует и оценивать практические результаты монетаристской политики, проводившейся с 1992 г., хотя российская экономика за этот период в основном примитивизировалась и сжалась в нефтегазовую трубу; для монетаристов и бе-

нефициаров их политики она стала уникальной «дойной коровой», из которой им удалось выжать около 2 трлн долл. капитала, монетизированного на офшорных счетах.

За это время Китай и другие страны бывшей мировой системы социализма, выбравшие прагматичную политику экономического роста, не обремененную теорией монетаризма, многократно увеличили свой экономический потенциал. Россия же, равно как и другие постсоциалистические страны, руководствующиеся монетаризмом, опустилась в число отсталых как по уровню экономического развития, так и по структуре экономики и внешней торговли. Это, однако, не помешало ей занять лидирующие позиции по приросту числа миллиардеров и инвестициям в приобретение элитной недвижимости в Лондоне, считающемся мировым центром монетарной олигархии. Судя по объемам утечки капитала за рубеж, Россия является крупнейшим донором мировой экономики, поддерживая финансовую пирамиду американских обязательств за счет доходов населения и износа основных фондов.

Эти противоречия взаимосвязаны. Как заметил в свое время классик, «нет ничего практичнее хорошей теории». Но, по видимому, нет также ничего более разрушительного, чем плохая теория, если она принимается в качестве руководства к действию. Впрочем, как говорил другой классик, если звезды зажигают – значит это кому-нибудь нужно¹. Тем более, с настоящим монетарным блеском не только в глазах монетаристов, но и в карманах бенефициаров их политики. Ведь в отличие от физики экономическая наука волей-неволей является служанкой интересов властвующей элиты, заинтересованной в проведении соответствующей экономической политики.

В настоящей статье анализируются хитросплетения проводимой в России макроэкономической политики. Рассматривается

¹ Маяковский В. Стихотворение «Послушайте». 1914 г.

теория монетаризма с точки зрения ее соответствия реальности, подводятся итоги ее применения в России, раскрываются причины ее последовательного проведения. Дается прогноз последствий ее продолжения. Обосновывается альтернативная макроэкономическая политика, основанная на научных знаниях о закономерностях развития экономики и ориентированная на общенациональные интересы устойчивого развития страны и повышение благосостояния народа.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Как известно, монетаризм оказался востребованным полстолетия назад в результате критики кейнсианства, которое не смогло ни предвидеть кризис мировой капиталистической экономики в 1970-е гг., ни объяснить причины его возникновения. Последние приписали самой некейнсианской доктрине, обвинив государство в избыточном регулировании экономики. Распад мировой системы социализма стал триумфом для монетаристов, которые увидели в нем практическое подтверждение своих взглядов на вредность государственного вмешательства в экономику. Монетаристская теория была взята на вооружение МВФ и стала основой проведения экономической политики в большинстве стран с переходной экономикой. Ее влияние стало доминирующим в российских правящих кругах, увлеченных приватизацией государственной собственности и монетизацией присвоенного национального богатства с последующим вывозом капитала за рубеж.

Однако так же, как кейнсианская доктрина оказалась бессильной перед кризисом 1970-е гг., так и монетаристская теория не могла объяснить ни катастрофических результатов ее применения в России и других постсоветских республиках, ни азиатский кризис 1998 г., ни мировой финансовый кризис 2008 г. Ведущие капиталистические страны–

эмитенты мировых резервных валют быстро отказались от монетаристской доктрины, принявшись вытаскивать свои экономики из кризиса противоположным способом – при помощи безудержной денежной эмиссии. Вопреки монетаристской теории это не повлекло за собой всплеска инфляции, но (вопреки кейнсианской доктрине) и не обеспечило подъема экономики. Этот кризис для западной экономической науки вновь оказался аномальным. Неоклассический мейнстрим во всех своих разновидностях, включая монетаризм и кейнсианство, не смог предвидеть ни один из мировых кризисов ни в прошлом, ни в нынешнем столетии.

Чтобы понять, почему в рамках «мейнстрима» экономической мысли не удастся разглядеть контуры даже ближайшего будущего, следует обратиться к фундаментальным предпосылкам лежащей в его основе неоклассической парадигмы. Она, как известно, основывается на нескольких аксиомах: представление всего разнообразия хозяйствующих субъектов в качестве экономических агентов, мотивация которых сводится к максимизации текущей прибыли; предположение, что эти экономические агенты действуют абсолютно рационально, обладают абсолютным знанием обо всех имеющихся технологических возможностях и свободно конкурируют друг с другом в институциональном вакууме. Неизменным результатом любых неоклассических интерпретаций экономического поведения хозяйствующих субъектов остается установление ситуации рыночного равновесия, которое характеризуется наиболее эффективным использованием ресурсов.

Ни одна из этих аксиом не соответствует экономической реальности, на что многократно обращали внимание многие известные ученые. Еще в 1971 г. об этом говорил в своем официальном ежегодном обращении президент Американской экономической ассоциации, нобелевский лауреат В. Леонтьев. В 1972 г. об этом же заявил его преемник на этом посту, другой нобелевский лауреат Д. Тобин. В 1980 г. о кризисе в неоклассиче-

ской экономической науке заявил в таком же официальном обращении классик теории экономического роста Р. Солоу². С тех пор написаны горы книг о неспособности неоклассической теории объяснить многие экономические явления в силу неадекватности реальности ее аксиоматики.

Эмпирические исследования поведения фирм на реальных рынках позволили установить, что мотивация хозяйствующих субъектов отнюдь не ограничивается стремлением максимизировать прибыль или какой-либо другой показатель экономической результативности. Был доказан факт неполной информации о рыночной конъюнктуре и технологических возможностях, доступной реальному хозяйствующему субъекту, а также раскрыто значение трансакционных издержек и других затрат, связанных с ее получением. Сомнению была подвергнута также сама возможность достижения экономического равновесия в результате решений, принимаемых реальными хозяйствующими субъектами. Но, пожалуй, главный удар пришелся на постулат о рациональности поведения хозяйствующего субъекта на рынке. В многочисленных исследованиях реального поведения фирм была установлена ограниченная способность хозяйствующих субъектов производить расчеты, необходимые для осуществления оптимального выбора. Однако в разработанной еще полвека назад концепции ограниченной рациональности фирмы ее авторы ориентируются не на оптимальный, а на приемлемый выбор варианта своего поведения (Herbert, 1960).

Эта критика тем не менее не помешала неоклассической парадигме вплоть до настоящего времени занимать умы политико-экономического истеблишмента. Хуже того, развитие мейнстрима экономической мысли пошло путем еще большего отгораживания от реальности с ее одновременным упрощением посредством абстрактных математизированных построений. В теории монетаризма

² American Economic Association. URL: www.vanderbilt.edu.

этот процесс дошел до логического конца. В дополнение к нереалистичным аксиомам неоклассической теории рыночного равновесия основатель монетаристской доктрины М. Фридмен ввел еще более далекие от реальной экономики предпосылки (Фридмен, 1996): 1) постоянную численность населения; 2) фиксированные вкусы и предпочтения субъектов рынка; 3) фиксированный объем физических ресурсов; 4) постоянную производительность труда; 5) стабильную структуру общества; 6) свободную конкуренцию; 7) постоянство и незатратность капитальных благ; 8) отсутствие возможности приобретать или продавать капитальные блага; 9) запрет кредитования и заимствования; 10) разрешение только обмена услуг на деньги и денег на услуги, – то есть, запрет бартера; 11) свободное ценообразование; 12) существование только наличных денег (монет и банкнот); 13) фиксированное количество этих денег.

К анализу такой экономики Фридмен подходит, пользуясь предпосылкой, что она находится в состоянии равновесия. В рамках этих допущений Фридмен анализирует последствие дискретного увеличения номинального количества денег и приходит к выводу о пропорциональном росте цен и возобновлении состояния экономического равновесия при соответственно более низкой покупательной способности денег. Фридмен полагал, что номинальное количество денег определяется их предложением, а реальное количество денег – спросом на них, который в его модели «стационарного общества» остается неизменным. Из этого он делал вывод о том, что увеличение количества денег в обращении приводит к пропорциональному росту цен. Это влечет снижение объемов личного и общественного богатства. При этом он бездоказательно полагал, что цены автоматически приходят в состояние нового равновесия в силу законов рыночной самоорганизации. И из этого он делает вывод, что главным условием денежной стабильности является ограничение объема денежной массы.

«Наиболее близкой к оптимуму политикой является, – пишет Фридмен, – доктрина постоянности денежной массы... Ближайшей целью политики может стать стабилизация цен на ресурсы. Если спросу на деньги в реальном выражении присуща та же эластичность, что и доходам, то с учетом роста населения и рабочей силы США нуждаются в увеличении денежной массы приблизительно на 1% в год. Если же эластичность окажется выше, как это наблюдалось в последнее столетие, то рост денежной массы может идти со скоростью приблизительно 2% в год» (Фридмен, 1998).

Этот вывод М. Фридмена находится в разительном противоречии с реальной денежной политикой всех стран-эмитентов мировых резервных валют: в последние годы они наращивают объем денежной базы со скоростью до 15% в год. Разгадка этой слишком точной для неоклассической догматики рекомендации Фридмена дана Л. Лерманом, который объясняет, что ни результаты расчетов Фридмена, ни «рост населения и рабочей силы» не доказывают этого тезиса. Оказывается, именно таким темпом в те годы росла добыча золота. «Америка нуждается в золотом стандарте, подобном тому, который существовал до 1933 г. С восстановлением конвертируемости доллара в золото инфляция исчезнет», – добавляет Д. Кемп (Kemp, 1979). «Вот чем на самом деле пользуется Фридмен и другие монетаристы для определения “оптимального” объема денежной массы в обращении. Монетаризм воспроизводит количественную теорию денег времен металлических монет», – заключают В. Найденов и А. Сменковский в своем замечательном по убедительности исследовании (Найденов, Сменковский, 2003). Это позволяет им охарактеризовать монетаризм как «вульгарное перерождение классической количественной теории денег» (Там же).

Опираясь на количественную теорию денег, монетаристы утверждают, что главным фактором инфляции является изменение денежной массы в обращении. Им кажется, что реальный объем производства непосредствен-

но не зависит от изменения объема денежной массы, а скорее определяется существующим в экономике предложением факторов производства: количеством и производительностью рабочей силы, оборудования, земли, технологий и пр. В этом они опираются на предположение И. Фишера о «пассивности» денег («размеры торговли зависят от других факторов, а не от количества дензнаков» (Фишер, 1926)), которое монетаристы вульгаризируют, игнорируя оговорки того же Фишера об условиях, допускающих положительное влияние роста денежной массы на торговлю.

Поскольку уравнение обмена И. Фишера является для монетаристов фундаментальной догмой, стоит вникнуть в его смысл. Фишер сформулировал его еще в 1911 г.:

$$MV = PQ,$$

где M – денежная масса; V – скорость ее обращения; P – уровень цен; Q – количество товаров.

По сути, это уравнение является тождеством, так как одна из его переменных – скорость обращения денег – обычно определяется через другие переменные: $V = PQ / M$. При этом с нарушением теоретической чистоты на практике вместо количества товаров используется ВВП, а уровень цен интерпретируется как изменение потребительских цен, которое и объявляется инфляцией.

Данное тождество не поддается верификации, оно принимается как аксиома, из которой выводятся важнейшие постулаты количественной теории денег. На этом основании формулируются рекомендации в отношении макроэкономической политики исходя из прямо пропорциональной зависимости между приростом количества денег и темпом инфляции. Так, руководивший в течение многих лет денежными властями России А. Кудрин пишет: «Согласно классическому представлению об инфляции рост цен связан с увеличением денежного предложения при неизменной скорости обращения денег. Без увеличения денег в обращении при неизменности скорости обращения, сохранении объ-

ема выпуска товаров и услуг общий уровень цен в стране остается неизменным, как бы ни менялись цены на отдельные товары... Речь идет о том, что при заданном количестве денег в обращении рост цен на одни товары должен сопровождаться их снижением на другие. При этом общий индекс цен останется неизменным» (Кудрин, 2007).

Это утверждение, кажущееся монетаристам очевидным, в действительности является ложным. Оно отражает статичное состояние экономики в абстрактных моделях рыночного равновесия с нереалистичными предпосылками, которые в реальных экономических процессах не соблюдаются. Рассмотрим типичные примеры изменения цен, происходящие в реальной экономике под влиянием НТП и злоупотреблений монополистов.

Рассмотрим случай повышения цен монополистами при неизменном предложении товара (услуги). По-прежнему будем считать неизменными условия функционирования других товарных рынков, стабильность институтов, определяющих скорость обращения денег и их объем, а также величину заработной платы, выплачиваемой работникам при производстве товаров данной группы. Предположим, что получаемую сверхприбыль монополист, к примеру, направляет за рубеж, выводя соответствующую сумму денег из обращения. Тогда вследствие повышения цены либо сократится предложение соответствующих товаров (если спрос на них эластичен по цене), либо потребителям придется платить больше. В первом случае будет наблюдаться повышение цен при снижении объема товаров при неизменной величине денежной массы, во втором потребители будут вынуждены уменьшить спрос на другие товары. Если их производство неэластично по цене (частный случай таких услуг, как тепло или электроэнергия, вырабатываемая при минимально допустимой нагрузке на генерацию), то произойдет соответствующее снижение цен, что отвечает приведенному утверждению А. Кудрина. Если производство эластично (общий случай), то равновесие будет достигнуто при

более высоком уровне цен и меньшем объеме производства товаров.

Иными словами, утверждение Кудрина отражает частный случай сверхмонопольного производства жизненно важных благ. Любопытно, что в концепции Фридмена (с предпосылкой свободной конкуренции) этот случай не имеет права на существование. В общем же случае утверждение Кудрина не выдерживает критики.

Данный пример отражает типичную для российской экономики ситуацию последовательного повышения тарифов на природный газ, электроэнергию и тепло, причем рост которых опережает инфляцию. Монополии в этих сферах ежегодно накапливают сверхприбыль, которая может направляться на инвестиции внутри страны или за рубеж. В последнем случае происходит рост цен при снижающемся объеме денежного предложения (при условии привязки денежной эмиссии к приобретению иностранной валюты Центральным банком, как это и происходит в России). Именно такая картина наблюдалась в первой половине 1990-х гг.: цены росли на фоне сжимающейся денежной массы при вывозе получаемой монополистами сверхприбыли за рубеж.

Охарактеризованный эффект повышения цен монополией следует дополнить эффектом снижения спроса на другие товары, так как потребители монополично поставляемого товара вынуждены экономить на их приобретении. Этот эффект делится на снижение цены и объема предложения этих товаров и зависит от эластичности спроса и предложения по цене на них. Причем влияние снижения цен на данные товары может сбалансировать эффект повышения цен монополией только в случае неэластичности предложения соответствующих товаров по цене. Это возможно, например, если потребители, сталкиваясь с повышением тарифов на газ и электроэнергию, снижают платежи за воду и тепло, от поставки которых невозможно отказаться. Они могут также переключиться с платных медицинских или образовательных услуг на бесплатные. Но

снижение платежей населения ниже уровня самокупаемости производства соответствующих товаров придется компенсировать государственными субсидиями, которые в этом случае на цены не влияют, а лишь следуют за снижением спроса.

В общем случае в негосударственном секторе экономики повышение цен монополистами не будет компенсировано снижением цен продавцами других товаров, которые сократят их предложение. Именно так реагировали российские товаропроизводители на уменьшение совокупного спроса в первой половине 1990-х гг. Это поведение отвечает закономерностям функционирования промышленных систем с длинными цепочками технологической кооперации (Гэлбрейт, 2004).

Изготовитель конечной продукции не может произвольно снижать цены, так как издержки производства определяются расходами на приобретение комплектующих у смежных предприятий, которые в свою очередь получают комплектующие у своих смежников. При производстве современной высокотехнологичной продукции общее число участвующих в технологической кооперации предприятий может достигать нескольких тысяч. В этой ситуации возможности производителя конечной продукции измерять свои цены величиной ожидаемой прибыли ограничен. К примеру, общим для любой технологической цепочки издержкообразующим товаром является электроэнергия. Повышение тарифа на нее вынуждает всех участников производственно-технологической кооперации подвигать цены на свою продукцию. Поэтому производители сложных изделий реагируют на снижение спроса на них соответствующим сокращением предложения товаров, а не снижением их цены. Об этом еще 40 лет назад писали Гэлбрейт и многие другие серьезные экономисты, чьи выводы были проигнорированы одержимыми верой в товарную природу денег (Там же).

Рассмотрим другой пример. Предположим, что вследствие внедрения новой техники снижаются издержки производства некоторой

группы товаров (услуг). При этом остаются неизменными институты денежного обращения, определяющие его скорость, и величина денежной массы. Предположим также, что при производстве рассматриваемой группы товаров заработная плата работников не меняется, а эффект от внедрения новой техники делится на снижение цены выпускаемой продукции и сверхприбыль, направляемую на дополнительное совершенствование технологии. Последнее вызовет дальнейшее снижение цены, которое может сопровождаться (или не сопровождаться) расширением продаж товаров (услуг) данной группы. В первом случае мы имеем одновременно и снижение цен, и рост объема производства товаров при неизменном количестве денег и скорости их обращения. Во втором случае (когда спрос на данный товар неэластичен по цене) у потребителей возникает экономия денег. Если они их сберегают, то мы вновь имеем снижение цен при неизменности всех остальных переменных монетаристского тождества. И только если они тратят эти сэкономленные деньги на приобретение иных товаров, предложение которых неэластично по цене, станет справедливым утверждение, приведенное в статье А. Кудрина. На такие товары цены теоретически могут подняться пропорционально снижению цен на инновационную продукцию, если, конечно, это позволят сделать антимонопольные органы. Если же предложение дополнительно покупаемых товаров эластично по цене, то их производство увеличится при некотором повышении цен на них в условиях неизменного количества денег и скорости их обращения.

Для упрощения модели предположим, что новатор не приобретает новую технику, а изготавливает и совершенствует ее самостоятельно. Так делают многие производители современного оборудования и программного продукта. Тогда исключается эффект повышения цены на новую технику с ростом спроса на нее. В действительности во многих случаях, типичных для современной экономики знаний, наблюдается обратная ситуация – с расширением масштаба использования но-

вой технологии издержки ее производства быстро снижаются (вплоть до нуля, как при тиражировании программных продуктов) при уменьшающемся объеме инвестиций в расчете на единицу эффекта. Это позволяет новатору выбрать стратегию максимизации рынка для своих товаров, направляя весь получаемый эффект на снижение цены.

Данный пример наглядно иллюстрирует возможность снижения инфляции под влиянием НТП. При этом небольшой прирост денежного предложения, направляемый на освоение новой техники, дает нарастающий антиинфляционный эффект, сопровождающийся расширением производства и продаж соответствующих товаров. Именно этим объясняются типичные для динамично развивающихся стран случаи быстрого роста денежной массы при стабильных и даже снижающихся ценах. Например, в Китае в период бурного экономического подъема второй половины 1990-х гг. цены снижались на фоне роста денежной массы на 17–40% в год (Обучение рынку, 2004).

Как следует из приведенных примеров, утверждение, сформулированное в статье А. Кудрина, несмотря на кажущуюся монетаристам очевидность, в действительности соблюдается только в частных и довольно экзотических случаях, предполагающих неэластичность спроса и предложения товаров по цене, а также отсутствие научно-технического прогресса и инноваций. Курьезность утверждений Кудрина заключается в том, что эти случаи с точки зрения монетарной теории, постулирующей свободные ценообразование и конкуренцию, не должны существовать. Иными словами, следуя монетаристским догмам, мы опровергли саму эту теорию: в общем случае она неверна, а частности она сама же и отрицает. Наши же примеры отражают типичные ситуации в современной экономике.

Так, под воздействием новых знаний цена единицы полезного свойства товара (услуги) может быстро многократно снижаться вне связи с изменениями параметров денежного обращения, не оказывая заметного вли-

яния на цены технологически не связанных с ним иных товаров. Например, стоимость вычислительной операции в период становления современного технологического уклада в 1960–1985 гг. снизилась в 10 тыс. раз! В период его интенсивного развития в 1974–1992 гг. стоимость единицы полезного эффекта вычислительной техники снизилась в 20 раз, что сопровождалось быстрым расширением спроса на нее и соответствующим увеличением предложения. Другой пример: внедрение технологии использования стволовых клеток в медицине делает ненужным проведение ряда дорогостоящих хирургических операций. Здесь цена услуги снижается без увеличения объема предложения (если, конечно, все нуждающиеся в лечении ранее получали возможность проведения хирургической операции). Своевременная вакцинация населения позволяет резко уменьшить заболеваемость, что сокращает спрос на лекарства и медицинские услуги, – пример одновременного снижения цен и объемов предложения товаров.

Нетипичным в приведенных нами выше примерах является предположение о замораживании сверхприбыли новаторами и монополистами. В действительности они, конечно, направляют эти средства либо на инвестиции, либо на потребление. Если мы рассматриваем пример новатора, то в первом случае продолжается снижение цен при увеличении спроса на инвестиционное оборудование, которое может привести к некоторому повышению цен на него. Утверждение А. Кудрина окажется верным, только если это повышение цен будет равно снижению цен на рассматриваемые товары благодаря применению данного оборудования. Здесь предполагаются монопольное положение продавца и его полная осведомленность об эффекте применения этого оборудования у конкретного потребителя. Первое условия не допускает монетарная теория, а второе не соответствует реальности. Кроме того, подобное поведение продавца возможно только в отсутствие антимонопольного законодательства. Вновь монетарная теория ставит своих апологетов в конфузное положение.

В наших иллюстративных примерах реальный эффект снижения цен на товары намного превышает гипотетическое повышение цен на оборудование. Если новатор направляет сверхприбыль на потребление, то утверждение А. Кудрина будет справедливым, только когда это вызовет повышение цен на предметы потребления, равное снижению цен на рассматриваемые товары. Если сверхприбыль направляется на сбережения, это приведет к увеличению кредита (при условии, что сбереженная прибыль не вывозится за рубеж); в результате несколько увеличится спрос на товары, приобретаемые его получателями. Тогда зависимость между изменением цен на разные товары окажется более сложной, хотя она по-прежнему будет определяться эластичностью их спроса и предложения по цене. Если же сберегаемая сверхприбыль вывозится за рубеж и при этом валюта приобретает у Центрального банка при неизменном обменном курсе, то количество денег сокращается. В примере с новатором в этом случае будут происходить снижение цен и рост предложения товаров при сокращении объема денег в экономике.

Таким образом, вопреки мнению монетаристов цены могут расти и снижаться при неизменности всех остальных переменных, включая объем денежной массы. При этом может происходить как увеличение, так и уменьшение предложения товаров в зависимости от содержания происходящих в экономике процессов. Внедрение новых технологий влечет за собой снижение цен, в то время как злоупотребления монополистов вызывают их повышение. Изменения цен на товары одной группы вовсе не обязательно должны компенсироваться противоположным изменением цен на товары других групп. Более того, можно утверждать, что такого рода компенсация возможна только в экзотических случаях неэластичности спроса и предложения товаров по цене, которым соответствует сугубо умозрительная ситуация, к тому же не вписывающаяся в аксиоматику Фридмана.

Следовательно, монетаристское тождество отражает статичную ситуацию, которая

теоретически может воспроизводиться как некоторое состояние рыночного равновесия в абстрактной математической модели. При внесении в нее зависимостей, отражающих реальные экономические процессы, переменные данного тождества могут изменяться независимо друг от друга. В реальности экономика никогда не воспроизводит состояния равновесия, в каждый момент времени она переходит в новое состояние со своими значениями переменных монетаристского тождества. Это делает бессмысленными какие-либо его интерпретации в целях выработки практических рекомендаций.

Сталкиваясь с проблемами практического применения количественной теории денег, монетаристы обычно «сваливают» все необъяснимые факторы на скорость их обращения. Нет сомнений, что приведенные выше примеры они попытаются опровергнуть путем теоретических спекуляций относительно изменения скорости обращения денег. Но, во-первых, для этого надо сначала научиться ее измерять. Деление ВВП на объем денежной массы не может считаться корректным способом определения скорости обращения денег в силу известной условности самого показателя ВВП, отражающего лишь уровень коммерческой активности.

Во-вторых, перераспределение спроса между различными сегментами рынка будет разнонаправленно влиять на скорость обращения денег, результирующую которого тоже нужно научиться измерять в конкретных ситуациях. Так, если получаемую в вышеприведенных примерах сверхприбыль новаторы или монополисты будут тратить на спекулятивные операции, то скорость обращения денег будет расти, а если на строительство новых заводов, то снижаться.

В-третьих, переток денег между различными сегментами рынка происходит по различным каналам денежного обращения, каждому из которых присуща своя скорость. В зависимости от того, какими из них будут пользоваться обладатели сверхприбыли, будет меняться и скорость обращения денег.

Если они будут хранить свои средства на долгосрочных депозитах или направят их в пенсионные или страховые фонды, скорость обращения денег станет существенно меньше, чем в случае их хранения на текущих счетах (Глазьев, 2008).

Несоответствие количественной теории денег реальности, игнорирование ею ведущего фактора экономического роста – научно-технического прогресса, как и обратных связей между денежным предложением и ростом производства, влекут за собой бессмысленность всех практических выводов и рекомендаций этой теории, включая излюбленные монетаристами догмы, сформулированные Д. Фридменом и другими экономистами – представителями Чикагской школы (Ф. Найтом, Дж. Стиглером, Дж. Вайнером, Г. Саймонсом, Ф. Кейгеном, А. Голдменом) в конце 1950-х гг.: а) саморегуляция рынка; б) свободная конкуренция; в) источники трудностей и кризисов – внешние факторы и вмешательство государства в экономику, поэтому необходимо ограничить до минимума регулируемую роль государства; г) главным механизмом экономического регулирования является денежно-кредитная политика; д) важной составляющей макроэкономической политики должно быть ограничение заработной платы, так как именно она оказывает решающее влияние на цены.

Последний принцип был сформулирован в 1959 г. Д. Хиксом, который в условиях отказа от золотого стандарта денег и утраты ими товарной основы привязал рыночное равновесие к динамике доходов, главной составляющей которой является заработная плата. На этом основании он сформулировал принцип инфляционной спирали, привязав инфляцию к росту заработной платы. Этот принцип нашел эмпирическое подтверждение в исследованиях А. Филлипса, который еще в 1958 г. выявил обратную связь между уровнем безработицы и темпом роста заработной платы. Предполагая наличие прямой зависимости инфляции от роста заработной платы, можно вывести обратную зависимость инфляции и уровня безработицы – кривую Филлип-

са. В современной кривой Филлипса темпы прироста номинальной заработной платы заменены темпами инфляции. Эта разница, по мнению монетаристов, не имеет принципиального значения, так как «увеличение заработной платы и рост цен тесно связаны друг с другом. В периоды быстрого подъема заработной платы быстро растут и цены» (Мэнкью, 1994).

Как отмечают В. Найденев и А. Сменковский, если согласиться с фактическим существованием закономерности, описанной кривой Филлипса, то возникает интересный парадокс. А. Оукен вывел зависимость между безработицей и производством, которая гласит, что на каждые 2% падения валового национального продукта (ВВП) ниже потенциального ВВП уровень безработицы возрастает на 1%. Поскольку эта закономерность как прямого, так и обратного действия, то объем производства можно рассматривать как обратную функцию от уровня безработицы. Если совместить эффекты Филлипса и Оукена, окажется, что между инфляцией и производством существует прямая зависимость. К примеру, как считают некоторые монетаристы, для сокращения инфляции на 1% необходимо «пожертвовать» 5% темпа годового роста ВВП, или 2,5% занятости (Там же). Поэтому монетаристы всегда готовы к катастрофическим результатам внедрения своих рекомендаций. Г. Мэнкью называл глубокий спад производства вследствие сокращения инфляции «шоковой терапией».

Так, монетаристы находят псевдонаучные объяснения катастрофических результатов применения их рекомендаций на практике. Вызываемые сжатием денежной массы спад производства и рост безработицы интерпретируются ими как «закономерная» плата за снижение инфляции. В действительности, однако, последнего при сокращении денежной массы, как правило, не происходит. Сжатие денежной массы порождает стагфляцию – одновременное снижение производства и инвестиций при росте инфляции и безработицы. Многочисленные исследования так и

не выявили статистически значимой зависимости между приростом денежной массы и инфляции как в постсоциалистических, так и в развитых капиталистических экономиках. Зато четко прослеживается устойчивая статистически достоверно подтверждаемая связь между сокращением объема денежной массы, с одной стороны, и падением производства и инвестиций, с другой (Обучение рынку, 2004).

Попутно заметим, что часто фигурирующая в экономических учебниках кривая Филлипса, до сих пор используемая в математических моделях товарно-денежного обмена МВФ, да и Банка России, не подтверждается еще с 1970-х гг. И даже за весь послевоенный период, как показали исследования Макконнелла и Брю, эта гипотеза не выдерживает проверки регрессионным анализом макроэкономических показателей США (Макконнелл, Брю, 1992).

Как справедливо замечают В. Найденев и А. Сменковский, монетаризм и другие теории сводят анализ состояния экономики к количеству денег. В отличие от физиократов и марксистов они вообще не рассматривают производство как самостоятельную составляющую экономики (например, Фишер использовал термин «торговля», а не «производство»). Видимо, поэтому они до сих пор не склонны замечать резкое падение производства в результате проводимой ими политики. Эти теории считали единственно эффективным и возможным рыночное саморегулирование и потому оказались бессильными во время Великой депрессии 1929–1933 гг.

Заметим, что они оказались бессильными объяснить и предвидеть последующие структурные кризисы мировой экономики, связанные со сменой технологических укладов, в середине 1970-х гг. и в период с 2008 г. Соответственно контрпродуктивными оказались и их рекомендации, направленные на преодоление этих кризисов, которое происходило на основе мер структурной, промышленной и научно-технической политики, не вписывающихся в неоклассическую парадигму.

ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ

Существует хорошо заметная отрицательная зависимость между настойчивым применением монетаристской теории и темпами экономического роста. Экономика стран, применяющих рекомендации МВФ, растет в среднем вдвое медленнее, чем остальных (Политическое измерение..., 2012). Заметим, что развитые страны никогда не применяли и не применяют рекомендаций МВФ, относясь к ним как к инструменту их общей неокOLONIALной политики по отношению к зависимым странам. Неслучайно в правительстве США МВФ курирует заместитель казначея (министра финансов), отвечающий за взаимоотношения с иностранными государствами. Советы МВФ предназначены для них.

Этот двойной стандарт существовал всегда и много раз приводил к масштабным кризисам в развивающихся странах. Рекомендации МВФ ориентированы на обслуживание интересов американского и европейского капитала, связанного с ФРС США, эмитирующей мировые деньги.

Наглядным позитивным примером отказа от догм неоклассической доктрины стала политика Л. Эрхарда, автора западногерманского экономического чуда после Второй мировой войны. В отношении рекомендаций монетаристов он писал: «Валюта приобретает примат перед экономикой, которым она никоим образом не владеет. Нашей первой и единственной заботой должно быть экономическое благосостояние, а валютно-технические меры оправданы только тогда, когда они безусловно служат достижению этой цели. Валюта не является чем-то, что стоит на одной ступени с экономикой, она является одним из ее вспомогательных механизмов» (Эрхард, 1993). Он считал необходимым расширение кредита для роста производства в ситуации неполного использования имеющихся производственных мощностей. При этом он понимал границы этого расширения: «между инфляцией и объемом денег, которые находятся в обращении,

нет никакой причинной связи, инфляция порождается только тем, что в среднесрочном плане или непосредственно могут возникать доходы от деятельности, которая не приносит реальной пользы экономике» (Там же).

Еще более четко взаимосвязь между денежным предложением и динамикой производства охарактеризовал Дж. Кейнс: «Если имеет место неполная занятость факторов производства, степень их использования будет изменяться в той же пропорции, что и количество денег; если же имеет место их полная занятость, то цены будут изменяться в той же пропорции, что и количество денег» (Кейнс, 1993).

Из этого, в частности, следует абсурдность проводимой в настоящее время политики Банка России, направленной на сокращение денежной массы в условиях, когда загруженность производственных мощностей в промышленности составляет около 60% (см. рисунок).

При этом вопреки очевидным фактам, Банк России утверждает, что «загрузка производственных мощностей в обрабатывающей промышленности оставалась на высоком уровне. Кроме того, сохранялось действие инфраструктурных и институциональных ограничений. Все это сдерживает темпы роста потенциального ВВП и указывает на ограниченные возможности безынфляционного на-



Уровень загрузки производственных мощностей, %
Источник: Институт народнохозяйственного прогнозирования, 2014.

рачивания производства, если не произойдет его модернизации, а также повышения производительности труда» (Основные направления..., 2014).

Это противоречащее официальной статистике утверждение обосновывается экономико-математическими построениями, использующими простую экстраполяцию наблюдаемых показателей, кривую Филлипса, производственные функции и другие искусственно сконструированные зависимости, традиционно используемые монетаристами вопреки их несоответствию реальным взаимосвязям между динамикой производства и денежным предложением. Создается впечатление, что имеющийся в распоряжении Банка России незамысловатый экономико-математический инструментарий попросту подгоняется под монетаристские догмы.

Первая и самая важная из них выражается в сведении всего разнообразия целей макроэкономической политики к снижению инфляции. Она исходит из постулата, который не подтверждается статистическими исследованиями и, впрочем, не встречается ни в работах Фридмена, ни в работах других известных теоретиков монетаризма, но считается аксиомой для МВФ: чем ниже инфляция, тем выше возможный темп роста производства, и наоборот.

Между тем считающийся классиком современной экономической теории П. Самуэльсон утверждал: «Будет ли кто-то беспокоиться об инфляции? Будет ли эффективность использованных ресурсов или реального ВНП немного выше или ниже? Ответ на оба вопроса таков: нет. Инфляция, которая является и сбалансированной, и предусмотренной, не оказывает влияния на реальный объем производства, эффективность или распределение дохода» (Самуэльсон, Нордгауз, 1995). Позже В. Полтерович на многочисленных примерах убедительно показал, что умеренная инфляция (до 20% в год) не является препятствием для экономического роста (Полтерович, 2007).

Вторая догма: как и Фридмен, российские монетаристы убеждены, что инфляция

всегда и всюду представляет собой денежный феномен и бороться с ней нужно лишь ограниченными средствами денежно-кредитной политики. Между тем еще полстолетия назад даже в моделях монетаристов (в частности, у Л. Харриса и Ф. Кейгена (Харрис, 1990)) была установлена возможность инфляции без соответствующего увеличения денежной массы. Выше несостоятельность этой догмы была наглядно показана на типичных примерах поведения хозяйствующих субъектов в современной экономике. Оторванные от реальности монетаристы в своих умозрительных построениях не видят ни производственной сферы, ни научно-технического прогресса. Поэтому они никак не могут понять, что основным фактором инфляции в реальной экономике большинства стран, как и в России, является ценовая политика монополистов. А главным фактором снижения инфляции является банальное снижение издержек и улучшение потребительских качеств товара. И то, и другое определяется научно-техническим прогрессом. А он в свою очередь зависит от уровня кредитования инвестиционной и инновационной активности.

Проведенный на обширном статистическом материале анализ отношения объема денежной массы к ВВП развеивает любые иллюзии относительно необходимости ограничения денежной массы для успешного осуществления макроэкономической стабилизации. Лидерами по данному показателю являлись Япония и Китай, где объем М2 превышает объем ВВП в 1,5–2 раза (Глазьев, 2004), где денежная масса в периоды экономического подъема росла на 20–40% в год, сопровождаясь дефляцией.

Исследования, проведенные экспертами Всемирного банка, также опровергли данную догму, показав наличие вполне определенной обратной корреляции между количеством денег в обращении (денежная масса в процентном отношении к ВВП) и уровнем инфляции: чем меньше денег в обращении, тем выше, судя по межстрановым сопоставлениям, темпы инфляции (Бузгалин, Колганов,

2004, с. 203). Этот факт, противоречащий привычным монетаристским представлениям, объясняется следующим образом.

В логике реальных взаимоотношений между предприятиями ограничительная денежная политика, ориентированная на сокращение денежной базы, влечет за собой не столько сокращение объема денежной массы, сколько ухудшение ее качества. Нехватка денег компенсируется эмиссией денежных суррогатов взаимосвязанными производственной кооперацией предприятиями, эти различные долговые обязательства смягчают кризис неплатежей. В России, например, в середине 1990-х гг. совокупный объем «квазиденег» в обращении достигал, по некоторым оценкам, половины всего объема денежной массы, а в отдельных отраслях составлял 80–90% совокупного объема операций российских предприятий (Яковлев, Глисин, 1996). Замена денег суррогатами не позволяет обеспечивать полноценное финансирование воспроизводства и инвестиций, следствием чего становится углубление экономического спада. Это наряду с увеличением рисков неплатежей влечет за собой повышение темпов инфляции.

В книге «Политическое измерение мировых финансовых кризисов» (Политическое измерение..., 2012) убедительно показана отрицательная обратная связь между инфляцией и уровнем монетизации экономики: чем выше насыщенность экономики деньгами, тем ниже уровень инфляции, и наоборот. Не только постсоветские государства, но и европейские страны, проводившие наиболее резкое ограничение количества денег в обращении (Болгария и Румыния), испытали и наибольшие проблемы, связанные как с инфляцией, так и с преодолением спада производства. Многие из этих стран затем прибегали к расширению денежной эмиссии для стимулирования роста экономики вопреки монетаристским догмам финансовой стабилизации.

Наконец, третья догма и итоговый вывод монетарной теории сводится к возражению против любого вмешательства государства в экономическую деятельность, поскольку это,

по убеждению Фридмена, угрожает консенсусу в области распределения доходов, который служит моральной основой свободного общества. Это, однако, не мешает монетаристам предлагать «политику доходов» для сдерживания роста заработной платы и обеспечения таким образом, как им кажется, низкого уровня инфляции. Результатом этой политики в России стало многократное падение реальной зарплаты и привязанных к ее уровню пенсий и социальных выплат, что по сути означало геноцид населения, численность которого относительно потенциального уровня при нормальных условиях воспроизводства сократилась в 1990-е гг. на 12 млн человек (Глазьев, 1998). Эта догма дополняется рекомендациями сокращать бюджетные расходы и отказаться от кредитования бюджетного дефицита. Последний, по мнению монетаристов, должен финансироваться исключительно из неэмиссионных источников – внутренних и внешних займов, размещаемых на финансовых рынках.

Заметим, что в США, ЕС и Японии, наоборот, дефицит бюджета покрывается как раз за счет денежной эмиссии под долговые обязательства государства. Более того, на последние приходится основная часть обеспечения этих мировых валют. По сути, это означает, что монетаристы пытаются запретить другим странам эмитировать свои валюты для собственных нужд, чтобы заставить их финансировать долговые обязательства США и других эмитентов мировых резервных валют. Именно к этому, по сути, сводится финансирование дефицита бюджета за счет внешних займов, гарантом погашения которых являются валютные резервы стран-заемщиков. Если же внутренние займы не поддерживаются соответствующим объемом денежной эмиссии, то финансирование дефицита бюджета происходит за счет сокращения инвестиций, что автоматически влечет за собой замедление экономического роста. Получается, что монетаристы своими рекомендациями, по сути, вынуждают национальные денежные власти обслуживать дефицит бюджета и кредитовать экономику стран-эмитентов мировых валют,

которые проводят противоположную их рекомендациям политику безграничной денежной эмиссии.

Из сказанного выше следует, что придуманная полвека назад в США монетаристская теория применяется исключительно для внешнего потребления зависимыми странами. Выражаясь современным языком, она применяется денежными властями США в качестве когнитивного оружия, поражающего сознание элиты туземных стран в целях навязывания им нужной американскому капиталу макроэкономической политики.

Литература

- Бузгалин А.В., Колганов А.И. Введение в компаративистику (исследование и сравнительный анализ социально-экономических систем: методология, теория, применение к переходным экономикам). М.: Транзиткнига, 2004.
- Глазьев С. Геноцид. М.: Терра, 1998.
- Глазьев С. Обучение рынку. М.: Экономика, 2004.
- Глазьев С. О практической количественной теории денег, или Сколько стоит догматизм денежных властей // Вопросы экономики. 2008. № 7.
- Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество / Пер. на рус. яз. Л.Я. Розовский, Ю.Б. Кочеврин, Б.П. Лихачев, С.Л. Батасов. М.: Транзиткнига, 2004.
- Кейнс Дж. Избранные произведения. М.: Экономика, 1993.
- Кудрин А. Инфляция: российские и мировые тенденции // Вопросы экономики. 2007. № 10.
- Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы проблемы и политика. М.: Республика, 1992.
- Мэнкью Г. Макроэкономика. М.: Изд-во МГУ, 1994.
- Найденев В., Сменковский А. Инфляция и монетаризм. Уроки антикризисной политики. Киев: Б.Ц.: ОАО «Белоцерковская книжная фабрика», 2003.
- Обучение рынку / Под ред. С. Глазьева. М.: Экономика, 2004.

Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 г. и период 2016 и 2017 гг. // Вестник Банка России. 2014. № 106 (1584).

Перкинс Д. Исповедь экономического убийцы. М.: Претекст, 2005.

Политическое измерение мировых финансовых кризисов / Под ред. В. Якунина, С. Сулакшина, И. Орлова. М.: Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования, 2012.

Полтерович В. Механизмы «ресурсного проклятия» и экономическая политика // Вопросы экономики. 2007. № 6.

Самуэльсон П., Нордгауз В. Макроэкономика. Киев: Основы, 1995.

Фишер И. Покупательная сила денег. М.: НКФ СССР, 1926.

Фридмен М. Количественная теория денег. М.: Эльф пресс, 1996.

Фридмен М. Если бы деньги заговорили... М.: Дело, 1998.

Харрис Л. Денежная теория. М.: Прогресс. 1990.

Эрхард Л. Полвека размышлений. М.: Руссико-Ордынка, 1993.

Яковлев А., Глусин Ф. Альтернативные формы расчетов в народном хозяйстве и возможности их анализа методами субъективной статистики // Вопросы статистики. 1996. № 9. С. 21–31.

Herbert S.A. Administrative Behaviour: A study of decision-making processes in administrative organizations. Glencoe: Free Press, 1960.

Kemp J. An American Renaissance: A strategy for the 1980s. Upper Saddle River: Prentice-Hall, 1979.

Рукопись поступила в редакцию 03.03.2015 г.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ИССЛЕДОВАНИЯХ, ПОДДЕРЖАННЫХ НАУЧНЫМ ФОНДОМ

С.А. Айвазян, М.Ю. Афанасьев

Предложен подход к оценке эффективности использования человеческого капитала научного коллектива, выполняющего исследования при финансовой поддержке научного Фонда. Представлены модели, позволяющие получить оценки эффективности человеческого капитала научных коллективов, получивших на конкурсной основе финансовую поддержку Фонда для проведения междисциплинарных научных исследований. Предложены модели оценки издержек научного коллектива, необходимых для развития его человеческого капитала. Описаны условия эффективного использования человеческого капитала научного коллектива.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, человеческий капитал, факторы человеческого капитала, эффективность человеческого капитала, эконометрическая модель.

ВВЕДЕНИЕ

В работе авторов (Айвазян, Афанасьев, 2010) предложен подход к оценке человеческого капитала (ЧК) компании, основанный на концепции стохастической границы. Сама идея использования концепции стохастической границы в задаче моделирования и оценки человеческого капитала компании с введением соответствующих основных и специальных характеризующих его факторов, а

также факторов эффективности его использования представляется весьма органичной, а на уровне описания общей модели – простой. Главные трудности и узкие места были связаны с попыткой экспериментальной апробации такой модели, ее эконометрической реализацией. Дело в том, что выбор поддающихся измерению факторов, характеризующих человеческий капитал компании, определение факторов эффективности использования человеческого капитала, спецификация общего вида анализируемой модели существенно зависят от производственного профиля компании, а потому все эти вопросы требуют самостоятельных ответов для каждого весьма узкого сегмента профильной деятельности компаний. Тем не менее результаты эмпирической оценки человеческого капитала научной организации, представленные в работе (Айвазян, Афанасьев, 2012), подтвердили практическую возможность решения подобных задач.

В данной работе рассматривается возможность применения методологии стохастической границы для оценки человеческого капитала научного коллектива, выполняющего исследования при финансовой поддержке научного Фонда (далее – Фонд). Актуальность этой задачи определяется существенным расширением сферы использования конкурсной основы финансирования научных исследований. Рассматриваются две задачи, возникающие при взаимодействии научного коллектива и Фонда.

Задача 1 – оценка эффективности использования Фондом человеческого капитала научного коллектива. В качестве меры эффективности рассматривается соответствие размера финансовой поддержки научного коллектива, соотношению размера финансовой поддержки Фондом научного коллектива оценке его человеческого капитала.

Задача 2 – оценка эффективности использования научным коллективом финансовой поддержки, выделенной Фондом для развития его человеческого капитала. В качестве меры эффективности рассматривается соответствие фактически использованного объема

© Айвазян С.А., Афанасьев М.Ю., 2015 г.

финансовой поддержки оценке затрат, необходимых для развития человеческого капитала научного коллектива до уровня, обеспечивающего возможность получения результатов, представленных в научных отчетах.

1. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ НАУЧНОГО КОЛЛЕКТИВА, ЕГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ФОНДОМ

Человеческий капитал научного коллектива (ЧКНК) характеризуется далее как основной ресурс, используемый для получения новых научных результатов. Поэтому ЧК рассматривается в качестве основного фактора производства знаний научным коллективом.

Напомним некоторые фундаментальные положения, принятые и использованные в данном исследовании. Т. Шульц, лауреат Нобелевской премии 1979 г.: «Приобретенные человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями, мы называем *человеческим капиталом*» (Schultz, 1960). Т. Шульц одним из первых ввел понятие человеческого капитала как производительного фактора, двигателя и фундамента инновационной экономики. Он доказал, что человеческий капитал обладает необходимыми признаками производительного характера: он способен накапливаться и воспроизводиться.

Г. Беккер, лауреат Нобелевской премии 1999 г.: «Человеческий капитал – совокупность навыков, знаний и умений человека» (Becker, 1964). В качестве инвестиций в человеческий капитал Г. Беккер рассматривал в основном затраты на образование и обучение. Считается, что для управления человеческим капиталом необходимо наблюдать динамику следующего набора параметров: *образование; профессиональная квалификация; связанные с работой знания; профессиональные наклонности; связанные с работой умения.*

Особую роль в составе человеческого капитала компании выполняет *социальный капитал*. Это понятие введено П. Бурдьё в статье (Bourdieu, 1986) для обозначения социальных связей, которые могут выступать ресурсом для получения выгод. В экономике знаний социальные связи не только являются фактором получения дохода, но и способствуют созданию и распространению новых знаний (Макаров, 2008). С учетом этого мы далее будем использовать следующее определение ЧКНК. *Человеческий капитал научного коллектива* – совокупность навыков, знаний, умений, приобретенных способностей и социальных связей членов научного коллектива, используемых для повышения уровня профессиональной деятельности и достижения конкурентных преимуществ.

ЧКНК можно рассматривать как совокупность человеческих капиталов специалистов, входящих в научный коллектив. Однако участие в научном коллективе предоставляет специалисту больше возможностей для реализации своих знаний и навыков, чем индивидуальная научная деятельность. За счет этого формируется синергетический эффект ЧКНК. Некоторые результаты, полученные научным коллективом, не могут быть получены теми же специалистами, работающими изолированно. Такая специфика характерна, например, для междисциплинарных научных исследований. В соответствии с теорией человеческого капитала он неотделим от научного коллектива. Фонд арендует ЧКНК для создания новых знаний и делает эти знания доступными для общества. При этом Фонд инвестирует средства в развитие ЧКНК. Научный коллектив предоставляет Фонду свой ЧК в аренду и берет на себя обязательства, связанные с производством новых знаний. В результате научный коллектив создает новые знания и развивает свой ЧК.

Взаимодействие Фонда с научными коллективами происходит по следующей схеме. Фонд объявляет конкурс на получение финансовой поддержки научных исследований. Для участия в конкурсе формируются науч-

ные коллективы. Они подают в Фонд заявки, содержащие описание научного проекта. Поданные заявки проходят экспертизу в соответствии с правилами, установленными Фондом. Как правило, для проведения междисциплинарных научных исследований в научные коллективы входит несколько специалистов, работающих в разных областях знаний. Но допускается возможность подачи заявки одним специалистом. Затем проводится конкурсный отбор заявок. На этапе конкурсного отбора учитываются характеристики ЧКНК и в том числе результаты экспертизы заявки. Заявки, прошедшие конкурсный отбор, получают финансовую поддержку Фонда. Фонд выделяет соответствующим научным коллективам финансирование на выполнение исследований на каждом этапе реализации поддержанного проекта. Научный коллектив проводит исследования в соответствии с планом, утвержденным Фондом, и производит затраты финансовых средств в пределах выделенного объема финансирования. В заключение каждого этапа выполнения проекта научный коллектив представляет отчет. В отчете приводится описание основных научных результатов, полученных на этапе выполнения проекта. Представленные отчеты проходят экспертизу в соответствии с правилами, установленными Фондом. На этапе экспертизы отчета учитываются характеристики ЧКНК и результаты исследований. Если отчет научного коллектива принимается, то эксперты оценивают целесообразность продолжения исследований на очередном этапе выполнения проекта, предусмотренном планом. После этого научные коллективы получают финансовую поддержку на проведение очередного этапа исследований.

Таким образом, научный коллектив на каждом этапе (обычно ежегодно в течение утвержденного срока) выполнения проекта подает заявку на получение финансовой поддержки (в начале этапа) и представляет отчет с описанием полученных результатов (в конце этапа). Каждая заявка и отчет получают оценки экспертов. Фонд организует экспертизу

заявок и отчетов, проведение конкурсного отбора заявок и финансирование поддержанных проектов. Научный коллектив формирует заявки, выполняет научные исследования и представляет отчеты.

При решении задачи 1 следует рассматривать следующие подзадачи:

- по результатам проведения экспертизы заявок на выполнение первого или очередного этапа исследований определить оценки характеристик ЧК каждого научного коллектива, прошедшего конкурсный отбор;
- получить оценки ЧКНК с учетом размеров финансовой поддержки научных коллективов, установленных Фондом;
- установить степень соответствия объема финансовой поддержки научного коллектива оценке его ЧК.

При этом ЧКНК рассматривается в качестве ресурса, аренда которого определяет размер финансовой поддержки научных исследований Фондом. В качестве оценки арендуемого ЧКНК в соответствии с (Айвазян, Афанасьев, 2012) принимается потенциальный размер финансирования научных исследований на соответствующем этапе выполнения проекта в условиях эффективного использования ЧКНК. Если фактический объем финансирования, выделяемый Фондом, ниже потенциального, то ЧКНК оценен неадекватно условию его эффективного использования. Поэтому эффективность использования научным коллективом его ЧК может снижаться.

При решении задачи 2 следует рассматривать следующие подзадачи:

- получить на основе отчетов о результатах научных исследований оценки, характеризующие развитие ЧКНК;
- оценить затраты, необходимые для развития ЧКНК до уровня, обеспечивающего возможность получения результатов, представленных в научных отчетах;
- оценить степень соответствия оценки затрат на развитие ЧК фактически использованному объему финансовой поддержки Фонда на проведение научных исследований.

При этом ЧКНК рассматривается в виде ресурса, для развития которого научный коллектив использует финансовые средства Фонда. На каждом этапе исследований научный коллектив создает новые знания, наращивая свой ЧК. В качестве оценки приращения ЧКНК принимается потенциальная величина затрат научного коллектива, необходимых для развития ЧКНК до уровня, обеспечивающего возможность получения результатов, представленных в научных отчетах, при эффективном использовании ЧК.

Условием эффективного взаимодействия Фонда и научного коллектива на каждом этапе выполнения научных исследований является равенство потенциального размера финансирования научных исследований в условиях эффективного использования ЧКНК потенциальной величине затрат на его развитие.

2. ФАКТОРЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НАУЧНОГО КОЛЛЕКТИВА

Предполагается, что Фонд располагает информацией, позволяющей охарактеризовать факторы ЧКНК. Мы предполагаем также, что количественные значения переменных, характеризующих эти факторы, могут быть измерены для каждого научного коллектива, подавшего заявку на получение финансовой поддержки Фонда. Далее будем различать две группы факторов ЧКНК: общие и специальные. Предполагается, что *общие факторы* ЧКНК определяются объективными характеристиками ЧК членов научного коллектива, не зависящими от тематики проводимых научных исследований и от того, на каком этапе исследований проводится оценка ЧК. Общие факторы ЧК характеризуют уровень знаний и навыков, соответствующий кадровому составу научного коллектива без учета сферы специальных научных интересов его участников. Характеристики общих факторов научного коллектива могут оставаться неизменными

на всех этапах выполнения проекта. Изменение значений характеристик общих факторов ЧКНК можно интерпретировать как изменение состава научного коллектива.

Специальные факторы ЧКНК зависят от того, какие знания и навыки членов научного коллектива нужны для выполнения научных исследований, получивших финансовую поддержку Фонда. Специальные факторы ЧК отражают результативность и профессиональную квалификацию научного коллектива, результаты научной деятельности каждого участника в областях знаний, соответствующих исследовательскому проекту. На этапе конкурсного отбора заявок научный коллектив представляет данные об основных публикациях руководителя и членов коллектива, характеризующие квалификацию научного коллектива и возможность успешного выполнения проекта. По каждому виду конкурса решение о результатах конкурсного отбора заявок определяется всей совокупностью общих и специальных факторов, факторов эффективности ЧК, содержащихся в заявке. Важной количественной оценкой профессиональной квалификации научного коллектива являются оценки экспертов. Поэтому в качестве одного из специальных факторов ЧК рассматривается *количественная оценка результата экспертизы заявки*. В результате конкурсного отбора принимается решение о поддержке или отклонении конкурсной заявки, а также об объеме финансирования поддержанной заявки на первом этапе научных исследований.

В отчете о выполнении очередного этапа проекта научный коллектив представляет данные о полученных результатах и основных публикациях руководителя и членов коллектива, характеризующих объем и качество работы, выполненной в соответствии с утвержденным планом исследований. Решение о целесообразности продолжения исследований по проекту в пределах заявленных сроков зависит от научных результатов, полученных на очередном этапе. Эти результаты являются следствием развития ЧКНК и отражаются в изменении характеристик общих и специальных факторов, а

также факторов эффективности ЧК. В результате экспертизы отчета принимается решение о соответствии объема финансовой поддержки, полученной научным коллективом, результатам развития его человеческого капитала.

3. МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НАУЧНОГО КОЛЛЕКТИВА

Оценка ЧК может проводиться в начале каждого периода выполнения исследований на основании данных о фактических объемах финансирования, выделенных всем научным коллективам, получившим поддержку Фонда.

Для того чтобы оценить ЧК каждого научного коллектива, предполагается, что размер финансовой поддержки, выделенный поддержанным проектам по итогам конкурса, определяется характеристиками общих и специальных факторов ЧКНК, а также внешними случайными воздействиями и факторами эффективности ЧК, которые могут учитываться в процессе принятия решений. Совокупность возможных внешних случайных воздействий мало исследована. К ним можно отнести такие, которые сопоставимо влияют на оценку ЧК всех научных коллективов, например корректировка общего объема финансовой поддержки участников конкурса. Такое воздействие отражается на оценке ЧК каждого научного коллектива, но при равномерном распределении общей корректировки несущественно влияет на эффективность его использования. Воздействие факторов эффективности приводит к изменению эффективности ЧК. Некоторые потенциальные факторы эффективности указаны в приложении. Например, возможность использования результатов проекта для развития критической технологии РФ или наличие членов научного коллектива, имеющих ученые степени в разных областях знаний. Как правило, выявление факторов эффективности является результатом проверки соответствующих гипотез.

Взаимосвязь установленных Фондом объемов финансирования с характеристиками учитываемых факторов и результатами случайных воздействий моделируется в соответствии с концепцией стохастической границы в виде

$$y_j = h(q_j, w_j, \Theta) \Psi(\varepsilon_j) \quad (1)$$

или

$$y_j = h(q_j, w_j, \Theta) + \Psi(\varepsilon_j), \quad (1^*)$$

где y_j – размер финансовой поддержки, выделенной Фондом научному коллективу j ; $h(q_j, w_j, \Theta)$ – некоторая *детерминированная* функция от m общих $q_j = (q_j^1, \dots, q_j^m)$ и n специальных $w_j = (w_j^1, \dots, w_j^n)$ факторов, зависящая определенным образом от неизвестных (оцениваемых по имеющимся наблюдениям) параметров $\Theta = (\square_0, \square_1, \dots, \square_b)$; $\square_j = v_j - u_j$ – случайная величина, учитывающая результаты воздействия на размер финансовой поддержки факторов неопределенности и факторов эффективности; $\Psi(x)$ – некоторая неубывающая функция. Для моделирования результатов случайных внешних воздействий используется нормально распределенная случайная величина v_j с нулевым математическим ожиданием $v_j \in N(0, \sigma_v^2)$. Неотрицательная, не зависящая от v_j , случайная величина u_j отражает эффект снижения размера финансовой поддержки в результате неэффективного использования ЧКНК на этапе формирования заявки. Предполагается, что u_j имеет усеченное в нуле нормальное распределение:

$$u_j \in N^+(\delta_0 + \delta_1 z_j^1 + \dots + \delta_k z_j^k, \sigma_u^2),$$

где z_j^1, \dots, z_j^k – характеристики k факторов эффективности ЧКНК, $\delta_0, \delta_1, \dots, \delta_k, \sigma_u^2, \sigma_v^2$ – параметры. Далее случайную величину u_j мы будем называть неэффективной составляющей модели человеческого капитала научного коллектива.

На стадии подачи конкурсной заявки на проведение научных исследований характеристики специальных факторов ЧК формируются научным коллективом на основе информации за предшествующий период (3–5 лет).

Перед началом второго и последующих этапов характеристики специальных факторов ЧК берутся за период, включающий предыдущие этапы выполнения проекта. Учитывая специфику характеристик общих и специальных факторов ЧК, а также результаты эмпирического анализа человеческого капитала сотрудников научной организации (Айвазян, Афанасьев, 2012), мы остановились на следующих двух версиях общего вида функций h и Ψ .

Версия 1.

$$h(q_j, w_j, \Theta) = \theta_0 (w_j^1)^{\theta_1} \cdot \dots \cdot (w_j^n)^{\theta_n} \cdot \exp \left\{ \sum_{l=1}^m \theta_{n+l} q_j^l \right\},$$

$$\Psi(x) = \exp \{x\}.$$

В этом случае модель (1) приобретает вид:

$$y_j = \theta_0 (w_j^1)^{\theta_1} \cdot \dots \cdot (w_j^n)^{\theta_n} \times \exp \left\{ \sum_{l=1}^m \theta_{n+l} q_j^l \right\} \cdot \exp \{v_j - u_j\}. \quad (2)$$

Версия 2.

$$h(q_j, w_j, \Theta) = \theta_0 + \theta_1 w_j^1 + \dots + \theta_n w_j^n + \theta_{n+1} q_j^1 + \dots + \theta_{n+m} q_j^m,$$

$$\Psi(x) = x.$$

Теперь модель (1*) приобретает вид:

$$y_j = \theta_0 + \theta_1 w_j^1 + \dots + \theta_n w_j^n + \theta_{n+1} q_j^1 + \dots + \theta_{n+m} q_j^m + v_j - u_j. \quad (3)$$

Далее приводятся теоретические обоснования возможности использования каждого вышеуказанного варианта. Окончательный выбор модели будут определять результаты экспериментальных расчетов.

Объем финансирования, выделяемый на проведение исследований в соответствии с поддержанной заявкой, является мерой ЧКНК. В качестве основы для оценки ЧКНК рассматривается объем финансовой поддерж-

ки, выделяемой научному коллективу, при эффективном использовании его ЧК. В соответствии с методологией стохастической границы мерой эффективности ЧКНК является: для модели (2) – случайная величина $\exp\{-u_j\}$, для модели (3) – случайная величина u_j . При наблюдаемых значениях ε_j оценкой эффективности ЧКНК j является: для модели (2) – величина $TE_j = E(\exp\{-u_j\} | \varepsilon_j)$, равная отношению фактического объема финансирования к потенциальному при эффективном использовании ЧКНК, для модели (3) – величина $TE_j = E(u_j | \varepsilon_j)$.

Оценки TE_j и \overline{TE}_j характеризуют размеры снижения объема финансирования вследствие неэффективного использования ЧКНК. При фактическом объеме финансирования y_j величина потенциального объема финансирования научного коллектива в условиях эффективного использования его ЧК равна:

- для модели (2)

$$y_j^{pot} = \frac{y_j}{TE_j};$$

- для модели (3)

$$y_j^{pot} = y_j + \overline{TE}_j.$$

Здесь в соответствии с (Kumbhakar, Lovell, 2004)

$$TE_j = \frac{1 - \Phi(\sigma_* - \tilde{\mu}_j / \sigma_*)}{\Phi(\tilde{\mu}_j / \sigma_*)} \exp \left\{ -\tilde{\mu}_j + \frac{1}{2} \sigma_*^2 \right\};$$

$$\overline{TE}_j = \tilde{\mu}_j + \sigma_* \left\{ \frac{\phi(-\tilde{\mu}_j / \sigma_*)}{\Phi(\tilde{\mu}_j / \sigma_*)} \right\};$$

$$\tilde{\mu}_j = \frac{\delta z_j \sigma_v^2 + \varepsilon_j \sigma_u^2}{\sigma^2}; \quad \sigma_*^2 = \frac{\sigma_v^2 \sigma_u^2}{\sigma^2}; \quad \sigma^2 = \sigma_v^2 + \sigma_u^2;$$

$$\delta z_j = \delta_0 + \delta_1 z_j^1 + \dots + \delta_k z_j^k.$$

Оценка ЧКНК j (HC_j) строится в результате сопоставления потенциального объема финансирования y_j^{pot} с минимальным объ-

емом финансирования y^{\min} , устанавливаемым Фондом, который может быть выделен научному коллективу для выполнения исследований на соответствующем этапе конкурса. Иначе: $HC_j = y_j^{pot} / y^{\min}$. ЧКНК можно оценивать и в стоимостном выражении как разность между величинами y_j^{pot} и y^{\min} . Поэтому в дополнение к оценкам HC_j будем рассматривать также оценки $y_j^{pot} - y^{\min}$. Но оценки HC_j представляются более удобными, так как позволяют сопоставлять ЧКНК, принимающих участие в конкурсах, с различным уровнем финансовой поддержки.

Условием эффективности использования ЧКНК при формировании заявки на получение финансовой поддержки Фонда является:

- для модели (2)

$$y_j = y_j^{pot}, \text{ или } TE_j = 1$$

для каждого $j = 1, \dots, N;$ (4)

- для модели (3)

$$y_j = y_j^{pot}, \text{ или } \overline{TE}_j = 0$$

для каждого $j = 1, \dots, N.$ (5)

Выполнение этих условий для всех научных коллективов, получивших финансовую поддержку Фонда, означает, что учет характеристик общих и специальных факторов ЧК осуществляется при отсутствии систематических воздействий, приводящих к снижению выделяемого объема финансирования по сравнению с потенциальным. Если для некоторого научного коллектива $TE_j < 1$, то $y_j < y_j^{pot}$. Это означает, что фактически выделенный объем финансирования y_j ниже того, который соответствует характеристикам общих и специальных факторов ЧК. То есть ЧКНК на стадии принятия решения о размере финансовой поддержки недооценен. То же самое можно утверждать, если $\overline{TE}_j > 0$.

В качестве меры эффективности решений, принимаемых Фондом, о размерах финансовой поддержки научных коллективов можно рассматривать величину

$$F = \frac{1}{N} \sqrt{\sum_{j=1}^N (y_j^{pot} - y_j)^2}.$$

Эта величина характеризует среднее отклонение фактического объема финансирования научных коллективов от объемов финансирования, соответствующих эффективному использованию их ЧК. При выполнении условий (4) и (5) имеет место равенство $F = 0$.

Если величина F существенно выше нуля, то снижение значения величины F на следующих этапах можно рассматривать как свидетельство улучшения практики распределения Фондом финансовой поддержки научных коллективов.

4. МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ЗАТРАТ НА РАЗВИТИЕ ЧКНК

Строится стохастическая функция издержек развития ЧКНК, необходимых для получения результата – выполнения проекта на отчетном этапе, определяемого вектором $\Delta q_j = (\Delta q_j^1, \dots, \Delta q_j^m)$ изменения общих и вектором $\Delta w_j = (\Delta w_j^1, \dots, \Delta w_j^n)$ изменения специальных факторов ЧК. Объясняемая переменная \bar{y}_j – величина затрат научного коллектива на развитие ЧК (объем финансирования, фактически освоенный научным коллективом):

$$\bar{y}_j = g(\Delta w_j, \Delta q_j, \gamma) \Psi(\omega_j); \quad (6)$$

$$\bar{y}_j = g(\Delta w_j, \Delta q_j, \gamma) + \Psi(\omega_j), \quad (6^*)$$

где $g()$ – некоторая детерминированная функция от характеристик изменения m общих $\Delta q_j = (\Delta q_j^1, \dots, \Delta q_j^m)$ и n специальных $\Delta w_j = (\Delta w_j^1, \dots, \Delta w_j^n)$ факторов, зависящая определенным образом от неизвестных параметров $\gamma = (\gamma_0, \gamma_1, \dots, \gamma_d)$; $\omega_j = s_j - r_j$ – случайная величина, учитывающая результаты воздействия на величину затрат факторов неопределенности и факторов эффективности; $s_j \in N(0, \sigma_s^2)$ – случайная величина, от-

ражающая результат воздействия на величину затрат факторов неопределенности; $r_j \in N^+(\beta_0 + \beta_1 \bar{z}_j^1 + \dots + \beta_p \bar{z}_j^p, \sigma_r^2)$ – случайная величина, отражающая результат воздействия на величину затрат факторов эффективности развития ЧК; $\bar{z}_j^1, \dots, \bar{z}_j^p$ – факторы эффективности развития ЧК.

Как и выше, рассматриваются две версии общего вида функций g и Ψ .

Версия 1.

$$g(\Delta q_j, \Delta w_j, \Theta) =$$

$$= \gamma_0 (\Delta w_j^1)^{\gamma_1} \cdot \dots \cdot (\Delta w_j^n)^{\gamma_n} \cdot \exp \left\{ \sum_{l=1}^m \gamma_{n+l} \Delta q_j^l \right\},$$

$$\Psi(x) = \exp \{x\}.$$

В таком случае модель (6) приобретает вид:

$$\bar{y}_j = \gamma_0 (\Delta w_j^1)^{\gamma_1} \cdot \dots \cdot (\Delta w_j^n)^{\gamma_n} \times \exp \left\{ \sum_{l=1}^m \gamma_{n+l} \Delta q_j^l \right\} \cdot \exp \{s_j + r_j\}. \quad (7)$$

Версия 2.

$$g(\Delta w_j, \Delta q_j, \gamma) = \gamma_0 + \gamma_1 \Delta w_j^1 + \dots + \gamma_n \Delta w_j^n + \gamma_{n+1} \Delta q_j^1 + \dots + \gamma_{n+m} \Delta q_j^m,$$

$$\Psi(x) = x.$$

Тогда модель (6*) приобретает вид:

$$\bar{y}_j = \gamma_0 + \gamma_1 \Delta w_j^1 + \dots + \gamma_n \Delta w_j^n + \gamma_{n+1} \Delta q_j^1 + \dots + \gamma_{n+m} \Delta q_j^m + s_j + r_j. \quad (8)$$

При фактических затратах \bar{y}_j ожидаемые издержки развития ЧК y_j^{cost} в условиях его эффективного использования равны:

• для модели (7)

$$y_j^{\text{cost}} = \frac{\bar{y}_j}{TE_j};$$

• для модели (8)

$$y_j^{\text{cost}} = \bar{y}_j - TE_j.$$

Здесь

$$\begin{aligned} \dot{TE}_j &= E(\exp \{r_j\} | \omega_j) = \\ &= \frac{\Phi(\sigma_* + \hat{\mu}_j / \sigma_*)}{\Phi(\hat{\mu}_j / \sigma_*)} \exp \left\{ \hat{\mu}_j + \frac{1}{2} \sigma_*^2 \right\}; \end{aligned}$$

$$\ddot{TE}_j = E(r_j | \omega_j) = \hat{\mu}_j + \sigma_* \left\{ \frac{\phi(-\hat{\mu}_j / \sigma_*)}{\Phi(\hat{\mu}_j / \sigma_*)} \right\};$$

$$\hat{\mu}_j = \frac{\beta \bar{z}_j \sigma_s^2 + \omega_j \sigma_r^2}{\sigma^2}; \quad \omega_j = s_j + r_j; \quad \sigma_*^2 = \frac{\sigma_s^2 \sigma_r^2}{\sigma^2};$$

$$\sigma^2 = \sigma_s^2 + \sigma_r^2; \quad \beta \bar{z}_j = \beta_0 + \beta_1 \bar{z}_j^1 + \dots + \beta_p \bar{z}_j^p.$$

Условием эффективного использования затрат на развитие человеческого капитала научного коллектива является:

• для модели (7)

$$\bar{y}_j = y_j^{\text{cost}} \quad \text{или} \quad \dot{TE}_j = 1; \quad (9)$$

• для модели (8)

$$\bar{y}_j = y_j^{\text{cost}} \quad \text{или} \quad \ddot{TE}_j = 0. \quad (10)$$

При выполнении условия (9) или (10) изменение общих и специальных факторов ЧК в конце очередного этапа реализации проекта соответствует фактическим затратам научного коллектива в условиях эффективного использования ЧКНК. Иными словами, полученные результаты соответствуют фактическим расходам. Если для некоторого научного коллектива $TE_j > 1$ ($TE_j > 0$), то $\bar{y}_j > y_j^{\text{cost}}$. Это означает, что фактические расходы \bar{y}_j превышают те, которые соответствуют реальным результатам развития ЧКНК в условиях эффективного использования ЧК. Другими словами, результаты работы научного коллектива на данном этапе выполнения проекта не соответствуют его фактическим расходам. Выделенное финансирование освоено неэффективно.

В качестве меры эффективности решений, принимаемых Фондом при оценке

результатов научных исследований, представленных в отчетах научных коллективов, можно рассматривать величину

$$C = \frac{1}{N} \sqrt{\sum_{j=1}^N (\bar{y}_j - y_j^{\text{cost}})^2}.$$

Эта величина характеризует среднее отклонение объемов финансирования, освоенных научными коллективами, от оценок размеров финансирования, необходимых для развития их ЧК до уровня, соответствующего результатам исследований, представленным в научных отчетах. При выполнении условий (9) и (10) имеет место равенство $C = 0$. Если величина C существенно выше нуля, то снижение значения величины C на следующих этапах можно рассматривать как свидетельство улучшения практики оценки Фондом результатов научных исследований.

При любых результатах использования ЧКНК имеет место соотношение

$$y_j^{\text{cost}} \leq \bar{y}_j \leq y_j^{\text{pot}}.$$

Если на этапе формирования заявки на финансовую поддержку Фонда ЧКНК используется эффективно, то $y_j = y_j^{\text{pot}}$. Если на этапе выполнения исследований ЧКНК используется эффективно, то $y_j^{\text{cost}} = \bar{y}_j$. На практике имеет место равенство $\bar{y}_j = y_j$. То есть фактические расходы научных коллективов совпадают с выделенным объемом финансирования. Поэтому условием эффективного использования ЧК научным коллективом при взаимодействии его с Фондом является $y_j^{\text{cost}} = y_j^{\text{pot}}$. Эффективное использование ЧК всех научных коллективов, получающих финансовую поддержку Фонда, означает, что условие $y_j^{\text{cost}} = y_j^{\text{pot}}$ выполняется для всех научных коллективов. Таким образом, *условием эффективного взаимодействия Фонда и научных коллективов является равенство величины потенциального объема финансирования величине потенциальных издержек развития ЧК каждого научного коллектива*. При выполнении этого условия имеет место

равенство $F + C = 0$. Если значение величины $F + C$ существенно выше нуля, то снижение этого значения на следующих этапах можно оценивать как повышение эффективности взаимодействия Фонда с научными коллективами.

5. ПРОВЕРЯЕМЫЕ ГИПОТЕЗЫ

Характеристики общих и специальных факторов ЧК, характеристики эффективности ЧК, характеристики изменения общих и специальных факторов ЧК, представленные в моделях (2), (3), (7) и (8), приведены в приложении. Результаты воздействия факторов эффективности в этих моделях описываются в соответствии с формальной схемой спецификации, представленной в (Айвазян, Афанасьев, Руденко, 2012). При выборе адекватной модели неэффективной составляющей на основе этой схемы осуществляется проверка необходимых статистических гипотез. Кроме того, анализ моделей оценки ЧКНК (2) и (3) предполагает оценку значимости характеристик общих и специальных факторов ЧКНК, а также факторов эффективности. В результате исключения характеристик незначимых факторов может быть получена адекватная исходной информации детерминированная функция $h()$ и функция неэффективности $u_j \in N^+(\delta_0 + \delta_1 z_j^1 + \dots + \delta_k z_j^k, \sigma_u^2)$. Таким образом, следует проверить следующие гипотезы.

1. H_0^{qi} : $\theta_{n+i} = 0$. Характеристика общего фактора q^i , $i = 1, \dots, m$, незначима в моделях оценки ЧКНК (2) и (3).

2. H_0^{wi} : $\theta_i = 0$. Характеристика специального фактора w^i , $i = 1, \dots, n$, незначима в моделях оценки ЧКНК (2) и (3).

3. H_0^{zi} : $\delta_i = 0$. Характеристика фактора эффективности z^i , $i = 1, \dots, k$, незначима в моделях оценки ЧКНК (2) и (3).

После проверки этих гипотез и исключения незначимых факторов следует прове-

ритель гипотезу об отсутствии неэффективности в моделях (2) и (3).

4. $H_0^1: \delta_i = \dots = \delta_k = \sigma_u^2 = 0$. Неэффективность отсутствует в моделях оценки ЧКНК (2) и (3).

Если нулевая гипотеза H_0^1 принимается, то можно сделать вывод, что практика распределения финансовой поддержки научных коллективов соответствует цели эффективного использования их ЧК. Если нулевая гипотеза H_0^1 отвергается, то условия эффективного использования ЧК не выполняются. В этом случае целесообразно рассмотреть возможность внесения корректив в практику распределения финансовой поддержки научных коллективов на следующем этапе с учетом оценок параметров функции $h()$.

Соответственно для моделей (7) и (8) проверяются следующие гипотезы.

5. $H_0^{\Delta q^i}: \gamma_{n+i} = 0$. Характеристика основного фактора Δq^i , $i = 1, \dots, m$, незначима в моделях оценки затрат на развитие ЧКНК (7) и (8).

6. $H_0^{\Delta w^i}: \gamma_i = 0$. Характеристика специального фактора Δw^i , $i = 1, \dots, n$, незначима в моделях оценки затрат на развитие ЧКНК (7) и (8).

7. $H_0^{\bar{z}^i}: \beta_i = 0$. Характеристика фактора эффективности \bar{z}^i , $i = 1, \dots, p$, незначима в моделях оценки затрат на развитие ЧКНК (7) и (8).

8. $H_0^2: \square_i = \dots = \square_k = \sigma_r^2 = 0$. Неэффективность отсутствует в моделях оценки затрат на развитие ЧКНК (7) и (8).

Если нулевая гипотеза H_0^1 принимается, то можно сделать вывод, что ЧК всех научных коллективов используется эффективно на очередном этапе научных исследований в условиях случайных воздействий на размеры затрат научного коллектива, не приводящих к снижению эффективности ЧКНК. Если нулевая гипотеза H_0^1 отвергается, то условия эффективного использования ЧК не выполняются. В этом случае на следующем этапе целесообразно рассмотреть возможность внесения корректив в практику рассмотрения отчетов научных коллективов о результатах проведенных исследований с учетом оценок параметров функции $g()$.

Кроме того, может быть проведена проверка следующих экономических гипотез.

9. Значение фактора эффективности z_j^2 «число кодов классификатора, соответствующих содержанию фактически проделанной работы» для междисциплинарных научных исследований значимо выше значения этого фактора эффективности для научных исследований, не являющихся междисциплинарными.

10. Значение фактора эффективности z_j^6 «число членов научного коллектива, имеющих ученые степени в разных областях знаний» для междисциплинарных научных исследований значимо выше значения этого фактора эффективности для научных исследований, не являющихся междисциплинарными.

В данной работе не рассматривается задача оценки влияния социального капитала на эффективность ЧКНК, так как используемые в настоящее время научными Фондами общие и специальные характеристики ЧК не позволяют это влияние идентифицировать. Но подобные задачи представляют потенциальный интерес, например проверка гипотезы, что принадлежность к научной школе является фактором эффективности ЧКНК.

На основе результатов проверки экономических гипотез и оценки значимости факторов ЧКНК могут быть сформулированы рекомендации по формированию состава научного коллектива. Для оценки мероприятий, направленных на повышение эффективности ЧКНК, может использоваться представленная в (Айвазян, Афанасьев, 2014) концепция достижимого потенциала, которая опирается на возможность управления факторами эффективности.

ВЫВОДЫ

1. Подход к моделированию зависимости величины финансовой поддержки научного коллектива, устанавливаемой Фондом, от характеристик общих и специальных факторов его ЧК на основе методологии стохастической регрессии позволяет выявить факторы, влияющие на эффективность использования ЧК.

ческой границы позволяет получить оценки ЧКНК, допускающие интерпретацию в контексте эффективности использования и возможности управления ЧКНК.

2. Равенство величины потенциального объема финансирования величине потенциальных издержек развития ЧК каждого научного коллектива свидетельствует об эффективном взаимодействии Фонда и научных коллективов. Невыполнение этого условия указывает либо на недооценку ЧК некоторых научных коллективов, либо на неэффективность использования отдельными научными коллективами финансовой поддержки Фонда при проведении научных исследований.

3. Оценки параметров моделей (1) и (1*) и оценки эффективности ЧКНК могут рассматриваться в качестве формальной основы для совершенствования практики принятия решений о размере финансовой поддержки, выделяемой Фондом научным коллективам. Если гипотеза об отсутствии неэффективности принимается, то можно сделать вывод, что практика распределения финансовой поддержки научных коллективов соответствует цели эффективного использования их ЧК. Если эта гипотеза отвергается, то целесообразно рассмотреть возможность внесения корректив в практику распределения финансовой поддержки.

4. Оценки параметров моделей (6) и (6*), оценки эффективности развития ЧКНК могут рассматриваться в качестве формальной основы для совершенствования практики принятия решений об утверждении отчетов о результатах научных исследований, проведенных при финансовой поддержке Фонда.

5. Снижение величины, характеризующей отклонение потенциальных объемов финансирования от потенциальных издержек научных коллективов, можно рассматривать как результат мероприятий, направленных на повышение эффективности взаимодействия Фонда с научными коллективами.

ПРИЛОЖЕНИЕ. ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ МОДЕЛЕЙ

На основании анализа структуры заявок на участие в конкурсах и отчетов о результатах научных исследований можно выделить следующие характеристики факторов¹ ЧКНК и его эффективности для построения моделей (2) и (3) оценки ЧКНК.

Характеристики общих факторов ЧК $q_j = (q_j^1, \dots, q_j^m), m = 5$.

1. Ученая степень руководителя проекта.
2. Должность руководителя проекта.
3. Особый научный статус руководителя проекта (член или член-корреспондент РАН, выборный член международной научной ассоциации и т.п.).
4. Число докторов наук в научном коллективе.
5. Число кандидатов наук в научном коллективе.

Характеристики специальных факторов ЧК $w_j = (w_j^1, \dots, w_j^n), n = 9$, при решении вопроса об объеме финансовой поддержки на первом этапе выполнения проекта.

1. Число публикаций руководителя по тематике проекта в индексируемых научных изданиях, опубликованных в период, предшествующий формированию заявки.
2. Число публикаций руководителя проекта по тематике проекта в журналах ВАК, опубликованных в период, предшествующий формированию заявки.
3. Число публикаций руководителя проекта по тематике проекта в других пери-

¹ Сумма баллов, полученных от экспертов при экспертизе заявки на получение финансовой поддержки Фонда на втором и последующих этапах выполнения проекта, равна сумме баллов, полученных от экспертов при экспертизе отчета по результатам предыдущего этапа выполнения проекта.

одических изданиях, опубликованных в период, предшествующий формированию заявки.

4. Число монографий руководителя проекта по тематике проекта, опубликованных в период, предшествующий формированию заявки.

5. Число публикаций членов коллектива (не считая руководителя) по тематике проекта в индексируемых изданиях, опубликованных в период, предшествующий формированию заявки.

6. Число публикаций членов коллектива (не считая руководителя) по тематике проекта в журналах ВАК, опубликованных в период, предшествующий формированию заявки.

7. Число публикаций членов коллектива (не считая руководителя) по тематике проекта в других периодических изданиях, опубликованных в период, предшествующий формированию заявки.

8. Число монографий членов коллектива (не считая руководителя) по тематике проекта, опубликованных в период, предшествующий формированию заявки.

9. Сумма баллов, полученных от экспертов, при экспертизе заявки на получение финансовой поддержки Фонда².

Характеристики специальных факторов ЧК $w_j = (w_j^1, \dots, w_j^n)$, $n = 9$, при решении вопроса об объеме финансовой поддержки на втором и последующих этапах выполнения проекта.

1. Число публикаций руководителя по тематике проекта в индексируемых научных изданиях, опубликованных на предыдущих этапах выполнения проекта.

2. Число публикаций руководителя проекта по тематике проекта в журналах ВАК, опубликованных на предыдущих этапах выполнения проекта.

² Сумма баллов, полученных от экспертов при экспертизе заявки на получение финансовой поддержки Фонда на втором и последующих этапах выполнения проекта, равна сумме баллов, полученных от экспертов при экспертизе отчета по результатам предыдущего этапа выполнения проекта.

3. Число публикаций руководителя проекта по тематике проекта в других периодических изданиях, опубликованных на предыдущих этапах выполнения проекта.

4. Число монографий руководителя проекта по тематике проекта, опубликованных на предыдущих этапах выполнения проекта.

5. Число публикаций членов коллектива (не считая руководителя) по тематике проекта в индексируемых изданиях, опубликованных на предыдущих этапах выполнения проекта.

6. Число публикаций членов коллектива (не считая руководителя) по тематике проекта в журналах ВАК, опубликованных на предыдущих этапах выполнения проекта.

7. Число публикаций членов коллектива (не считая руководителя) по тематике проекта в других периодических изданиях, опубликованных на предыдущих этапах выполнения проекта.

8. Число монографий членов коллектива (не считая руководителя) по тематике проекта, опубликованных на предыдущих этапах выполнения проекта.

9. Сумма баллов, полученных от экспертов, при экспертизе заявки на получение финансовой поддержки Фонда³.

Характеристики факторов эффективности ЧК на этапе формирования заявки на получение финансовой поддержки Фонда $z_j^k = (z_j^1, \dots, z_j^k)$, $k = 6$.

1. Вид конкурса.

2. Число кодов классификатора, соответствующих содержанию фактически проделанной работы (целое положительное число).

3. Возможность использования результатов проекта для развития приоритетного направления развития науки, технологий и техники РФ.

³ Сумму баллов, полученных от экспертов при экспертизе заявки на получение финансовой поддержки Фонда на втором и последующих этапах выполнения проекта, следует принять равной сумме баллов, полученных от экспертов при экспертизе отчета по результатам предыдущего этапа выполнения проекта.

4. Возможность использования результатов проекта для развития критической технологии РФ.

5. Число членов коллектива, указанных в заявке в качестве исполнителей и не имеющих научных публикаций.

6. Число членов научного коллектива, имеющих ученые степени в разных областях знаний.

Выделены следующие характеристики изменения общих и специальных факторов, а также факторов эффективности для построения модели оценки затрат на развитие ЧКНК.

Характеристики изменения общих факторов ЧК⁴ $\Delta q_j = (\Delta q_j^1, \dots, \Delta q_j^m)$, $m = 5$.

1. Изменение ученой степени руководителя проекта (в результате защиты диссертации).

2. Изменение должности руководителя проекта.

3. Изменение особого научного статуса руководителя проекта.

4. Появление новых докторов наук в научном коллективе.

5. Появление новых кандидатов наук в научном коллективе.

Характеристики изменения специальных факторов ЧК $\Delta w_j = (\Delta w_j^1, \dots, \Delta w_j^n)$, $n = 9$.

1. Новые публикации руководителя по тематике проекта в индексируемых научных изданиях.

2. Новые публикации руководителя проекта по тематике проекта в журналах ВАК.

3. Новые публикации руководителя проекта по тематике проекта в других периодических изданиях.

4. Новые монографии руководителя проекта по тематике проекта в журналах ВАК.

5. Новые публикации членов коллектива (не считая руководителя) по тематике проекта в индексируемых изданиях.

6. Новые публикации членов коллектива (не считая руководителя) по тематике проекта в журналах ВАК.

7. Новые публикации членов коллектива (не считая руководителя) по тематике проекта в других периодических изданиях.

8. Новые монографии членов коллектива (не считая руководителя) по тематике проекта.

9. Сумма баллов, полученных от экспертов, при экспертизе отчета по результатам очередного этапа выполнения проекта.

Характеристики факторов эффективности ЧК на этапе выполнения научных исследований и развития ЧК⁵ $\bar{z}_j = (\bar{z}_j^1, \dots, \bar{z}_j^p)$, $p = 6$.

1. Вид конкурса.

2. Число кодов классификатора, соответствующих содержанию фактически проделанной работы.

3. Возможность использования результатов проекта для развития приоритетного направления развития науки, технологий и техники РФ.

4. Возможность использования результатов проекта для развития критической технологии РФ.

5. Число членов коллектива, указанных в заявке в качестве исполнителей и не имеющих научных публикаций.

6. Число членов научного коллектива, имеющих ученые степени в разных областях знаний.

⁴ Разность характеристик общих (специальных) факторов ЧК, используемых в модели оценки ЧКНК на разных этапах формирования заявки на получение финансовой поддержки Фонда, не обязательно равна изменению общих (специальных) факторов ЧК, используемых в модели оценки затрат на развитие ЧКНК.

⁵ Характеристики факторов эффективности ЧК на этапе формирования заявки на получение финансовой поддержки Фонда не обязательно совпадают с характеристиками факторов эффективности ЧК на этапе выполнения научных исследований и развития ЧК.

Литература

- Айвазян С.А., Афанасьев М.Ю.* Человеческий капитал компании в модели ее производственного потенциала // Вестник ГУУ. 2010. № 2.
- Айвазян С.А., Афанасьев М.Ю.* Модели оценки человеческого капитала компании, основанные на концепции стохастической границы // Экономика и математические методы. 2012. Т. 48. № 3. С. 45–63.
- Айвазян С.А., Афанасьев М.Ю.* Моделирование производственного потенциала на основе концепции стохастической границы: методология и эмпирический анализ. М.: КРОСАНД, 2014.
- Айвазян С.А., Афанасьев М.Ю., Руденко В.А.* Некоторые вопросы спецификации трехфакторных моделей производственного потенциала компании, учитывающих интеллектуальный капитал // Прикладная эконометрика. 2012. № 3 (27). С. 36–69.
- Макаров В.Л.* Искусственные общества и будущее общественных наук. СПб.: Изд-во СПбГУП, 2008.
- Becker G.* Human Capital. N.Y.: Columbia University Press, 1964.
- Bourdieu P.* The forms of capital // Handbook of theory and research for sociology of Education / Ed. by J. Richardson. N.Y.: Greenwood Press, 1986. P. 21.
- Kumbhakar S., Lovell K.* Stochastic Frontier Analysis. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 2004. P. 86.
- Schultz T.* Capital Formation by Education // Journal of Political Economy. 1960. Vol. 68. № 6.

Рукопись поступила в редакцию 18.02.2015 г.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОБОЛОЧКА И ТРАНСАКЦИОННАЯ КОНФИГУРАЦИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

В.В. Зотов, В.Ф. Пресняков

Предложено понятие институциональной оболочки организационного объекта, преодолевающее ограниченность собственности как решающего фактора хозяйствования и позволяющее решать проблемы компромиссного урегулирования проблем между участниками его деятельности. Для интерактивного исследования институциональной оболочки выделены основные элементы транзакционной модели предприятия: системные функции хозяйствующего субъекта, типы действующих в нем транзакций и уровни внутри объекта, на которых они осуществляются.

Ключевые слова: институциональная оболочка, транзакционная конфигурация, транзакционная модель предприятия, институциональные преобразования.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Десятилетия проводимых в России общественно-политических и социально-экономических преобразований явно не способствовали успешному реформированию бывших советских предприятий и появлению новых субъектов хозяйствования, отвечающих представлениям реформаторов о «рыночной экономике». Достаточно напомнить масштабы и темпы разгосударствления общенародной собственности в процессах

© Зотов В.В., Пресняков В.Ф., 2015 г.

Литература

- Айвазян С.А., Афанасьев М.Ю.* Человеческий капитал компании в модели ее производственного потенциала // Вестник ГУУ. 2010. № 2.
- Айвазян С.А., Афанасьев М.Ю.* Модели оценки человеческого капитала компании, основанные на концепции стохастической границы // Экономика и математические методы. 2012. Т. 48. № 3. С. 45–63.
- Айвазян С.А., Афанасьев М.Ю.* Моделирование производственного потенциала на основе концепции стохастической границы: методология и эмпирический анализ. М.: КРОСАНД, 2014.
- Айвазян С.А., Афанасьев М.Ю., Руденко В.А.* Некоторые вопросы спецификации трехфакторных моделей производственного потенциала компании, учитывающих интеллектуальный капитал // Прикладная эконометрика. 2012. № 3 (27). С. 36–69.
- Макаров В.Л.* Искусственные общества и будущее общественных наук. СПб.: Изд-во СПбГУП, 2008.
- Becker G.* Human Capital. N.Y.: Columbia University Press, 1964.
- Bourdieu P.* The forms of capital // Handbook of theory and research for sociology of Education / Ed. by J. Richardson. N.Y.: Greenwood Press, 1986. P. 21.
- Kumbhakar S., Lovell K.* Stochastic Frontier Analysis. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 2004. P. 86.
- Schultz T.* Capital Formation by Education // Journal of Political Economy. 1960. Vol. 68. № 6.

Рукопись поступила в редакцию 18.02.2015 г.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОБОЛОЧКА И ТРАНСАКЦИОННАЯ КОНФИГУРАЦИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

В.В. Зотов, В.Ф. Пресняков

Предложено понятие институциональной оболочки организационного объекта, преодолевающее ограниченность собственности как решающего фактора хозяйствования и позволяющее решать проблемы компромиссного урегулирования проблем между участниками его деятельности. Для интерактивного исследования институциональной оболочки выделены основные элементы транзакционной модели предприятия: системные функции хозяйствующего субъекта, типы действующих в нем транзакций и уровни внутри объекта, на которых они осуществляются.

Ключевые слова: институциональная оболочка, транзакционная конфигурация, транзакционная модель предприятия, институциональные преобразования.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Десятилетия проводимых в России общественно-политических и социально-экономических преобразований явно не способствовали успешному реформированию бывших советских предприятий и появлению новых субъектов хозяйствования, отвечающих представлениям реформаторов о «рыночной экономике». Достаточно напомнить масштабы и темпы разгосударствления общенародной собственности в процессах

© Зотов В.В., Пресняков В.Ф., 2015 г.

приватизации 1992–1995 гг., ускоренное введение рыночных принципов и механизмов функционирования субъектов хозяйствования для еще вчерашних элементов советской экономики, принципиальные изменения денежно-кредитной системы, неоправданную «сверхоткрытость» экономики при заведомо известной ее неконкурентоспособности на внешних рынках и т.п. А результатом явилось 60%-е падение промышленного производства (Российские реформы..., 2013), старение и хронически невосполняемое выбытие производственных активов (Делюнова, 2008), переход на вынужденный бартер и взаимозачеты (Макаров, Клейнер, 1996), что явилось прямым следствием неспособности большинства отечественных предприятий, унаследованных от советской хозяйственной системы, выполнять обязательства так, как это полагается делать самостоятельным участникам производственно-хозяйственной деятельности на условиях коммерческого расчета.

Причины и факторы негативных процессов в «реформировании» российских предприятий в значительной мере были обусловлены неподготовленностью российской экономики и ее субъектов в начале 1990-х гг. к вводимым сверху институциональным преобразованиям, по большей части просто механически перенесенным из иной социально-экономической среды (Львов, 2003). Улучшение институциональных качеств процессов и субъектов экономической деятельности является одним из определяющих факторов ускорения модернизации российской экономики, особенно в части повышения социально-экономической эффективности предприятий.

Проблемы институциональных преобразований главным образом в смысле проведения рыночно ориентированных реформ в экономиках с преобладанием нерыночных механизмов управления довольно широко представлены в многочисленных зарубежных и отечественных публикациях (см., например, (Stiglitz, 1998; Полтерович, 2008)). Однако, на наш взгляд, продолжает наблюдаться значительный разрыв между результатами умозри-

тельных «институциональных» исследований и практическими задачами институционального анализа российской экономики и ее субъектов, без решения которых невозможен выбор эффективных направлений и механизмов их эффективного развития.

Предметом статьи является исследование транзакционных особенностей хозяйственных систем коллективного действия, обеспечивающих возможность достижения необходимого компромисса индивидуальных, групповых и общественных интересов на российском предприятии, без чего невозможно добиться их функционирования как длительно действующих самостоятельных субъектов хозяйствования.

Цель данного исследования – выявление необходимых и достаточных условий для построения модели самостоятельного делового предприятия, реализующего идею его эффективной транзакционной конфигурации, т.е. структурно организованного сочленения всего множества реализуемых им транзакций как способа долгосрочного хозяйственного функционирования на началах коммерческого расчета при обеспечении требований инновационного обновления.

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ СХЕМА ИССЛЕДОВАНИЯ

Концептуальная схема исследования процессов институционализации преобразований в экономике, включая появление новых субъектов хозяйствования, базируется на использовании транзакционного структурно-функционального подхода, в соответствии с которым процессы в обществе следует различать по их функциональной направленности, структурно-организационной и ценностной совместимости и транзакционному оформлению (Parsons, Smelser, 1956). Используемые в рамках этого подхода концептуальные положения институциональной интерпретации

российской экономики могут быть сведены к следующему: 1) экономика как одна из общественных подсистем проявляет себя через выполнение определенных системных функций, оцениваемых как внесение определенного (положительного или отрицательного) функционального вклада в жизнедеятельность других общественных подсистем и общества в целом, реализуемого через различные институциональные формы хозяйственной деятельности экономических субъектов (Зотов, Пресняков, 1996); 2) процессы реформирования российской экономики и ее субъектов имеют системные последствия как позитивного, так и негативного характера, обуславливающие результирующее качество производственно-технологических, коммерческих и финансовых взаимосвязей между участниками экономической деятельности в общественных средах, что создает необходимость ее системного рассмотрения (Клейнер, 2014).

Говоря о системных функциях деятельности предприятия, мы имеем в виду формализованные образы таких комплексов должностных и производственных взаимодействий участников его деятельности, каждый из которых представляет собой специфический актив предприятия и поэтому вносит отличный от других комплексов вклад в его экономическую результативность (Зотов, Пресняков, Розенталь, 1998). Системные функции делового предприятия выражают целевую направленность присущей каждому из них совокупности процессов, в которых реализуются направления его деятельности как элемента социально-экономической системы. Системность подобных функций проявляется в том, что потеря функциональности хотя бы в одной из них обесценивает даже выдающееся исполнение остальных и, следовательно, работу предприятия в целом. При этом если состав участников процессов в рамках исполнения одной функции более или менее постоянный, то состав участников исполнения разных функций может оказаться существенно другим. Поскольку каждый участник деятельности предприятия, как правило, задей-

ствован в исполнении нескольких функций, причем с разной интенсивностью и с разными партнерами, важно, чтобы его участие в разных процессах было сбалансированным и внутренне непротиворечивым. Без достижения удовлетворяющего всех участников, хотя и в разной степени, согласия или хотя бы без противодействия исполнению всех функций невозможно достижение общего компромисса интересов участников деятельности предприятия даже при полном взаимопонимании сторонами желательности и выгодности рассматриваемого варианта действий.

Взаимодействия участников деятельности организации приобретают самостоятельное значение в связи с несводимостью их поведения к формальному кругу прав и обязанностей. Как показывает практика, даже буквальное следование требованиям утвержденных инструкций не гарантирует удовлетворительного результата. Длительный опыт должностного и личного общения в организационной среде приводит к тому, что участники деятельности обрастают специфическими активами неформального характера, которые никоим образом нельзя передать другим субъектам хозяйствования через рынок или посредством администрирования. Это позволяет их владельцам добиваться результатов сверх их минимальных обязательств, установленных им должностными правами и обязанностями, т.е. преследовать цели и реализовывать амбиции, часто выходящие за пределы их профессиональных функций и компетенции.

Но следует иметь в виду, что в системах коллективного действия уровень достижения результатов как интегрального, так и локального характера зависит не только от квалификации, но и от качества сотрудничества всех участников. Часто принимаемые руководством решения под флагом «оптимизации», «рационализации», «экономии» без учета конфликтной составляющей, которая всегда присутствует в отношениях между группами и индивидами в деловой среде, наталкиваются на неожиданное для их инициаторов сопротивление со стороны других участников

деятельности предприятия, так как психологически расцениваются последними как посягательство на социальные и иные завоевания людей, от которых требуют жертв в интересах привилегированных групп. Отсюда постоянная угроза потери функциональной эффективности деловой организации.

Наиболее значимыми из факторов достижения компромисса (назовем их характеристиками среды) являются те, которые влияют на проявление личных качеств людей на рабочих местах. Поэтому к объектам транзакционного (институционального) анализа следует отнести функциональное качество работы каждого субъекта в этическом, юридическом, хозяйственном, производственном, кадровом и пространственном аспектах, т.е. во всех тех, в которых взаимодействия людей могут характеризоваться конфликтностью интересов.

Следовательно, уровень и качество осуществления системных функций предприятия (т.е. процессов, оказывающих влияние на эффективность производства продукции) зависят не только от взаимодействия технических характеристик ресурсов и инструментальных средств, задействованных в операционных процессах. Но в не меньшей мере от личных качеств людей будет зависеть реализация мощностных характеристик, заложенных в ресурсах и инструментальных средствах. История раннего индустриализма дает многочисленные и весьма красочные примеры, когда общим явлением были троекратная в течение одного года смена персонала на открывающихся заводах и фабриках, массовый травматизм и порча оборудования, непрерывные стачки – и действия вплоть до физического разрушения предприятия (Кулишер, 2008). Именно в это время у всех участников бизнеса начало складываться постепенное понимание недостаточности юридических санкций для защиты собственности одних и принуждения к честному труду других.

Это означает, что недостаточно и вообще неправомерно относиться к предприятиям только как к производственно-техническим системам. Сложившаяся традиция оценивать

деятельность предприятий почти исключительно в терминах технической и экономической эффективности, или более узко – продуктивности и доходности, сегодня создает искаженный образ предприятия, оторванный от важнейших процессов, в которых состоит жизнедеятельность всего общества и составляющих его институтов. Становится все более ясно, что деятельность отдельного предприятия неизбежно порождает в окружающих его средах реакции, зачастую неожиданные как для руководства самого предприятия, так и для многих участников этих сред, даже непосредственно не затронутых производственными и транзакционными действиями предприятия.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОБОЛОЧКА

Институциональная оболочка представляет собой совокупность следующих институциональных условий: нормы закона, внутренние рабочие правила организации, внутренние правила урегулирования конфликтов интересов разных групп и членов организации, режимы безопасности, юридические службы для преодоления внешних и внутренних вызовов и т.д. и т.п., взаимодействие всех видов активов предприятия, а также обычаев, законов, устанавливающих права и обязанности субъектов, сложившихся и изменяющихся форм организации, методов и инструментов операционной деятельности. Выполняя, образно говоря, роль, какую играют кожные покровы у живых организмов, институциональная оболочка часто оказывается важнее, чем нормы конституционного, гражданского и хозяйственного права, так как обеспечивает предприятию необходимый транзакционный суверенитет и способствует минимизации транзакционных издержек, удерживая предприятие от неизбежного погружения в пучину ненужных арбитражных и уголовных драг.

Понятие институциональной оболочки организационного объекта призвано воспол-

нить давно ощущаемую ограниченность традиционной структуризации, принятой в экономических и моделировании производственных систем. Обычное подразделение таких систем на производственно-технологическую и управленческую подсистемы, которые взаимодействуют друг с другом в рамках организационной структуры подобного объекта, оставляет за пределами внимания роль важнейших факторов институционального характера, которые собственно и делают возможным существование и бесперебойную работу деловых предприятий, самостоятельных исследовательских, финансовых и иных организаций, обладающих той или иной степенью самоуправляемости (Пресняков, 1991). Устаревшая двучленная структура, которая в значительной мере соответствовала советским предприятиям, где последние были не столько предприятиями, сколько заводами-исполнителями решений, спускаемых сверху. И не просто не позволяет, а прямо-таки препятствует изучению этих факторов путем сведения всех условий функционирования и развития саморегулируемых, организационных объектов к привычным проблемам материально-ресурсного и финансового обеспечения и управленческой оптимизации их производственного использования.

Неопределенность в экономических взаимодействиях мешает всем сторонам добиваться более устойчивых компромиссов интересов, при которых хозяйствующие субъекты могут наиболее полно реализовать свои качества. Источником помех часто является частнособственнический статус многих российских предприятий (Пресняков, Зотов, Белова, 2013). Собственность всегда была главной причиной конфликта экономических интересов между разными социальными слоями и группами. Это ее свойство стало несовместимо с требованиями и условиями современной экономики при всем их разнообразии применительно к разным странам и коалициям стран. Современная экономика и составляющие ее предприятия в силу организационной текучести и технологической сложности нуждаются в институциональной защите от

собственнических и оппортунистических интересов. Приоритет должна иметь не собственность, а институционально защищенная самоуправляемость, в том числе от оппортунизма интересов руководящих кадров.

Именно свойство самоуправляемости самостоятельных организационных субъектов хозяйствования является тем новым фундаментальным признаком, который должен отличать нынешнюю российскую экономику от советской, институционально представлявшей собой централизованно управляемую систему (Зотов, Пресняков, 1995). Апелляция к реставрации частной собственности, как к коренному отличию от советской системы и главному фактору будущих экономических успехов, является несостоятельной. Сама по себе частная, как и любая другая собственность является не настолько значимым функциональным фактором хозяйствования, чтобы приписывать ей роль необходимого условия повышения экономической эффективности в народнохозяйственном масштабе. Как известно, гитлеровская Германия без всякой национализации отменила рыночную свободу предпринимательства, и именно это позволило ей создать мощную и весьма эффективную военную экономику, действовавшую на основе мобилизационного планирования (Керль, 1957). Об этом говорит и опыт военной конверсии экономики в США в 1941–1945 гг. Подтверждают это и теоретические и эмпирические исследования накопленного опыта российской приватизации, общий вывод которых заключается в том, что нельзя утверждать, что приватизация обязательно или хотя бы в большинстве случаев идет на пользу народному хозяйству (Полтерович, 2014). Более того, известна теорема Саппингтона–Стиглица, согласно которой в конкурентной и «прозрачной» экономике форма собственности не имеет значения для эффективности бизнеса (Sappington, Stiglitz, 1987).

Самоуправляемость организационных субъектов хозяйствования, к которым относятся практически все предприятия с числом занятых более нескольких десятков человек,

вырастает не из частного характера собственности, а из коллективного характера их функционирования и, следовательно, из необходимости добиваться компромисса интересов всех участников. Достижение же компромиссного урегулирования зависит от качества институциональной оболочки, позволяющей экономической организации самостоятельно добиваться кооперативного поведения от каждого отдельного участника. Ее назначение состоит в том, чтобы сделать возможным рабочее взаимодействие, защиту всех активов предприятия, сложившихся и возникающих обычаев и законов, устанавливающих права и обязанности участников деятельности предприятия, а также защиту форм, методов и инструментов операционной деятельности от стремления участников получить односторонние выгоды. Не технологические увязки должностных обязанностей, а именно реальные компромиссы экономических интересов превращают техническое сооружение типа фабрики или завода в действующее предприятие – самостоятельный субъект экономической деятельности, внутреннее единство которого отличает его от других предприятий и в то же время транзакционно связывает с ними.

Помимо урегулирования действующих и потенциальных конфликтов интересов и создания атмосферы творческой взаимозависимости между разными группами участников институциональная оболочка должна служить организационным хозяйствующим субъектам средством институциональной защиты от внешних посягательств и внутренних конфликтов, позволяющим самостоятельно решать проблемы, порождаемые недружественной внешней и внутренней средой.

Здесь следует отметить различие между понятиями «институциональная оболочка» и «хозяйственный механизм» – понятием, повсеместно встречавшимся в советской экономической литературе. В СССР под экономическим механизмом понимали совокупность организационных структур и конкретных форм и методов управления, а также правовых норм, с помощью которых реализуются

действующие в конкретных условиях экономические законы, проявляющиеся в процессе общественного воспроизводства (Райзберг, Лозовский, Стародубцева, 2006). Идея хозяйственного механизма опирается на аналогию с физическим представлением о мироздании как о сверхличностном механизме, а институциональная оболочка – на необходимость достижения компромисса между конфликтующими интересами людей, участвующих в экономических процессах. Проблема в том, что сама философия бизнеса в отличие от философии служения общему делу ориентирует участников исключительно на достижение личного успеха, в том числе и за счет общего дела, порождая тем самым проблему внутреннего оппортунизма, когда общее дело становится ширмой и объектом эксплуатации в интересах личной или групповой выгоды.

ТРАНСАКЦИОННАЯ КОНФИГУРАЦИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Интерактивное исследование институциональной оболочки предприятия необходимо начинать с установления его состояния как организации, в рамках которой требуется достигнуть исходного урегулирования конфликта экономических интересов и иных установок участников деятельности организации, без чего невозможно обеспечение ее функционирования в соответствии с задачами и целями ее руководства. Инструментом такого анализа должна стать транзакционная модель организации, которая поможет понять, почему активы предприятия – производственные и финансовые – используются вполне определенным, а не каким-то иным образом. Такая модель нужна для оценки состояния существующей и потенциальной согласованности и непротиворечивости действий участников, связанных с наличием или отсутствием сбалансированности транзакционной конфигурации предприятия (Вересков, Зотов и др., 2012).

Исходным пунктом построения такой модели является понимание того, что самостоятельное деловое предприятие экономически существует во всех своих транзакциях, которые связывают его со всеми контрагентами и в совокупности образуют пространство его экономического существования (Commons, 1959). Эта фраза Дж. Коммонса в его «Institutional Economics» знаменует собой превращение прежде весьма неопределенного и терминологически неопределенного свода знаний, концептуально внутренне не очень связанных между собой, в самостоятельное направление в структуре экономической науки. Для построения транзакционной модели предприятия важно добиться ясности в том, как соотносятся между собой транзакции и процессы, запускаемые ими.

По отношению к процессам на предприятии транзакции являются необходимыми условиями их осуществимости. Никакой процесс не осуществляется без его транзакционного урегулирования, включая материальное и финансовое обеспечение, организационную и технологическую подготовку, права и обязанности участников и их вознаграждение, а также санкции за нарушение условий опосредующих транзакций.

Транзакции составляют субъективную сторону функционирования предприятия. По отношению к процессам производственного, логистического и организационного характера они выступают как события, позволяющие приступить к производству, реализации и отгрузке продукции, к приемке закупленного сырья и материалов и вообще к работе всех подразделений предприятия, включая формирование производственных коллективов, ко всему, что образует объективную сторону его функционирования на основе операционных регламентов, технологических стандартов и технических условий. Транзакционная конфигурация (совокупность всех транзакций организации) есть поэтому способ связи между субъективными интересами участников и содержательными характеристиками процессов в области исследуемой функции. В таком

представлении составляющие действия этих процессов могут интерпретироваться как элементы одной из системных функций предприятия, имея в виду, что при описании системных функций других подсистем содержание этих составляющих действий будет модифицироваться под влиянием специфики рассматриваемой подсистемы.

Вслед за Дж. Коммонсом мы рассматриваем три типа транзакций – договорные, управленческие и нормирующие, что позволяет структурировать взаимоотношения между ними.

Договорные транзакции – это транзакции между формально равными и самостоятельными в правовом отношении сторонами. Назначение договорных транзакций состоит в создании предметов деятельности для всех участников, оправдывающих их участие в совместной деятельности в общей хозяйственной среде. Источниками возникающих в переговорах конфликтов является расхождение установок участников.

С договорными транзакциями связано шесть проблем взаимозависимости участников коллективной деятельности: защита от чрезмерных требований со стороны других участников, расширение возможностей за счет участия в деятельности совместно с другими, стимулирование желательного поведения участников, возможности более полной реализации своих сильных сторон, ориентация партнеров на достижение совместных результатов и ограничение возможности отдельных участников достигать собственный интерес за счет результатов других участников. Договорные транзакции обеспечивают глубину горизонта существования предприятия не только как системы коллективного действия, но, что еще важнее, как самого долго действующего экономического субъекта (*going concern*). Они обеспечивают предприятие предметом деятельности.

Управление основывается на установленных законным образом отношениях между участниками, изначально находящимися в неравноправном положении. Они выстраивают действия людей в систему, т.е. приводят к со-

знательной координации их действий для достижения поставленных целей. Деятельность одних обусловлена обязанностью выполнять законные распоряжения других. Однако цели этих распоряжений достижимы лишь тогда, когда сами распоряжения наделяют исполнителей достаточными правами для использования в производственных целях имущественных объектов организации (оборудования, сырья, энергии), сохраняя при этом определенную свободу выбирать направления собственных усилий, которые должны обеспечивать исполнение распоряжений. Именно это обстоятельство придает управленческим действиям свойство трансакции как акту передачи определенных, хотя и ограниченных имущественных прав исполнителям.

Управленческая трансакция фиксирует достижение компромисса интересов между руководителем и подчиненными. Предметом таких трансакций являются процессы выполнения обязательств, предусмотренных договорными трансакциями, и в первую очередь обязательства производственного характера, которые создают заделы для производственных и обеспечивающих подразделений. Другую область ответственности системы управления составляет слежение за состоянием институциональной оболочки организации предпринимательского типа с целью обнаружения появившихся в ней слабых мест и поиска способов и средств их купирования и компенсации. Причем если для процессов внутри организации возможности системы управления ограничены ее собственными ресурсами, то для решения проблем во внешнем уровне система управления должна развивать устойчивые связи с важными элементами внешней среды – судебными и законодательными органами, средствами массовой информации, профессиональными и отраслевыми объединениями, общественными организациями, т.е. организациями социальной сферы.

Участие непосредственных исполнителей всех обязательств по договорной трансакции вознаграждается в форме нормирую-

щих трансакций. Нормирующие трансакции призваны обеспечить необходимый и достаточный уровень лояльности персонала к деловому предприятию. Примерами нормирующих трансакций могут быть ставки оплаты, премии, бонусы, налоги и тарифы, декреты власти, постановления совета директоров корпораций и решения суда и арбитра. Нормирующие трансакции отличаются от управленческих тем, что начальник в них является коллективным начальником, в то время как подчиненные – индивиды. И проблема здесь в том, чтобы избегать возникновения новых конфликтов из-за преференциального стимулирования отдельных профессиональных групп при меньшем внимании к запросам других, что грозит организации ослаблением исполнительской сплоченности и ответственности за общее дело.

Трансакции заключаются между участниками для того, чтобы обеспечить взаимопонимание между участниками, согласованность действий, активизировать их способность вносить вклад в общие результаты, сохранить и развить целостность системы коллективной деятельности, получить адекватную оценку их вклада в совместную деятельность, его обязательность, своевременность и значимость для других. В тех случаях, когда участники демонстрируют нужное поведение, трансакционные издержки обнуляются. Если же нет, то возникают трансакционные издержки, которые связаны с несогласованием поведения участников и даже их противостоянием. Ситуация осложняется еще и тем, что выявившаяся на уровне одной трансакции неспособность исполнения функции, для которой она предназначена, угрожает осуществимости остальных трансакций как таковых, так и других типов, которые служат для исполнения той же функции.

Невозможно урегулировать конфликт интересов участников трансакциями только одного типа, и соответственно изменение трансакций одного типа требует корректировки трансакций других типов. Проблемы, возникающие на уровне одной подсистемы,

как правило, могут быть решены изменением транзакций, применяемых на уровне других подсистем организации. Транзакции всех типов неразрывно связаны между собой. Более того, они обуславливают друг друга и отдельно друг от друга существовать не могут. При этом они имеют разное назначение и подменять друг друга тоже не могут. Однако, если строго формально следовать логике функционирования предприятия, легко впасть в иллюзию приоритета договорных транзакций перед остальными. Очевидно, что договорные транзакции определяют и продлевают жизненный цикл предприятия. Главным предметом договорных транзакций является будущее предприятия как экономической организации. Именно из возникшего образа будущего, сформировавшегося у руководства и реализуемого через договорные транзакции, должны рассчитываться стратегия и тактика управления с целью обеспечить необходимую и непрерывную загрузку производственно-технологической подсистемы.

В случае если непредвиденно возникает ситуация, когда наличие заключенной транзакции не гарантирует исполнения обязательств, относительно которых была достигнута договоренность, удовлетворяющая все участвующие в ней стороны, то для того, чтобы добиться выполнения предусмотренных в транзакцией действий, потребуются понести дополнительные издержки, т.е. осуществить новую транзакцию, а ранее заключенная фактически становится фикцией, и понесенные транзакционные издержки окажутся напрасными. Если пострадавшей стороне все-таки необходимо добиться предусмотренных действий, она будет вынуждена пойти на выполнение дополнительных обязательств, что будет свидетельствовать о несостоятельности ее транзакционной конфигурации в ее внутренней части, оказавшейся неспособной предотвратить такой разворот событий и связанные с ним транзакционные потери. Положение может быть существенным образом исправлено (хотя далеко не всегда это возможно) путем обращения к возможностям, предоставляе-

мым институциональной оболочкой субъекта и выбором новых допускаемых ею действий. Подобная ситуация свидетельствует о том, что сама транзакция в таком случае окажется лишь ширмой для сокрытия оппортунистических интересов, удовлетворение которых, возможно, и было истинной целью лиц, выступавших от имени этой организации.

Защитной средой для каждого типа транзакций являются рабочие правила (транзакции) других видов деятельности. Изменения последних устанавливают новые требования к процессам в подсистемах предприятия – хозяйственно-технологической, управленческой и институциональной. Несоответствие (неисполнение) этих требований грозит конфликтами между участниками процессов в этих подсистемах и в пределе – разрушением системы коллективного действия.

Таким образом, транзакции разных типов обуславливают друг друга и не могут формироваться независимо. Сколь грамотно и многообещающе ни выглядел бы комплекс возможностей договорных транзакций, он остается лишь на бумаге, если ему не будут соответствовать комплексы управленческих и нормирующих транзакций. Поэтому самой технически совершенной производственно-технологической и самой эффективной нормирующей подсистемой, отвечающей всем запросам участников, окажется пустая трата средств в случае провала в договорных транзакциях. Именно в транзакционном триединстве лежит секрет экономических успехов делового предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Накопленный на сегодняшний день объем знаний о предприятии существенно меняет как наши общие представления о нем как об экономическом явлении, так и наше понимание происходящих в нем внутренних процессов и внешних взаимодействий с раз-

нообразными элементами сред, в которых ему приходится существовать.

Безраздельно господствовавший в модельных исследованиях еще сравнительно недавно фабрично-заводской образ предприятия, являвшийся отражением характерной для промышленного индустриализма длительной практики подчинения организации людей требованиям основанной на технических принципах организации машин, дополняется более современными подходами, в которых функционирование предприятия понимается как социально-динамический процесс, в котором участвуют люди с противоречивыми интересами. В частности, институциональный подход, идущий от Т. Веблена и Дж. Коммонса, состоит в том, что предприятие существует в своих транзакциях как во временном, так и пространственном аспектах. Такое предприятие не может быть полностью сведено к технической системе. Когда исследование предприятия ограничивается одним или небольшим числом протекающих на нем процессов, то вне транзакционного рассмотрения такие процессы могут быть охарактеризованы исключительно как технические явления, вследствие чего не получает адекватного отображения экономическая природа предприятия.

До сих пор экономическое моделирование в своем понимании экономической стороны деятельности предприятия считает достаточным ограничиваться давно устоявшимся перечнем таких экономических показателей, как валовая и чистая продукция, себестоимость, валовая и чистая прибыль, формы собственности и т.п. При этом практически полностью игнорируется конфликтный смысл явлений, обозначаемых этими терминами, что не позволяет в полной мере оценить экономическую сторону деятельности предприятия, которая в сфере экономики *всегда конфликтна*. В современном мире сложных и меняющихся организационных форм и наукоемких технологий собственность потеряла свое стратегическое значение, и именно по институциональным причи-

нам – *конфликтному характеру коллективной деятельности*.

Необходимым и достаточным условием согласования процессов, имеющих системное значение для предприятия, является транзакционный способ этого согласования. Формально функциональное согласование, диктуемое технологией, при наличии открытых или скрытых (потенциальных) конфликтов интересов участников, не только внешних, но и внутренних, не является достаточным условием его эффективности. *Любой процесс на предприятии отдельно от контекста может существовать лишь как технический проект. Он становится реально действующим процессом лишь после его транзакционного оформления.*

Достаточность достигается путем транзакций, так как в транзакции устанавливается такая спецификация прав и обязанностей участников, которая свидетельствует о *достигнутом компромиссе интересов*, и поэтому она становится законной, т.е. ее будет защищать суд, способный урегулировать конфликты.

Транзакции, из которых, по сути дела, и состоит жизнедеятельность предприятия, составляют нераздельную триаду, роль каждого участника (стороны) которой является необходимой для остальных. Поэтому задача исследования поведения предприятия состоит не только в анализе его материальных, финансовых и информационных потоков, но и в достижении понимания процессов формирования его *конфигурации транзакций*, т.е. совокупности транзакций, структурирующих его деятельность, от договорных до нормирующих, влияющих на социально-психологические взаимодействия участников, принятие управленческих решений и исполнение операций на рабочих (технологических) местах.

Одновременное присутствие и неразрывность конфликтности и взаимной зависимости интересов воспринимается и оценивается как состояние «проблемности» достигнутого ранее между разными группами участников компромисса, который был за-

фиксируется как определенный порядок, лояльность которому согласились соблюдать все участники. Соблюдение и нарушение транзакционной конфигурации под влиянием внутренних и внешних изменений требуют от управления постоянной готовности принимать своевременные меры, направленные на ее (конфигурации) сохранение или, напротив, пересмотр в интересах поддержания функционирования предприятия. При этом необходимо исходить из того, что эффективность как сохранения, так и контролируемого изменения порядка зависит от транзакционной устойчивости достигнутого компромисса интересов. Причем выгодность не сводится к финансовым результатам, поскольку в современном мире достижение технологического превосходства над конкурентами имеет гораздо большее значение для расширения экономического пространства и временного продления жизненного цикла предприятия, чем весомые финансовые успехи. Весьма красноречиво и убедительно доказал это Т. Веблен (Veblen, 1904).

Системы коллективного действия возможны только при наличии вокруг каждой из них институциональной оболочки, позволяющей в интересах общего дела достигать компромиссного урегулирования конфликта индивидуальных и групповых интересов, междисциплинарной и межпрофессиональной работы исходя из признания взаимной зависимости между группами и отдельными участниками, обладающими разными профессиональными и образовательными характеристиками. Этим создаются условия для выбора эффективной транзакционной конфигурации предприятия, т.е. адекватной институциональной формы, способной предотвращать возникновение организационного хаоса путем превращения его в упорядоченный коллективный процесс получения коллективного результата.

Институциональная оболочка дает предприятию возможность своими средствами преодолевать риски самостоятельного хозяйствования в конкурентной среде,

не обращаясь к непосредственной помощи государства. Именно наличие адекватной институциональной оболочки превращает завод или фабрику, конструкторское бюро или проектно-технологический и научно-исследовательский институт в самостоятельный субъект хозяйствования или, что то же самое, в систему *коллективного действия*, способную самостоятельно добиваться таких результатов, которых ни один индивид или немногочисленная группа индивидов физически добиться никогда не смогут. Предприятие, утратившее действенную институциональную оболочку, обречено на исчезновение.

Институциональный подход к проблематике функционирования предприятия позволяет увидеть в нем область, создаваемую сознательной деятельностью, которая направлена на достижение длительного компромисса интересов между участниками, но не в смысле разового согласования их действий, соотносясь с требованиями технологии.

Структурными элементами новых моделей должны стать транзакции, функции и процессы, необходимые для того, чтобы *отразить содержание конфликта интересов участников*.

Такие модели, в отличие от имитационных и оптимизационных моделей хозяйствующих субъектов, призваны отразить действие внутри них транзакционных факторов, помимо ресурсных, капитальных и трудовых активов, действие которых достаточно подробно исследовано на модельном уровне.

Литература

- Вересков А.И., Зотов В.В., Пономарева О.С., Пресняков В.Ф. Институциональные аспекты реализуемости инновационных решений на предприятиях // Экономика и математические методы. 2012. Т. XVIII. Вып. 2.
- Делюнова Н.Г. Современное состояние основных фондов российской промышленности и за-

- дачах их модернизации // Вестник ЮРГТУ. 2008. № 4.
- Зотов В.В., Пресняков В.Ф. Фирма как экономическое явление и институт общества // Экономика и математические методы. 1995. Т. XXXI. Вып. 2.
- Зотов В.В., Пресняков В.Ф. Системные функции экономики в обществе // Труды теоретического семинара под рук. академика Д.С. Львова. М.: ЦЭМИ РАН, 1996.
- Зотов В.В., Пресняков В.Ф., Розенталь В.О. Анализ системных функций экономики: институциональный аспект // Экономика и математические методы. 1998. Вып. 2.
- Калабеков И.Г. Российские реформы в цифрах и фактах. 2013. URL: <http://refru.ru>.
- Керль Г. Военная экономика и военная промышленность // Итоги Второй мировой войны. М.: Изд-во иностранной литературы, 1957.
- Клейнер Г.Б. Системная экономика как среда функционирования предприятий. Стратегическое планирование и развитие предприятия // Пленарные доклады и материалы круглого стола Четырнадцатого всероссийского симпозиума. М.: ЦЭМИ РАН, 2014.
- Кулишер И.М. История экономического быта Западной Европы. Челябинск: Социум, 2008.
- Львов Д.С. Плачевные итоги политики Вашингтонского консенсуса // Экономическая наука современной России. 2003. № 1.
- Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Бартер в российской экономике: особенности и тенденции переходного периода. М.: ЦЭМИ РАН, 1996.
- Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.
- Полтерович В.М. Современное состояние теории экономических реформ // Пространственная экономика. 2008. № 3.
- Полтерович В.М. Проблема оптимизации структуры собственности. Стратегическое планирование и развитие предприятия // Пленарные доклады и материалы круглого стола Четырнадцатого всероссийского симпозиума. М.: ЦЭМИ РАН, 2014.
- Пресняков В.Ф. Модель поведения предприятия. М.: Наука, 1991.
- Пресняков В.Ф., Зотов В.В., Белова М.А. Предприятие как объект управления и субъект поведения // Экономика и математические методы. 2013. Т. 49. Вып. 3.
- Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2006.
- Commons J.R. Institutional Economics: Its Place in Political Economy. Madison: University of Wisconsin Press, 1959.
- Parsons T., Smelser N. Economy and society. N.Y.: Free Press, 1956.
- Sappington D.E.M., Stiglitz J.E. Privatization, information and incentives // Journal of Policy Analyses and Management. 1987. № 6 (4).
- Stiglitz J. Distinguished Lecture on Economics in Government. The Private Uses of Public Interests: Incentives and Institutions // Journal of Economic Perspectives. 1998. Vol. 12. № 2.
- Veblen Th. The Theory of the Business Enterprise. New Brunswick, New Jersey: Transaction Books, 1904.

Рукопись поступила в редакцию 12.01.2015 г.

*Е.В. Устюжанина, В.Е. Дементьев,
С.Г. Евсюков*

Статья посвящена исследованию проблемы формирования цен на инновационную продукцию оборонного назначения. В первой части анализируются действующие нормативные акты, регулирующие процесс ценообразования при закупках продукции для государственных нужд, в частности, в рамках государственного оборонного заказа. Обосновывается утверждение, что в условиях двусторонней монополии процесс определения цены сводится к торгу между единственным заказчиком и единственным исполнителем по поводу размера затрат исполнителя. В статье предлагается применять принципиально иной подход к определению цены на инновационную продукцию, а именно: определять верхнюю и нижнюю границы цены на основе использования научно обоснованных методов оценки выгоды потребителя (эксплуатанта) и затрат производителя.

Ключевые слова: ценообразование, инновации, продукция оборонного назначения, метод вменения, метод замещения, цена окупаемости, вмененные издержки.

Одним из основных способов участия государства в финансировании инновационного развития оборонно-промышленного ком-

© Устюжанина Е.В., Дементьев В.Е.,
Евсюков С.Г., 2015 г.

¹ Работа выполнена при поддержке гранта Российского фонда фундаментальных исследований № 14-06-00164А «Развитие теории динамического ценообразования на рынках с доминирующим покупателем».

плекса наряду с вложениями в формирование (увеличение) уставного капитала хозяйственных обществ и субсидированием процентных ставок по кредитам является закупка инновационной продукции оборонного назначения в рамках государственного оборонного заказа (ГОЗ). Если государство является единственным заказчиком такой продукции, возникает проблема монополии, которая иногда сочетается с двойной монополией: взаимодействие единственного заказчика с единственным поставщиком.

Если продукция является инновационной, т.е. не имеет сопоставимых аналогов, то вопрос определения цены на эту продукцию становится одним из центральных вопросов переговоров наряду с обсуждением тактико-технических характеристик будущего изделия и сроков исполнения заказа.

Несмотря на то что законодатель декларирует, что при государственных закупках приоритетным методом ценообразования является метод сопоставимых рыночных цен², на практике основным методом определения цены на инновационную продукцию остается затратный, основанный на определении цены продукции методом сложения издержек на ее производство плюс прибыль. Недаром в число основных принципов ценообразования на продукцию, поставляемую по ГОЗ, входит обоснованность затрат исполнителя и обеспечение прибыльности поставок³.

² Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», ст. 22; постановление Правительства РФ от 5 декабря 2013 г. № 1119 «Об утверждении Положения о государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу».

³ Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе», ст. 9, п. 2.

НЕДОСТАТКИ ЗАТРАТНОГО ПОДХОДА

Затратный подход к ценообразованию обладает рядом следующих имманентных недостатков.

1. *Снижает стимулы повышать эффективность производства.* Даже с точки зрения трудовой теории стоимости цены на продукцию должны покрывать общественно необходимые затраты, а не конкретные затраты конкретного производителя. Последние могут быть существенно выше общественно необходимых в силу таких причин, как: избыточное количество имеющихся у производителя внеоборотных активов; неоптимальная технология производства; низкое качество используемых ресурсов; завышенные цены на ресурсы; низкая эффективность использования ресурсов; высокие затраты на управление и т.д.

2. *Снижает стимулы расширять объемы и ассортимент выпуска.* В условиях, когда значительная часть затрат производителя является постоянными (слабо связанными с объемами производства), себестоимость единицы продукции будет заведомо выше у организаций, которые меньше производят (продают).

3. *Использует в качестве базы для расчета цены искусственный показатель.* Полная производственная себестоимость определяется путем прибавления к прямым затратам на выпуск продукции значительной части общих (накладных) расходов. Если компания одновременно продает свою продукцию на открытом рынке по сложившимся там ценам, а государственному заказчику – по ценам, рассчитанным на основе затратного метода, то все усилия этой компании будут направлены на отнесение на продукцию, поставляемую по государственному заказу, львиной доли общих (накладных) расходов компании.

4. *Не учитывает интеллектуальную ренту.* В конкурентной рыночной среде интеллектуальная рента – дополнительный доход владельца интеллектуальной собственности, который образуется за счет уникальности

предложения (более высокая отдача на вложенные средства по сравнению со среднерыночной ситуацией). В случае применения затратного подхода к ценообразованию, когда прибыль исчисляется как процент от того или иного вида затрат (вложений), интеллектуальная рента либо вообще не учитывается, либо подменяется отнесением на продукцию затрат на исследования и разработки. Однако учет интеллектуальной ренты через затраты на поисковые исследования методологически некорректен, поскольку не существует взаимно однозначного соответствия между вложениями в исследования и экономическим эффектом от их результата.

Конкретные же методы калькуляции цен на основе затратного подхода⁴, как правило, обладают дополнительными изъянами.

5. *Слабо учитывают изменение стоимости денег во времени.* Стоимость денег учитывается только в случае привлечения заемных средств (проценты за кредит)⁵. При этом игнорируется омертвление собственных средств производителя в необходимых для производства внеоборотных активах и запасах (сырья, материалов, полуфабрикатов, готовой продукции, затрат в незавершенном производстве). Это становится особенно критично для производств с длительным циклом и существенной стоимостью внеоборотных активов.

6. *Не учитывают органическое строение капитала и скорость оборачиваемости капитала.* Прибыль, как правило, рассчитывается на основе показателя рентабельности текущих затрат. В результате при одинаковых значениях показателя рентабельности затрат и общей величины затрат за заданный пери-

⁴ Постановление Правительства РФ от 4 ноября 2006 г. № 656 (ред. от 03.01.2014) «Об утверждении Правил определения начальной (максимальной) цены государственного контракта, а также цены государственного контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)».

⁵ В случае компенсации затрат на обслуживание долга за счет средств государственного бюджета не учитываются и проценты за кредит.

од времени отдача на вложенный капитал будет тем больше, чем: а) ниже стоимость внеоборотных активов компании (органическое строение капитала); б) короче производственный цикл компании (выше скорость оборачиваемости капитала). С экономической точки зрения более корректным является показатель рентабельности инвестиций⁶.

7. *Не обеспечивают возможность проверить обоснованность затрат.* Обоснование затрат, которое должен предоставлять единственный поставщик регулирующим органам⁷, не обеспечивает возможность действенного контроля над достоверностью расчетов. Речь идет прежде всего об обосновании общепроизводственных и общехозяйственных расходов, относимых на оцениваемую продукцию, а также о затратах на содержание избыточных мощностей. Более правильным было бы представить сводный финансовый план поставщика (бюджета всех доходов, расходов, активов и обязательств) по всем видам деятельности с расшифровкой по отдельным бюджетам (функциональным элементам, категориям затрат, носителям и т.д.).

8. *Снижают стимулы к кооперации.* Для определения рентабельности затрат (начисления прибыли) база делится на две части: собственные затраты производителя и оплата покупных изделий и полуфабрикатов⁸. Нор-

⁶ Такой подход используется для сетевых энергетических компаний (приказ Федеральной службы по тарифам от 30 марта 2012 г. № 228-э «Об утверждении Методических указаний по регулированию тарифов с применением метода доходности инвестированного капитала»).

⁷ Приказ Федеральной службы по тарифам от 9 февраля 2010 г. № 44-а «О внесении изменений и дополнений в Методические рекомендации по расчету цен на вооружение и военную технику, которые не имеют российских аналогов, и производство которых осуществляется единственным производителем».

⁸ Постановление Правительства РФ от 5 декабря 2013 г. № 1119 «Об утверждении Положения о государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу».

матив рентабельности для собственных затрат устанавливается в диапазоне от 5 до 25%, а норматив рентабельности на затраты на приобретение покупных материалов и комплектующих ограничен 1%. В результате крупным корпорациям становится выгодно производить все, что можно, собственными силами: затраты все равно компенсируют, а начисленная прибыль будет значительно больше. Эта формула на корню убивает использование сравнительных конкурентных преимуществ и развитие кооперации.

Казалось бы, налицо тупиковая ситуация: установление единого норматива рентабельности по всем видам затрат создает риски раздувания цены финальной продукции за счет создания искусственных цепочек кооперации, а раздельный способ определения рентабельности порождает неэффективные формы организации бизнеса. Однако проблема заключается не в том, какой норматив рентабельности затрат использовать, а в использовании в качестве единственного подхода к определению цены поставляемой продукции затратного метода ценообразования.

Экономически обоснованная цена на инновационную продукцию, как и любая цена, в общем случае должна удовлетворять двум условиям: быть не ниже объективно обусловленных затрат производителя (поставщика) и не выше экономического (потребительского) эффекта, который получит эксплуатант (потребитель) оцениваемого изделия (Дементьев, Устюжанина, 2013):

$$C_{\text{п}} \leq P \leq \mathcal{E}, \quad (1)$$

где P – цена на продукцию; $C_{\text{п}}$ – затраты поставщика; \mathcal{E} – экономический эффект (цена безразличия) для эксплуатанта.

Исключением из данного правила является ситуация, когда отказ от производства невозможен в силу отсутствия дешевых альтернативных ответов на новые вызовы в военной сфере, например при принятии решения о производстве оружия, которое обладает заведомо большей дальностью поражения цели, чем имеющиеся (доступные) аналоги.

МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВЕРХНЕЙ ГРАНИЦЫ ЦЕНЫ

Экономический эффект эксплуатанта от оцениваемого изделия может быть измерен тремя способами:

а) *метод сопоставимых рыночных цен* – получение выгоды в результате приобретения изделия по цене не выше сложившихся на рынке ожиданий относительно стоимости изделия, обладающего сопоставимыми характеристиками;

в) *метод замещения* – замещение уже используемого для решения существующей проблемы изделия более экономичным с точки зрения соотношения цена–качество;

г) *метод вменения* – экономия текущих расходов (увеличение текущих доходов), вызванная приобретением оборудования.

Метод сопоставимых рыночных цен (регрессии). Если речь идет об инновационной продукции, мы не можем найти на рынке идентичные товары, то метод сопоставимых рыночных цен применяется с использованием «коэффициентов или индексов для пересчета цен товаров, работ, услуг с учетом различий в характеристиках товаров»⁹. Более обоснованным здесь является метод регрессии. Цена определяется как функция характеристик продукции, параметры которой находятся на статистически значимом массиве информации о соотношении тактико-технических характеристик изделий и цен на эти изделия. Расчет цены производится по формуле

$$P = \psi(U_1 \dots U_m), \quad (2)$$

где ψ – функция зависимости цены изделия от его характеристик; U_i – характеристика оцениваемого изделия i .

Построение уравнения регрессии осуществляется в два этапа. На

⁹ Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

первом этапе производится выбор потребительских (тактико-технических) и эксплуатационных характеристик изделия, которые, по мнению экспертов, влияют на его цену; делается предположение об общем виде уравнения регрессии. На втором этапе осуществляются оценка параметров уравнения регрессии и статистическая проверка значимости влияния выбранных характеристик на цену изделия.

Метод замещения обычно применяется для оценки финальной продукции. Он основан на измерении эффекта от использования изделия путем сопоставления затрат на единицу полезного эффекта оцениваемого изделия и изделия аналога (Устюжанина, 2013). Сравнение происходит по таким параметрам, как срок эксплуатации изделия, полезный эффект и затраты на приобретение, эксплуатацию и утилизацию.

Полезный эффект может выражаться в увеличении мощности, скорости, грузоподъемности, вероятности поражения цели и т.п. При этом значение полезного эффекта может измеряться непосредственно – производительность, скорость, грузоподъемность, число выстрелов в минуту – или опосредованно. Например, для артиллерийского орудия, целевой функцией которого является вероятность поражения цели, полезный эффект может быть выражен формулой

$$U = |\ln(1 - F)|, \quad (3)$$

где U – полезный эффект от эксплуатации изделия; F – вероятность поражения цели с одного цикла использования артиллерийского орудия.

Рассчитывается стоимость жизненного цикла изделия для эксплуатанта, которая включает затраты:

- на приобретение изделия, включая доставку, монтаж, пуско-наладочные работы и обучение персонала;
- эксплуатацию, включая обслуживающие материалы, потребление электроэнергии, сервисное обслуживание, текущие и капитальные ремонты;

- утилизацию, включая демонтаж и транспортировку.

Формулу стоимости жизненного цикла изделия можно записать в виде

$$L = P + M + \sum_{t=0}^T C_t D_t, \quad (4)$$

где L – стоимость жизненного цикла изделия для эксплуатанта; P – цена приобретения изделия; M – единовременные затраты на доставку, установку и монтаж изделия; t – номер года эксплуатации; T – планируемое время эксплуатации изделия; C_t – затраты на эксплуатацию изделия в год t (без учета амортизационных отчислений); D_t – коэффициент дисконтирования для года t .

Учет возможного изменения времени эксплуатации изделия по сравнению с имеющимися аналогами рассчитывается с помощью перевода стоимости жизненного цикла изделия в годовые эквивалентные затраты:

$$E = \frac{L}{A_T}, \quad (5)$$

где E – годовые эквивалентные затраты; A_T – аннуитет за T лет.

Обозначим через верхние индексы элементы стоимости жизненного цикла оцениваемого изделия и изделия-аналога, присутствующего на рынке в настоящее время и имеющего рыночную цену. Тогда годовые эквивалентные затраты на оцениваемое изделие и изделие-аналог составят:

$$E^o = \frac{P^o + M^o + \sum_{t=0}^{T^o} C_t^o D_t}{A_{T^o}^o}; \quad (6)$$

$$E^a = \frac{P^a + M^a + \sum_{t=0}^{T^a} C_t^a D_t}{A_{T^a}^a}, \quad (7)$$

где $E^{o,a}$ – годовые эквивалентные затраты на оцениваемое изделие (изделие-аналог); $T^{o,a}$ – время эксплуатации оцениваемого изделия

(изделия-аналога); A_{T^0} – аннуитет за T^0 лет; A_{T^a} – аннуитет за T^a лет.

Приведенные во времени затраты эксплуатанта в расчете на единицу полезного эффекта рассчитываются по формуле

$$\varepsilon = \frac{E}{U}, \quad (8)$$

где ε – приведенные во времени затраты на единицу полезного эффекта; U – полезный эффект от эксплуатации изделия.

Верхняя граница цены изделия может быть определена исходя из предположения, что приведенные во времени затраты эксплуатанта в расчете на единицу полезного эффекта нового изделия (ε^0) сопоставимы с затратами на единицу полезного эффекта изделия-аналога (ε^a):

$$\frac{P^0 + M^0 + \sum_{t=0}^{T^0} C_t^0 D_t}{U^0 A_{T^0}} \approx \frac{P^a + M^a + \sum_{t=0}^{T^a} C_t^a D_t}{U^a A_{T^a}}, \quad (9)$$

где $U^{0,a}$ – полезные эффекты оцениваемого изделия и изделия-аналога.

Откуда следует, что максимальную цену изделия можно оценить следующим образом:

$$P^0 = \left(P^a + M^a + \sum_{t=0}^{T^a} C_t^a D_t \right) \frac{U^0 A_{T^0}}{U^a A_{T^a}} - M^0 - \sum_{t=0}^{T^0} C_t^0 D_t. \quad (10)$$

Метод замещения эффективен, если речь идет о сравнении оцениваемого изделия с аналогом по затратам на эксплуатацию и одному параметру, характеризующему полезность. Если мы имеем дело с изменением нескольких значимых характеристик изделия, то возникает проблема измерения интегрального полезного эффекта.

Метод вменения применяется при оценке полезного эффекта оборудования, используемого в производственной деятельности. Он основан на измерении ценности ресурса через оценку генерируемого им экономического эффекта. Теория вменения (Визер, 1992)

предполагает, что ценность ресурсов определяется ценностью для потребителей производимой с их помощью продукции. Иными словами, ценность ресурса, используемого для производства товара, можно измерить как вклад данного ресурса в приращение ценности товара.

По сути, этот подход воплощен в доходном методе оценки стоимости имущества. Напомним, что доходный метод оценки стоимости имущества основан на измерении генерируемого этим имуществом будущего потока денежных средств (Виленский, Лившиц, Смоляк, 2008). Сопоставляются между собой приведенные к одному периоду времени расходы эксплуатанта на приобретение и содержание оцениваемого изделия и выгоды, связанные с его эксплуатацией. Верхнюю границу цены актива для эксплуатанта можно оценить при предположении, что вложение в приобретение актива находится на уровне нулевой окупаемости – чистая приведенная стоимость проекта приобретения и эксплуатации изделия равна нулю¹⁰.

Допустим, что изменение текущего годового дохода эксплуатанта после приобретения актива будет равно

$$\Delta R = S(Q_2 - Q_1), \quad (11)$$

где ΔR – изменение текущего годового дохода; S – цена на продукцию эксплуатанта; Q_1 – объем выпуска (продаж) эксплуатанта до приобретения актива; Q_2 – объем выпуска (продаж) эксплуатанта после приобретения актива.

Изменение текущего годового расхода при приобретении актива составит

$$\Delta C = C_0 + \Delta B, \quad (12)$$

где ΔC – изменение текущего годового расхода; C_0 – затраты на содержание и обслуживание оцениваемого актива в год (без учета амортизации); ΔB – общее возрастание (эко-

¹⁰ Если речь идет об измерении полезного эффекта от приобретения оборудования, используемого в производственной деятельности, методы замещения и вменения должны давать одинаковые результаты.

номия) затрат на другие ресурсы в связи с использованием приобретаемого актива.

Если амортизация начисляется линейным методом, ежегодный чистый денежный поток, порождаемый приобретением актива (W), будет равен

$$W = (1 - \eta) [S(Q_2 - Q_1) - (C_0 + \Delta B)] + \eta \frac{P + M}{T}, \quad (13)$$

где P – цена приобретения актива; M – единовременные затраты на доставку, установку и монтаж актива; T – время эксплуатации оцениваемого актива; η – ставка налога на прибыль.

Дополнительный поток последнего года (от реализации (плюс) или утилизации (минус) актива) обозначим W_F .

Приведенная к моменту приобретения актива выгода компании от его использования будет равна

$$PV = \left\{ (1 - \eta) [S(Q_2 - Q_1) - (C_0 + \Delta B)] + \eta \frac{P + M}{T} \right\} A_T + W_F D_T, \quad (14)$$

где PV – приведенный к моменту приобретения актива чистый денежный поток, генерируемый использованием актива; A_T – аннуитет за T лет; D_T – дисконт года T .

Чистая приведенная стоимость проекта (NPV) равна нулю, если

$$P + M = PV. \quad (15)$$

Откуда получаем выражение для оценки верхней границы цены:

$$P = (1 - \eta) \times \frac{[S(Q_2 - Q_1) - (C_0 + \Delta B)] A_T + W_F D_T}{1 - \eta \frac{A_T}{T}} - M. \quad (16)$$

Таким образом, существуют по меньшей мере три метода оценки верхней границы цены изделия: замещения, рыночных аналогов (регрессии) и вменения. Все эти методы имеют свои недостатки и ограничения.

Наиболее обоснованным является метод замещения. Если речь идет о сравнении оцениваемого изделия с аналогом по одному параметру, этот метод можно считать наилучшим. Однако когда мы имеем дело с изменением нескольких значимых характеристик изделия, возникает проблема измерения интегрального полезного эффекта, которая решается экспертным, т.е. не всегда научно обоснованным, путем. Метод регрессии, несомненно, объективный, но его применение требует наличия достаточно большого массива данных, касающихся соотношения цен и потребительских (тактико-технических) характеристик изделия. Между тем такой объем информации далеко не всегда доступен. Наконец, метод вменения не может применяться для оценки продукции, предназначенной для конечного потребления, поскольку основан на измерении выгод от применения оцениваемого изделия в хозяйственной деятельности.

Тем не менее возможность использования для оценки некоей величины (в данном случае верхней цены изделия) нескольких методов позволяет получить относительно достоверное значение оцениваемого показателя.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ НИЖНЕЙ ГРАНИЦЫ ЦЕНЫ

Для определения нижней границы цены изделия (затрат производителя) могут быть использованы два подхода: прямой и параметрический. В первом случае затраты определяются методом прямого счета, во втором – на основе сравнения с затратами на выпуск аналогичных изделий. Методы прямого счета различаются для ситуации запуска нового производства и ситуации выпуска продукции на имеющихся мощностях.

Определение нижней границы цены изделия при запуске нового производства целесообразно проводить на основе расчета цены окупаемости. Цена окупаемости – стоимость

единицы изделия, обеспечивающая при заданных объемах выпуска возврат всех средств, вложенных в проект разработки, производства и реализации изделия, с учетом изменения стоимости денежных средств во времени (Устюжанина и др., 2008). При оценке цены окупаемости в расчет принимаются только инкрементные (приростные) затраты, связанные с выпуском нового изделия.

Введем следующие обозначения: P^0 – цена окупаемости вновь производимой продукции (искомая величина); K_t – капитальные вложения, необходимые для запуска и организации производства в год t , $t \in [0, \tau]$; τ – время запуска производства; G – вложения в прирост оборотного капитала в год запуска (τ); Q_t – плановый объем выпуска продукции в год t ; FC – ежегодные прямые постоянные затраты на выпуск и реализацию продукции, в том числе маркетинговые мероприятия (без учета амортизации приобретаемых средств производства и процентов по кредитам); VC – переменные (удельные) затраты на выпуск и реализацию единицы продукции; P_f – планируемая ликвидационная (рыночная) стоимость оборудования после окончания его эксплуатации, уменьшенная на величину затрат на демонтаж и реализацию; η – ставка налога на прибыль; T – время реализации проекта; D_t – коэффициент дисконтирования года t .

Приведенный к началу реализации проекта размер вложений в проект будет равен

$$PK = \sum_{t=0}^{\tau} K_t D_t + G D_{\tau}, \quad (17)$$

где PK – приведенная стоимость капитальных вложений.

Если амортизация начисляется линейным методом, чистый денежный поток года t , $t \in [\tau+1; T]$:

$$W_t = (1-\eta) \left[(P^0 - VC) Q_t - FC \right] + \eta \frac{\sum_{t=0}^{\tau} K_t}{T - \tau}. \quad (18)$$

Дополнительный поток последнего года T будет включать экономию на оборотном капитале и доход от реализации оборудования:

$$W_T^+ = G + (1 - \eta) P_f. \quad (19)$$

Приведенный к началу реализации проекта денежный поток, генерируемый проектом:

$$PV = (1-\eta)(P^0 - VC) \sum_{t=\tau+1}^T Q_t D_t + \left[\eta \frac{\sum_{t=0}^{\tau} K_t}{T - \tau} - (1-\eta) FC \right] A_{T-\tau} D_{\tau} + [G + (1-\eta) P_f] D_T. \quad (20)$$

Цена окупаемости находится из соотношения $PV = PK$:

$$P^0 = VC + FC \frac{A_{T-\tau} D_{\tau}}{\sum_{t=\tau+1}^T Q_t D_t} + \left[\sum_{t=0}^{\tau} K_t D_t + G(D_{\tau} - D_T) - \eta \frac{\sum_{t=0}^{\tau} K_t}{T - \tau} A_{T-\tau} D_{\tau} - (1-\eta) P_f D_T \right] / (1-\eta) \sum_{t=\tau+1}^T Q_t D_t. \quad (21)$$

Нижняя граница цены на изделие, выпускаемое на имеющихся мощностях, обычно рассчитывается как сумма прямых и косвенных затрат производителя, деленная на объем выпуска. Соответственно возникает проблема, о которой мы говорили в начале данной статьи: как разделить общепроизводственные и общехозяйственные затраты производителя между различными видами выпускаемой продукции? Но нижнюю границу цены производителя можно посчитать и иным образом – учитывая не косвенные, а неявные (вмененные) затраты производителя.

Вмененными затратами называются потери, которые компания несет в результате выбора данного варианта использования имеющихся у нее ресурсов (производства

оцениваемой продукции). Это упущенная выгода компании в результате отказа от лучшей из альтернативных программ использования имеющегося имущества.

В случае если лучшей из имеющихся альтернатив является использование ресурсов компании для выпуска альтернативной продукции, общую логику расчета вмененных затрат можно описать следующим образом:

$$OC = (1 - \eta) (P_a Q_a - DC_a) + \eta Y, \quad (22)$$

где OC – вмененные затраты компании; P_a – цена на продукцию, от производства которой компания вынуждена отказываться; Q_a – объем выпуска альтернативной продукции; DC_a – прямые затраты на выпуск альтернативной продукции; Y – величина амортизации, начисляемой на используемое имущество; η – ставка налога на прибыль.

Соответственно нижнюю границу цены единицы оцениваемой продукции можно рассчитать по формуле

$$P_o = \frac{DC_o + OC}{Q_o}, \quad (23)$$

где P_o – нижняя граница цены на единицу продукции; DC_o – прямые затраты компании на выпуск оцениваемой продукции; Q_o – планируемый объем выпуска оцениваемой продукции.

Параметрический подход к определению затрат на инновационную продукцию основан на выявлении связи между потребительскими (тактико-техническими) параметрами изделия и затратами на его производство и используется, когда основные потребительские (тактико-технические) параметры оцениваемой продукции поддаются четкому количественному определению¹¹.

¹¹ Основателем параметрического метода ценообразования считается российский математик, механик и кораблестроитель А.Н. Крылов, который еще в 1907 г. предложил для некоторых проектов боевых кораблей вычислять среднее значение главных характеристик, описывающих их качество.

Подход имеет несколько разновидностей: удельный, регрессионный и агрегатный.

Удельный метод исходит из предположения, что затраты на производство прямо пропорциональны значению определенного параметра. В случае применения удельного способа исчисления затрат общая величина затрат рассчитывается по формуле

$$Z_o = Z_a \frac{U_o}{U_a} k, \quad (24)$$

где Z_o – затраты на производство оцениваемого изделия; Z_a – затраты на производство изделия-аналога; U_o – значение характеристики для оцениваемого изделия; U_a – значение характеристики для изделия аналога; k – коэффициент пропорциональности, найденный на основе анализа параметрического ряда.

Регрессионный способ (также как и в случае применения метода сопоставимых рыночных цен) основан на выявлении статистической зависимости между значимыми параметрами изделия и затратами на его производство:

$$Z = f(U_1 \dots U_m), \quad (25)$$

где Z – оценочная величина затрат; f – функция зависимости затрат на производство изделия от его параметров; U_i – параметр i изделия; m – общее число значимых параметров изделия.

В случае применения агрегатного способа затраты исчисляются как сумма стоимости отдельных конструктивных частей изделий, входящих в параметрический ряд, плюс затраты на сборку:

$$Z = \sum_{j=1}^N Z_j + DC_c, \quad (26)$$

где Z_j – стоимость конструктивной части j изделия, измеренная с помощью удельного метода; N – общее число конструктивных частей; DC_c – прямые затраты на сборку.

Таким образом, как и в случае определения верхней границы, нижняя граница цены может быть рассчитана на основе применения

различных методов, что делает ее оценку более достоверной.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Возможность получения научно обоснованных оценок верхней и нижней цены изделия изменяет подход к ценообразованию на не имеющую прямых рыночных аналогов продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу, – устанавливает границы переговоров.

Верхняя граница цены должна стать предельной величиной, превысить которую можно только в исключительных случаях. Обоснование данного превышения должно включать, как минимум, две составные части: а) обоснование необходимости заказа данной продукции у отечественных поставщиков (единственного поставщика); б) обоснование убыточности производства соответствующей продукции у потенциальных поставщиков при заданном уровне цен.

Необходимость заказа продукции у поставщика, неконкурентного в настоящее время с точки зрения мирового рынка цен, может быть обусловлена не только стратегическим назначением поставляемой продукции, но и задачей сохранить, восстановить или создать внутри страны соответствующее производство. Предполагается, что в будущем это позволит уменьшить зависимость страны от зарубежных поставщиков, выйти на мировые рынки, создать новые рабочие места и т.д. Кроме того, при отказе от заказа продукции у единственного поставщика необходимо учитывать все сопряженные выгоды (убытки), связанные с данным решением, а именно: сокращение рабочих мест на данном производстве и на предприятиях-смежниках; осуществление затрат, связанных с возможным банкротством предприятия-поставщика, и т.п.

Обоснование убыточности производства должно базироваться на одновременном

использовании различных технологий расчета затрат, в том числе параметрических методах и учете вмененных издержек.

В исключительных случаях, когда нижняя граница цены превосходит верхнюю, но отказ от заключения контракта с данным исполнителем нецелесообразен, необходимо проведение комплексного аудита производителя с целью выявления способов снижения операционных затрат и разработки перспективного плана его технологического развития. Перспективный план развития должен оформляться в виде инвестиционного проекта с анализом возможности выхода на другие, в том числе международные, рынки поставки производимой продукции и расчетом показателей качества проекта.

Литература

- Визер Ф. Проблема вменения дохода // Теория общественного хозяйства. М.: Экономика, 1992.
- Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. М.: Дело, 2008.
- Дементьев В.Е., Устюжанина Е.В. Возможности применения целевого подхода к экономическому обоснованию цен на инновационную продукцию // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 40.
- Устюжанина Е.В. Использование методов оценки имущества для экономического обоснования цены продукции // Экономика и математические методы. 2013. № 3.
- Устюжанина Е.В., Петров А.Г., Садовнича А.В., Евсюков С.Г. Корпоративные финансы. М.: Дело, 2008.

Рукопись поступила в редакцию 05.09.2014 г.

ЗНАЧЕНИЕ КИМБЕРЛИЙСКОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО АЛМАЗНОГО РЫНКА

А.А. Фридман, О.П. Вечерина

В статье рассматривается феномен Кимберлийского процесса (КП), созданного при активном содействии Совета Безопасности ООН для обеспечения контроля над двумя главными количественными параметрами мирового алмазного рынка (МАР) – добычей и реализацией природных алмазов. За десять с небольшим лет работы Схемы сертификации КП (ССКП) удалось значительно сократить нелегальные потоки алмазов, однако цели развития алмазодобывающих стран Африки достигнуты не были. Причины ограниченности воздействия КП обусловлены как изначально заданными параметрами его деятельности (консенсус при принятии решений, неполнота охвата отрасли и отсутствие серьезных санкций), так и существенным изменением структуры МАР в начале XXI в.

Ключевые слова: Кимберлийский процесс, алмазы, добыча алмазов, мировой алмазный рынок, минеральные ресурсы, стейкхолдеры, институты, развитие.

1. ВВЕДЕНИЕ

Проблема справедливого распределения доходов от добычи минеральных ресурсов – одна из наиболее значимых проблем начала XXI в. Важно, чтобы эти доходы шли на развитие страны, однако в странах Африки они не привели к сколько-нибудь существенному повышению уровня жизни, но были в значительной степени расхищены, привели к эскалации социальной напряженности или

пошли на финансирование кровавых междоусобиц между племенами и кланами.

В работах П. Кольера и его коллег (Collier, Hoeffler, 1998; Collier, 2001) была установлена прямая корреляция между размерами природных ресурсов и ожесточенностью гражданских конфликтов в странах так называемого нижнего миллиарда¹. В значительном числе исследований² выявлен феномен так называемого ресурсного проклятья и выдвинут ряд практических рекомендаций относительно того, каким образом можно разорвать круговорот безостановочного финансирования доходами от минерального сырья гражданских конфликтов, связанных с переделом этих доходов. В работах (Полтерович, Попов, Тонис, 2007, 2008, 2009) предложена теоретическая модель, объясняющая, как низкое качество институтов в сочетании с изобилием ресурсов лишает устойчивости демократию и приводит к авторитаризму.

Международное сообщество предприняло конкретные шаги, направленные на создание новых принципов контроля над товарно-денежными потоками из проблемных регионов, генерируемыми минеральными ресурсами. К этим инициативам можно отнести Инициативу прозрачности добывающих отраслей (ИПДО)³, закон Додда–Фран-

¹ Название работы Кольера (Collier, 2007), где он рассматривает природные ресурсы стран «нижнего миллиарда» как «ловушку № 2», доходы от которых, присваиваемые элитами, вновь и вновь возвращают страну в «ловушку № 1» – гражданскую войну, из которой некоторые страны не могут выбраться десятилетиями. В списке этих стран находятся многие алмазодобывающие страны Африки.

² См. обзор (Полтерович, Попов, Тонис, 2007).

³ Создана в 2002 г., участвует более 40 стран. В 2013 г. о своем намерении присоединиться объявили Великобритания, Германия, США, Франция, Италия. Инициативу поддерживают крупнейшие нефтегазовые и горнодобывающие компании, более 400 НПО, Мировой Банк, МВФ, другие международные структуры. См.: http://eiti.org/files/EITI-Fact-Sheet-Russian_0.pdf (дата обращения: 17.07.2014).

© Фридман А.А., Вечерина О.П., 2015 г.

ка⁴ и стандарты должной добросовестности ответственных цепочек поставок минерального сырья ОЭСР (OECD, 2010)⁵. Было признано, что можно добиться ответственности и прозрачности горнодобывающих компаний, обеспечив по крайней мере возможность постоянного контроля со стороны мирового гражданского общества над основными результатами их деятельности – направлениями и параметрами движения финансовых и товарных потоков. Одной из первых таких попыток, связанных с проблемой так называемых конфликтных алмазов, является КП, которому в 2013 г. исполнилось 10 лет.

Аналізу феномена КП посвящено относительно небольшое число работ. В отечественной науке тема КП, кроме работ А.А. Фридмана (Фридман, 2012, 2013), почти не рассматривалась⁶. Среди зарубежных следует отметить монографии Ф. Байери (Bieri, 2010) и Х. Ивен-Зохаара (Even-Zohar, 2004, 2007), а также статьи (Bokstael van, Vlassenroot, 2009; Southward, 2013). Особняком из-за очевидной ангажированности стоят многочисленные работы (см. (Smillie, 2010)) экспертов двух неправительственных организаций (НПО), которые первыми ввели термин «конфликтные алмазы» и стали о них писать. Первый отчет английской НПО «Глобал уитнес» (A Rough Trade, 1998) был посвящен алмазам как средству финансирования многолетней гражданской войны в Анголе⁷. Пер-

вый отчет канадско-африканской коалиции НПО «Партнершип Африка – Канада» (ПАК) рассматривал роль алмазов в финансировании гражданских конфликтов Сьерра-Леоне (Smillie et al., 2000)⁸. Деятельность этих НПО вызвала значительное беспокойство алмазной отрасли, в первую очередь «Де Бирс», репутация которой не была безупречной⁹, и ряда влиятельных в определенных кругах диамантеров, на чей тайный, но высокорентабельный бизнес в некоторых странах Африки покушались общественные активисты¹⁰.

Главной причиной широкой гражданской кампании «против кровавых алмазов», быстро захватившей весь мир, была необходимость пресечь каналы финансирования ожесточенных конфликтов в ряде стран Африки за счет нелегальных доходов от добычи алмазов. Существовали еще, как минимум, три причины, связанные с назревшей необходимостью изменений в сложившейся структуре мирового алмазного рынка: 1) требование радикального повышения прозрачности алмазного рынка, высказываемое различными, но очень влиятельными в мире социальными группами; 2) желание создать эффективные методы контроля и наказания тех стран и режимов, которые нарушают сложившиеся общепринятые правила ведения бизнеса; 3) стремление демонтировать одноканальную систему распределения и монополии «Де Бирс» как главного структурного элемента алмазного рынка, препятствующего его развитию. Мировой алмазный рынок был выбран в качестве пробного «полигона» из-за его компактности, монопольного характера и абсолютной закрытости.

⁴ Закон Додда–Франка принят 21 июня 2010 г. для снижения рисков американской финансовой системы. Секция 1502(b) «Закон о конфликтных минералах» ставит под жесткий контроль все операции с изделиями из драгоценных металлов.

⁵ 5 марта 2014 г. в развитие этой идеи Еврокомиссия опубликовала «Предложения по введению единой системы верификации должной добросовестности поставок ответственных импортеров четырех видов минерального сырья из регионов конфликтов».

⁶ ELIBRARY.RU в ответ на запрос выдает список из 13 небольших публикаций обзорного характера.

⁷ См.: <http://www.globalwitness.org/news-and-reports>.

⁸ См.: <http://www.pacweb.org/en/publications/conflict-diamonds-publications>.

⁹ О роли «Де Бирс» на алмажном рынке существует масса публикаций, однако большинство из них откровенно тенденциозны, что объясняется как возможностями корпорации, так и числом ее врагов (см., например, (Smillie, 2010)).

¹⁰ Историю вопроса см. (Bieri, 2010; Smillie, 2010).

2. ПРИЧИНЫ И ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КП

Бум конца XX в. в мировой добыче минерального сырья, сопровождавшийся ростом цен, привел к резкому увеличению рыночной стоимости акций горнодобывающих компаний, активному переделу активов за счет многочисленных слияний и поглощений в этом секторе экономики, а также привлечению нового типа акционеров – пенсионных фондов, банков, страховых компаний, инвестиционных фондов и фондов частного капитала. Эти акционеры хотели прозрачного ведения бизнеса, отчетности компаний на принципах корпоративной социальной ответственности и минимизации бизнес-рисков.

В США против «Де Бирс» велись многочисленные судебные процессы. Корпорацию подозревали в нечестности, грязных махинациях, незаконном манипулировании ценами, намекали на неблагоприятные действия «Де Бирс» во время Второй мировой войны¹¹. Многолетние переговоры «Де Бирс» с РФ и АК «АЛРОСА», затрагивавшие ее интересы и грозившие в случае успеха подорвать бизнес многих израильских и бельгийских алмазодобытчиков, вызвали новый шквал критических и ругательных публикаций и журналистских расследований.

В конце 1990-х гг. в алмазный бизнес вошли крупные публичные корпорации «Рио-Тинто» и «Би-Эйч-Пи», чей алмазный бизнес был сосредоточен в развитых странах (Австралии и Канаде) с прозрачными правилами и развитой системой контроля. В результате ситуация на алмазном рынке радикально изменилась. Теперь недоверие инвесторов к одному из участников алмазного бизнеса («Де Бирс») могло обрушить котировки акций горного сегмента фондового рынка в целом и повлечь многомиллиардные потери для этих корпораций.

¹¹ См., например, (Smillie, 2010).

В ответ на требование своих миноритарных акционеров повысить эффективность деятельности, сделать бизнес более прозрачным и повысить доход на акцию руководство «Де Бирс», выкупив все акции с фондового рынка, 18 мая 2001 г. объявило о делистинге и переходе в статус частной корпорации¹². Компания «АЛРОСА» продолжала оставаться фактором X на MAP, поскольку данные об объемах ее добычи, уровне запасов, планах на будущее и т.п. оставались недоступными сторонним наблюдателям.

Трагедия 11 сентября 2001 г. резко ускорила процессы формирования международных инструментов, направленных на борьбу с отмыванием денег, прямо связанным в глазах мирового общественного мнения с терроризмом. В пособничестве террору стали открыто обвинять алмазодобытчиков¹³. Поэтому в ст. 352 PATRIOT Act, подписанного президентом США Дж. Бушем 26 октября 2001 г., содержались беспрецедентные требования радикального повышения прозрачности и подконтрольности всех операций со стороны представителей мирового ювелирного бизнеса. Таким образом, на рубеже XXI в. мировой алмазный бизнес стал изгоем в глазах всего мира и нуждался в радикальной трансформации практически всех норм, определяющих его развитие.

3. ПРИЧИНЫ РАЗРУШЕНИЯ МОНОПОЛИИ «ДЕ БИРС». ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Чтобы показать необходимость таких изменений, рассмотрим состояние мирового алмазного рынка (MAP) на рубеже XX–XXI в.

¹² Сумма выкупа составила 18,7 млрд долл. (New York Times, 2001. 18 May).

¹³ См. пресс-релиз «Глобал уитнес» от 11 июня 2004 г. URL: <http://www.globalwitness.org/library/global-witness-questions-911-commission-regarding-diamonds>.

как институт¹⁴. К этому времени на МАР накопилось много противоречий, поэтому анализ его состояния с единой институциональной точки зрения позволяет рассмотреть проблему комплексно. Для этого удобно использовать систематизированное изложение ключевого понятия института, его свойств и параметров, предложенное Г.Б. Клейнером (Клейнер, 2004, с. 19), конкретизируя детали применительно к МАР (Там же, с. 22)¹⁵. Рассмотрим сначала признаки 1–3 и 5, характеризующие МАР как институт:

1) «тип номинального носителя института» (потребители; компании и корпорации, вовлеченные в геологоразведку, добычу, переработку и торговлю алмазами и продукцией из них; работники этих предприятий; отраслевые профессиональные организации; государства, на территории которых осуществляется эта деятельность)¹⁶;

2) «множество номинальных или потенциальных носителей института»: потребители; геологоразведочные компании; старатели и алмазодобывающие компании; гранильные предприятия, многофункциональные торгово-гранильные компании; дилеры; компании – производители ювелирных изделий с бриллиантами (ЮБИ); продавцы ЮБИ; наемные работники отрасли; специализированные отраслевые организации и их

международные объединения (ВФАБ, МАПБ, СІВЈО и т.п.); банки, работающие в алмазной отрасли; государственные органы стран, на территории которых осуществляется алмазный бизнес;

3) «множество фактических носителей института»: до начала 1990-х гг. практически совпадало с множеством номинальных носителей; <...>

5) «период действия (устойчивости) института». Для МАР это период монополии «Де Бирс»¹⁷ (1934–1992). 1934 г. – год создания ключевого элемента одноканальной сбытовой системы компании «Ди-Ти-Си», в 1992 г. была создана национальная алмазодобывающая компания «Алмазы России–Саха» (будущая АК «АЛРОСА») – лидер МАР и главный конкурент «Де Бирс».

С распадом системы апартеида в ЮАР (1989–1994)¹⁸ и крушением СССР (1991 г.) мировая социально-экономическая система начинает быстро и радикально изменяться, что не могло не сказаться на рассматриваемом институте. Появились две новые категории носителей института. Во-первых, российские производители алмазов и бриллиантов и российское правительство, которые впервые задумались о своих доле и месте на мировом алмазном рынке¹⁹, новых принципах торговли, самостоятельной сбытовой политике и т.п. Во-вторых, новые африканские правительства ЮАР и Намибии начали выстраивать новую систему отношений с алмазным бизнесом на

¹⁴ Некоторые институциональные аспекты организации и функционирования МАР описаны в (Левин, Шевелева, 2009).

¹⁵ Это весьма полезно, так как позволяет продемонстрировать плодотворность институционального подхода применительно к конкретному институту МАР, что в исследованиях алмазного рынка встречается весьма редко.

¹⁶ Г.Б. Клейнер определяет *носителя института* как множество субъектов или систем, которые подлежат охвату, могут быть охвачены или фактически охвачены данным институтом. Носитель может быть *номинальным* (вся совокупность агентов, к которым относится действие данной нормы) и *фактическим* (совокупность агентов, реально следующих ей)» (курсив Г.Б. Клейнера) (Клейнер, 2004, с. 22).

¹⁷ В 1989 г. доля «Де Бирс» на рынке составляла 91%. Рассчитано по Diamond Pipeline, 1989 (Фридман, Вечерина, 2008, с. 501).

¹⁸ В марте 1990 г. независимость получила Намибия – одна из последних колоний в мире.

¹⁹ До 1992 г. алмазы распределялись согласно закрытым решениям ЦК КПСС и Правительства СССР в объемах и по ценам, которые являлись государственной тайной. Сколько алмазов и по какой цене поступает на рынок, самим добытчикам алмазов было неизвестно, и это было для них неважно. Сами они реализацией своей продукции не занимались, а отгружали все добытые алмазы в Гохран.

своих территориях, оценивая предшествующее развитие как неравноправное.

Главным и для России, и для стран Африки стал вопрос о роли и месте «Де Бирс» как создателя и хранителя главной нормы, определяющей деятельность института мирового алмазного рынка, т.е. всех без исключения агентов мирового алмазного бизнеса. Этой нормой являлась одноканальная система торговли через Центральную сбытовую организацию (ЦСО) «Де Бирс»²⁰. Поэтому прежде чем перейти к описанию признаков института 4 и 6–8, охарактеризуем параметры одноканальной системы²¹, состоящей из следующих элементов:

1) продажа почти всей мировой добычи алмазов через ЦСО «Де Бирс» по правилам и с периодичностью, устанавливаемым ЦСО, основные параметры (объемы, стоимость, число клиентов) которых являлись ее коммерческой тайной;

2) покупка алмазов ЦСО по закупочным прейскурантам ЦСО и их продажа по продажным прейскурантам ЦСО²² на основе секретных долгосрочных соглашений со странами (например, с СССР) или алмазодобывающими компаниями (например, с «Аргайлом») и через закупочные конторы в разных странах Африки (старательская добыча)²³;

3) реализация отсортированного по правилам сортировки и по продажным прейскурантам ЦСО товара избранной группе

²⁰ Яркое описание периода монопольного господства «Де Бирс» см. в монографии Т. Грина и вступительной статье А.А. Фридмана к ее русскому переводу (Грин, 1993).

²¹ Определение нормы дано в (Клейнер, 2004, с. 15).

²² Правила формирования этих прейскурантов были известны только их составителям и высшему руководству ЦСО, сами прейскуранты являлись коммерческой тайной. Поэтому размер предполагаемой маржи «Де Бирс» невозможно было проверить и (или) оспорить, в том числе в арбитраже.

²³ Объемы, цены, ассортимент покупаемых алмазов являлись коммерческой тайной.

сайтхолдеров (крупных ограничиков и дилеров), отбираемых по системе требований, устанавливаемых высшим руководством ЦСО и не подлежащих обнародованию или оспариванию²⁴;

4) складирование нереализованного товара в ЦСО в виде так называемых стоков по особым правилам учета и таким образом, что оценить со стороны их реальную стоимость и объем не представлялось возможным²⁵;

5) ключевые параметры рынка были неизвестны никому, кроме высшего руководства ЦСО «Де Бирс», осуществляющего в течение десятилетий закрытые и нигде не публикуемые исследования мирового алмазного бизнеса.

Таким образом, развитие МАР до начала 1990-х гг. определяли действия почти абсолютной монополии «Де Бирс». Агенты, которые пытались перестать соблюдать эти неписанные правила и выйти из системы, эффективно и незамедлительно карались, после чего, «исправившись», возвращались в сферу действия нормы или покидали бизнес навсегда²⁶.

Основная прибыль в системе доставалась «Де Бирс». Поскольку другого столь же значимого по ассортименту и объему источника товара на рынке не существовало, покупатели покорно платили. Все знали, что в случае попыток торговаться или отказа от покупки такой покупатель будет навсегда вычеркнут из списка привилегированных клиентов корпорации.

Поэтому четвертый признак института («сфера принятия решений, область деятельности или взаимоотношений субъектов, регламентируемых данной нормой») мож-

²⁴ Их списки не публиковались вплоть до 2004 г.

²⁵ Одним из таких правил был учет запасов по цене добычи в год добычи. Таким образом, складские остатки, например, 1927 г. суммировались с остатками 1983 г. (даты произвольные) по ценам годов добычи и далее не переоценивались.

²⁶ Такие случаи тем не менее были (см. (Грин, 1993, с. 205–211)).

но определить для этого периода как максимально возможный – весь мир. Шестой признак («степень формализации института, закреплённости его в составе нормативно-законодательной базы») был проявлен минимально. Иными словами, диамантеры были вынуждены играть по правилам, которых они не знали и не должны были знать. Признак седьмой института («тип механизмов непосредственного информирования затрагиваемых данным институтом субъектов о данной норме») и восьмой («тип механизмов непосредственного контроля над соблюдением норм») почти отсутствовали (Клейнер, 2004, с. 23).

Эти правила не могли устроить новых экономических агентов, появившихся на рынке в 1990-е гг. Некоторые из них, в первую очередь прямые конкуренты «Де Бирс» в алмазодобыче «Рио-Тинто» и «Би-Эйч-Пи»²⁷, были достаточно мощными и независимыми экономическими структурами, чтобы не бояться возможных санкций со стороны корпорации. Другим таким агентом стали индийские огранщики, которые со временем организовались в мощную единую структуру, получившую прямую поддержку своего правительства²⁸. Не менее значимую угрозу монополии «Де Бирс» стали представлять африканские правительства юга Африки, осознавшие возможность передела доходов в свою пользу, в том числе за счет возможной национализации

²⁷ АК «АЛРОСА» здесь стоит особняком. Первые 10 лет своего существования компания не могла самостоятельно работать на внешнем рынке, так как по Указу Президента РФ единственным внешним покупателем могла выступать только корпорация «Де Бирс». Поэтому степень зависимости «АЛРОСА» от нее была очень значительной.

²⁸ Их доля в мировой огранке в конце XX в. составляла не менее 60% мирового производства бриллиантов по стоимости и около 90% по объему. Значительную часть сырья они закупали на так называемом свободном рынке Антверпена и в Африке. Подробнее см. (Фридман, Вечерина, 2008, с. 152–163).

ресурсов. Особую позицию занимала Россия, где в этот период обострилась борьба между различными группами политических и экономических элит страны «за» и «против» заключения нового Торгового соглашения и его возможных условий.

Таким образом, на рубеже XXI в. основная норма мирового алмазного рынка как института перестала соответствовать реалиям и практике мирового алмазного бизнеса, а также интересам его новых крупных агентов. Сохранение монополии «Де Бирс» более не представлялось возможным. Рынку и бизнесу в целом требовались новые правила игры.

4. ФОРМИРОВАНИЕ ИДЕИ КП НА БАЗЕ КОНСОЛИДАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ ПРОТИВ «КОНФЛИКТНЫХ АЛМАЗОВ»

Главную роль в разрушении монополии «Де Бирс» на МАР сыграли НПО – принципиально новый для мирового бизнеса социальный агент, консолидирующий и выражающий в своей деятельности интересы глобального гражданского общества (как совокупности всех обеспокоенных граждан, а не только потенциальных потребителей). Их усилиями была инициирована и развернута широкая общественная дискуссия вокруг двух главных идей, касающихся новых правил МАР: 1) введение сертификата происхождения для всех алмазов, поступающих на рынок («Глобал уитнес»), и 2) создание постоянной независимой комиссии для выработки международных стандартов торговли алмазами («Партнершип Африка – Канада»).

Идея сертификата была воплощена в ССКП – специальном механизме, устанавливающем новый уровень прозрачности на рынке природных необработанных алмазов. Предусматривалось, что после имплементации этой схемы торговать алмазами могут только страны-участницы, что прямо реализу-

ется через законодательства этих стран²⁹. Идея комиссии воплотилась в создании КП – нового формата международного сотрудничества в форме постоянно действующей международной межправительственной конференции и особого типа социально-экономического института, призванного обеспечить максимально возможный в конкретных условиях баланс интересов всех групп стейкхолдеров и агентов глобального алмазного бизнеса, в том числе взаимно антагонистических, на основе консенсуса при принятии решений.

В последовавших общественных обсуждениях в мировых СМИ впервые было заявлено о неотъемлемых правах местных общин, на территории которых производится добыча алмазов, и конечных потребителей (покупателей ЮБИ) на полноправное участие в алмазном бизнесе в качестве его важнейших причастных сторон (или стейкхолдеров)³⁰. В качестве образца для выстраивания взаимодействия между всеми группами стейкхолдеров в странах Африки и мире в целом был предъявлен канадский проект развития алмазной промышленности. В этой стране в результате сложных многолетних переговоров между центральным правительством, правительством Северо-Западных территорий, коренным населением, желающим сохранить привычную среду обитания, экологами, алмазным бизнесом и обеспокоенной общественностью удалось достичь не только взаимоприемлемого компромисса, но и доселе небывалого уровня открытости и публичности алмазного бизнеса (Smillie, 2002).

В умы потенциальных потребителей алмазной продукции стала интенсивно внедряться идея тесной связи африканских алмазов и кровавых бесчинств, алмазов и убийств,

²⁹ Эта инициатива была предложена американским конгрессменом Тони Холлом.

³⁰ Термин «причастная сторона» рекомендует ГОСТ Р 51897-2002. В качестве обоснования для такого участия была использована концепция стейкхолдеров, впервые обоснованная Р. Фрименом (Freeman, 1984).

алмазов и террора. Закрепление связи между определением «кровавый» и алмазного бизнеса Африки угрожало интересам всего алмазного бизнеса в общемировом масштабе³¹.

Параллельно в правительственных кругах ряда стран, вовлеченных в алмазный бизнес, и во многих международных структурах, осуществляющих функции регулирования в региональном и глобальном масштабе, крепла убежденность в непрозрачности и несправедливом распределении доходов в добывающем сегменте этого рынка в странах Африки. Все более очевидным становилось отсутствие социально-экономического развития территорий алмазодобычи и жизненных перспектив для местных сообществ³².

Осознав необходимость консолидации своих интересов перед угрозой введения новой системы правил, влияющих на всю отрасль, диамантеры объединились в совершенно новую для себя структуру – Всемирный алмазный совет (ВАС)³³, призванный выражать общие интересы представителей всех подотраслей алмазного бизнеса. Именно ВАС разработал систему документального подтверждения происхождения алмазов и законности их добычи, известную как ССКП. Эта система была введена в действие на конфе-

³¹ Эффективной финишной точкой в этой антирекламной кампании стал фильм «Кровавый алмаз» (2006 г.) режиссера Э. Цвика о похождениях молодого алмазного контрабандиста в период гражданской войны в Сьерра-Леоне с Леонардо Ди Каприо в главной роли.

³² Фактически единственным примером относительного успеха среди алмазодобывающих стран до сих пор остается только Ботсвана (см. (Grynberg, 2013)).

³³ Исторически первыми профессиональными объединениями диамантеров были алмазные биржи, на которых главную роль играли дилеры. Существовали также ассоциации производителей бриллиантов, различные организации ювелиров и т.п., однако объединить всех представителей алмазного бизнеса, часто имеющих между собой антагонистические противоречия, удалось впервые.

ренции в Интерлакене (Швейцария) в ноябре 2002 г. и действует уже более 10 лет, показав свою эффективность для контроля всех алмазных посылок, легально пересекающих те или иные границы.

Проблема «конфликтных алмазов» вызвала бурную дискуссию в мировом экспертном сообществе: одни эксперты оценивали ее объемы почти в 20% мировой торговли, тогда как другие называли цифры 1–2%³⁴. Поэтому и в экспертном сообществе, и во властных кругах постепенно окрепло осознание необходимости создания аутентичной, верифицируемой и доступной постоянному контролю со стороны гражданского общества базы данных³⁵ как основы любой последующей деятельности. На основе аккумуляции данных ССКП на регулярной основе такая база была создана³⁶.

5. ЗАДАЧИ, СТРУКТУРА И ОСНОВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РАБОТЫ КП

Правовой базой Кимберлийского процесса стали: 1) Резолюция 55/56 Генеральной Ассамблеи ООН от 1 декабря 2000 г. (A/RES/55/56); 2) Интерлакенская декларация от 5 ноября 2002 г.; 3) Схема сертификации Кимберлийского процесса (ССКП), принятая

³⁴ Подробнее точку зрения отрасли см. (Even-Zohar, 2004).

³⁵ В полном объеме такая база данных была, по-видимому, только у «Де Бирс». Единственной базой, доступной для исследователей, были данные ежегодников Minerals Yearbook, выпускаемых правительством США с 1932 г. и доступных для исследователей, в том числе в Интернете. См. <http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/commodity/myb/>.

³⁶ В настоящее время данные за период 2004–2013 гг. доступны в следующем формате: легальные добыча (полугодовая и годовая), экспорт и импорт алмазов (квартальный и годовой); число посылок по всем странам-участницам ССКП (в каратах и долларах).

5 ноября 2002 г. в Интерлакене (Швейцария); 4) Резолюция СБ ООН № 1459 «Система сертификации в рамках Кимберлийского процесса», принятая 28 января 2003 г.³⁷.

На основе этих документов каждая страна-участник КП вносит необходимые изменения в свое законодательство. Например, Правительство РФ учредило сертификат вывоза необработанных природных алмазов, подтверждающий их российскую принадлежность (постановление Правительства РФ от 6 февраля 2003 г. № 67), а также установило, что при ввозе в Россию необработанных природных алмазов осуществляется проверка наличия Сертификата КП (постановление Правительства РФ от 29 августа 2003 г. № 527). В соответствии с Федеральным законом от 11 ноября 2003 г. № 153-ФЗ «О государственной тайне» из перечня сведений, составляющих государственную тайну, были исключены данные о запасах, производстве и торговле природными алмазами (кроме запасов в Госфонде и ЦБ РФ).

В ежегодных Пленарных и Межсессионных встречах КП на равных участвуют такие разные с точки зрения традиционного международного права субъекты, как должным образом уполномоченные 55 Участников КП (представители правительств 81 страны, вовлеченных в любой вид алмазного бизнеса, – добычу и/или торговлю алмазным сырьем для целей местной гранильной промышленности или его транзитную реализацию В2В³⁸) и Наблюдатели КП, включающие Всемирный алмазный совет, Коалицию гражданского общества³⁹, Инициативу развития

³⁷ www.kimberleyprocess.org. См. также (Even-Zohar, 2007; Bieri, 2010).

³⁸ Такое расхождение объясняется тем, что ЕС выступает как один участник. Данные приводятся по состоянию на сентябрь 2013 г. (A Guide to Kimberley Process, p. 13).

³⁹ В настоящий момент в ней представлены 11 НПО, из которых девять – африканские, одно НПО – из Германии и коалиция канадских и африканских неправительственных и правозащитных органи-

алмазной отрасли⁴⁰, выражающую интересы алмазных старателей как наиболее бесправных и обездоленных участников алмазного рынка, и Ассоциацию африканских производителей алмазов⁴¹, созданную правительствами 12 африканских стран – участников КП.

Председатель КП может по своему усмотрению приглашать представителей любых других организаций для участия в пленарных и межсессионных встречах КП. Особую роль в деятельности КП играет ООН, поддержавшая его создание своей резолюцией и полномочная вводить санкции для нарушителей. Председатель КП выступает на Генеральных Ассамблеях с ежегодными отчетами, а Совет Безопасности принимает участие в деятельности КП через Экспертную панель (A Guide to the Kimberley Process, p. 15–16).

Председатель КП избирается из числа стран – участников КП, осуществляет общее руководство, работает как секретариат и организует пленарную и межсессионную встречу, проходящие в год его избрания. Всего за прошедший период было 12 председателей КП, причем представители ЮАР занимали этот пост дважды (в 2003 и 2013 гг.). В рамках КП в настоящее время работает восемь постоянно действующих рабочих групп и комитетов: Комитет по участию, Комитет по правилам и процедурам, Рабочая группа по мониторингу, Рабочая группа по статистике, Рабочая группа по аллювиальной добыче, Комитет по проверке ССКП, Рабочая группа алмазных экспертов и Комитет по выборам.

Публичные оценки итогов деятельности КП серьезно разнятся – от подчеркнутых

заций «Партнерство Африка – Канада». «Глобал уитнес» вышло из КП 5 декабря 2011 г. из-за разногласий с политикой организации в отношении Зимбабве.

⁴⁰ Основана в 2007 г. в США группой правозащитников во главе с Я. Смилли, а также высокопоставленных должностных лиц из различных секторов алмазного бизнеса.

⁴¹ Основана в 2006 г. в качестве отделения Африканского алмазного совета по инициативе президента Анголы Эдуарду душ Сантуша.

то оптимистических официальных отчетов должностных лиц до резко негативных комментариев правозащитников и НПО. Очевидно, что такая разница во многом обусловлена различием взглядов на задачи созданной усилиями столь разнородных участников организации, каждый из которых при ее создании преследовал кроме явных и собственные неафишируемые цели.

Так, в итоговом коммюнике Одиннадцатого пленарного заседания, проходившего 19–22 ноября 2013 г. в Йоханнесбурге, говорится: «Пленарное заседание признало значительный успех КП в остановке потока “конфликтных алмазов” за последнее десятилетие существования организации. Также участники встречи признали существенное усиление влияния КП на улучшение жизни людей, зависящих от торговли алмазами. Пленарное заседание снова подтвердило, что уникальное партнерство между правительствами, промышленностью и гражданским обществом является мощным источником поддержки работы КП. На будущую перспективу участники пленарного заседания выразили готовность поддерживать роль КП как надежного инструмента по пресечению нелегального потока необработанных алмазов»⁴². В то же время представители «Глобального свидетеля» еще 5 декабря 2011 г. покинули КП, заявив о невозможности позитивных преобразований в рамках этой организации без ее радикальной модернизации⁴³.

⁴² Официальный перевод Окончательного коммюнике 19–22 ноября 2013 г., Йоханнесбург (ЮАР). Доступно на сайте: <http://www.kimberleyprocess.com/en/2013-final-communicue-pleinary-johannesburg-ru> (дата обращения: 26.05.2014).

⁴³ В своем пресс-релизе директор-основатель «Глобального свидетеля» Ч. Гуч заявила, что КП потерпел полное фиаско по меньшей мере трижды: в Кот-д’Ивуаре, Венесуэле и Зимбабве. Случай Зимбабве наиболее возмутительный как по масштабам коррупции, так и по числу фактов прямого насилия и карательных операций со стороны режима. См. Global Witness Leaves Kimberley Process, Calls for

Попытки реформ в рамках КП (в 2006, 2011 и 2012 гг.), были провалены из-за серьезного противодействия ряда влиятельных диамантеров и некоторых стран-участниц, особенно представителей африканских режимов. Алмазный рынок в настоящее время не является критически важным для экономик развитых стран, поскольку промышленные нужды удовлетворяют синтетические алмазы, производство которых многократно превосходит добычу природного сырья. Ответ на переживания состоятельные этически ориентированные потребители ювелирной продукции нашли в новой организации – Совете по этической практике в ювелирном бизнесе, созданном в 2005 г., требования которого фактически стали общепромышленным стандартом для всех участников ювелирного бизнеса, включая добычу алмазов – его не слишком значительной части.

6. ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ И ОСНОВНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ КП

В развитии КП можно выделить несколько этапов:

1) 1998–2000 гг. – период консолидации идей разнородных групп стейкхолдеров вокруг гуманитарной проблематики – избавление мира от «конфликтных алмазов» и направления денег от их добычи на развитие алмазодобывающих стран;

2) 2001–2002 гг. – создание условий для организационного оформления и становления КП как нового типа международной организации. Основными идеологами процесса выступили «Де Бирс» и правительство ЮАР;

Diamond Trade to be Held Accountable. 5th December 2011.

Доступно на сайте: <http://www.globalwitness.org/sites/default/files/library/KPexity.pdf> (дата обращения: 26.05.2014). Один из ключевых архитекторов КП Йен Смилли покинул его еще раньше, в 2009 г.

3) 2003–2008 гг. – период «оптимистического эволюционного развития»;

4) 2009–2011 гг. – кризис на мировом алмазном рынке и раскол в КП, радикализация правозащитной части сообщества в связи с проблемой Зимбабве;

5) с 2012 г. по настоящее время – сворачивание деятельности основных участников КП, переход основной деятельности, связанной с ужесточением границ и повышением прозрачности алмазного бизнеса, в структуры Совета по ответственной ювелирной практике и иные контролирующие органы.

Противоречия, изначально заложенные в формате КП, привели в 2011 г. к его кризису и заставили искать новые форматы (известные как КП+), а также пытаться расширить определение «конфликтные алмазы» и отменить фундаментальный принцип принятия решений на основе консенсуса. Однако эти попытки пока не привели к успеху, и КП продолжает функционировать в первоначальном виде.

К сильным сторонам КП, по мнению ВАС⁴⁴, можно отнести следующие: значительное сокращение объема «конфликтных» алмазов на рынке с 4 до менее 1% с момента внедрения ССКП в 2003 г.; 5 млн человек получили доступ к качественной медицинской помощи благодаря возросшим доходам от алмазов; 10 млн человек обеспечены работой в различных подотраслях алмазного бизнеса; доходы от добычи алмазов Ботсваны позволяют предоставить школьное образование всем детям страны; в Сьерра-Леоне наступил мир; принята «Инициатива алмазного развития»⁴⁵ для улучшения условий работы старателей;

⁴⁴ ВАС на своем сайте отмечает «24 факта успеха ССКП»; наиболее значимыми, на наш взгляд, являются перечисленные выше достижения. Доступно на сайте: <http://www.worlddiamondcouncil.com/> (дата обращения: 14.08.2014).

⁴⁵ «Инициатива алмазного развития» (Diamond Development Initiative) создана в 2007 г. для помощи, легализации и решения проблем неорганизованных алмазных старателей в странах Африки и Латинской Америки. См.: <http://www.ddiglobal.org/>.

доходы от добычи алмазов помогают в борьбе против эпидемии ВИЧ/СПИД; отработаны механизмы гармонизации интересов всех участников МАР, включая НПО как выразителей интересов гражданского общества.

В то же время надежды, которые возлагались на КП, пока не слишком оправдались. Ближится время подведения итогов «Целей в области развития на пороге тысячелетия», однако для большинства стран Африки, участвующих в алмазном бизнесе, они, очевидно, достигнуты не будут. Доходы от добычи алмазов служат источником беззастенчивого обогащения ряда коррумпированных режимов. Ситуация в Зимбабве, Сьерра-Леоне, ДРК близка к гуманитарной катастрофе.

К слабым сторонам КП можно отнести и узкое определение конфликтных алмазов как 1) только необработанных природных алмазов и 2) только алмазов, используемых незаконными вооруженными формированиями.

Ряд независимых наблюдателей и экспертов относят к слабым сторонам и требование консенсуса для принятия любых решений, включая право вето любой страны – участницы ССКП. Представляется, однако, что только этот механизм обеспечивает равноправие всех участников КП и учет интересов каждого, позволяя ставить перед собой только реальные, достижимые цели. Пересмотр этого принципа может привести к необратимому нарушению хрупкого баланса, а возможно, и к слому всего с таким трудом отстроенного механизма.

В то же время необходимость перемен очевидно назрела. В этом убеждает институциональный анализ МАР за период действия КП (2003–2013).

7. ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ МАР В 2003–2013 ГГ.: НОВЫЕ ГРУППЫ АГЕНТОВ И СТЕЙКХОЛДЕРОВ

Если сравнить «алмазные трубопроводы» 2004 и 2013 гг., на первый взгляд кажется,

что их структура и состав основных участников изменились не слишком значительно. Действительно, в группе алмазодобывающих стран появился только один новый крупный производитель – Зимбабве. Значительно выросла на рынке доля России и АК «АЛРОСА», ставшей в 2010 г. абсолютным лидером по объемам добычи.

Среди производителей бриллиантов появился новый участник – Китай, вытеснивший израильских производителей со второго места. Индия осталась бесспорным лидером в огранке, став вместе с Китаем также и крупным потребителем конечной продукции. В то же время маржа производителей алмазов упала в несколько раз, а их издержки значительно выросли.

Основными бенефициарами прошедшего десятилетия можно считать Россию (и АК «АЛРОСА»), более чем в 3 раза (!) увеличившую свою долю на рынке⁴⁶, и крупных международных алмазных дилеров (вероятно, не более 120–150 человек⁴⁷). Благодаря их усилиям Антверпен сохранил свою роль крупнейшего перераспределительного центра алмазов и бриллиантов, а в качестве его альтернативного, или дополняющего, центра практически с нуля вырос Дубай, чьи обороты уже сравнимы с Мумбаи. В целом за период действия КП в мире была создана система из шести глобально перераспределяющих алмазы (и бриллианты⁴⁸) центров, общий торговый оборот которых (импорт + экспорт) в сырье достиг в 2013 г. около 110 млрд долл. (около 64 млрд долл. в 2004 г.). Анализ и статистика КП показывают, что структура мирового ал-

⁴⁶ По данным КП, экспорт РФ составлял 1,3 млрд долл. в 2004 г. и 4,4 млрд долл. в 2013 г. (KPCS, 2004, 2013).

⁴⁷ Наша оценка.

⁴⁸ Не являются темой данной работы, но, по некоторым экспертным оценкам, торговый оборот бриллиантов в мире превышает 300 млрд долл. Реально ими торгуют те же 120–150 человек, чьи обороты сравнимы с суммами реализации крупнейших алмазодобывающих компаний.

мазного рынка (МАР) и алмазного бизнеса в целом изменилась значительно более существенно, чем можно заключить из данных об «алмазных трубопроводах» (табл. 1).

Если сравнить данные табл. 1 с экспортно-импортными данными крупнейших алмазодобывающих стран (табл. 2), мы увидим,

Таблица 1
Торговый оборот основных центров перераспределения природных необработанных алмазов, млрд долл.

Страна	Год	
	2004	2013
Китай	2266	5293
ЕС	25 433	35 034
Индия	7905	17 823
Израиль	9755	8752
Швейцария	2487	4659
ОАЭ (Дубай)	2553	12 321
Экспорт алмазов	31 888	55 590
Импорт алмазов	31 887	53 765
Мировая добыча алмазов (производство)	10 222	14 085

Источник: (KPCS, 2004, 2013, доступно по адресу: https://kimberleyprocessstatistics.org/public_statistics).

что внедрение КП в целом не способствовало трансформации центров добычи в центры переработки алмазного сырья и росту добавленной стоимости в основных алмазодобывающих странах мира. Однако Ботсвана стоит здесь особняком. Страна имеет все шансы превратиться в крупнейший перераспределительный центр алмазного сырья, чего нельзя сказать о России.

Из данных табл. 2 видно, что доля восьми крупнейших алмазодобывающих стран в суммарном торговом обороте хотя и увеличилась с 16 до 20%, однако продолжает оставаться в целом незначительной. Главные акторы рынка, его наиболее влиятельные участники находятся в распределительных центрах. Консолидация общественных интересов в различных регионах мира в отношении алмазной промышленности привела к появлению новых стейкхолдеров в лице НПО, гражданского общества, местных коммун и локального бизнеса. Все эти группы требовали пересмотра сложившихся правил и своего включения в структуру института МАР таким образом, чтобы были созданы и заработали механизмы информирования о нормах, действующих на рынке, и механизмы контроля их соблюдения. Появлению новых групп носителей институ-

Таблица 2
Торговый оборот основных центров добычи природных необработанных алмазов, млрд долл.

Страна	2004 г.			2013 г.		
	Экспорт	Импорт	Торговый оборот	Экспорт	Импорт	Торговый оборот
Ангола	788	0	788	2235	0	2235
Австралия	288	4	292	342	4	346
Ботсвана	2563	25	2588	6206	2 759	8965
Канада	1505	58	1563	2129	192	2321
ДРК	721	0	721	231	0	231
Намибия	679	26	705	1029	176	1205
Россия	1324	71	1395	4372	108	4480
ЮАР	1836	609	2445	1518	478	1996
Всего 8 крупнейших	9704	793	10 497	18 062	3717	21 779
ВСЕГО	31 888	31 887	63 775	55 590	53 765	109 355

Источник: (KPCS, 2004, 2013).

та (1, 2) и стейкхолдеров (3, 4, 5) способствовали следующие события.

Формирование концепции «бенефикации» в алмазодобывающих странах Африки⁴⁹ привело к появлению группы № 1 – локальных бизнес-сообществ алмазодобывающих стран, желающих более справедливого распределения прибыли от добычи минеральных ресурсов, в том числе за счет развития обработки алмазов в странах добычи.

Открытие алмазов в Канаде привело к полному пересмотру механизмов привлечения средств в геологоразведку и создание стартапов, что способствовало созданию новых возможностей развития через венчурный капитал с помощью инструментов Торонтской фондовой биржи. Таким образом, группу № 2 можно определить как множество высокорисковых инвесторов в венчурные геологоразведочные и алмазодобывающие компании, заинтересованных в максимальном раскрытии данных по добыче алмазов, включая также данные о запасах и ресурсах с целью привлечения средств и получения новых возможностей развития. Ключевую роль, лоббирующую интересы общин и максимальное сохранение природной среды в местах добычи, сыграла группа № 3 – НПО Канады и Великобритании, активно защищавшая права местных коммун и гражданского общества на компенсацию за ухудшение природных условий в местах их проживания, а также на их включение в бизнес в качестве работников или прямых бенефициаров корпораций.

Появление в алмазном бизнесе крупнейших горнодобывающих компаний «Би-Эйч-Пи/Биллитон» («Экати», Канада) и «Рио-Тинто» («Аргайл», Австралия) привело к тому, что алмазы как товар стали учитываться при росте/падении биржевых котировок в сегменте «добыча» (mining – майнинга) на всех крупных фондовых биржах мира. Соответственно в мировом алмазном бизнесе появи-

⁴⁹ Подробно о концепции бенефикации, роли «Де Бирс» и ее значении для алмазного бизнеса см. (Grinberg, 2013).

лась совершенно новая группа стейкхолдеров № 4 – институциональных портфельных инвесторов, привыкших к другому уровню открытости данных, чем в алмазной индустрии, к детальной отчетности и жесткой формализации бизнеса, не убеждаемых разговорами о специфике алмазов как товара и алмазного бизнеса в целом⁵⁰. В целом эта группа заинтересована в неуклонном росте стоимости приобретаемых активов при строгом соблюдении принятых международных стандартов раскрытия данных⁵¹ для оценки возможных рисков бизнеса.

Группу № 5 представляют регулирующие и контролирующие национальные и наднациональные органы правительств развитых стран – США, ОЭСР, ставшие источником этих новых для бизнеса инициатив, а также международные институты развития – ООН, МВФ, Мировой банк, включившие новые требования к бизнесу в свои стандарты контроля и отчетности.

Появление этой группы связано с осознанием глобальных проблем, стоящих перед человечеством в целом, и их постановкой в качестве задачи перед различными международными организациями. Проблема «конфликтных алмазов» стала одним из катализаторов разработки и принятия Глобального договора ООН и Инициативы прозрачности добывающих отраслей. Их значение для мировой алмазодобывающей промышленности состоит в полном пересмотре принципов ведения бизнеса и стандартов отчетности всех публичных алмазных компаний – алмазодобывающих, гранильных и ювелирных.

Большую значимость в перспективе могут приобрести такие структуры, как Между-

⁵⁰ Таких, например, как «Блэк Рок» (США) – крупнейшая в мире инвестиционная компания, в 2013 г. управляющая активами в 4,32 трлн долл. В ее портфеле находятся акции всех крупных горнодобывающих компаний мира.

⁵¹ В качестве стандарта по умолчанию были приняты форматы МСФО, в настоящее время утвержденные в качестве стандарта IAS.

народный совет по интегрированной отчетности⁵², в качестве наднационального органа для осуществления задач контроля над бизнесом. Так, социальная отчетность быстро стала обязательной частью годовых отчетов даже непубличных корпораций, а ее отсутствие – уже почти скандальный факт для биографии любой компании⁵³.

8. ЗАКЛЮЧЕНИЕ. НАСТАЛО ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН?

Итоги первого десятилетия деятельности КП противоречивы. Обеспечение прозрачности экспортно-импортных потоков природных алмазов стало значимым достижением стран – участниц ССКП. В то же время, если одной из целей создания КП считать развитие алмазодобывающих стран в соответствии с целями развития, сформулированными в Декларации тысячелетия ООН в 2000 г.⁵⁴, то результаты можно оценить как достаточно скромные. Цели предполагали ряд мер, направленных на ускорение развития путем улучшения социальных и экономических условий в беднейших странах мира, в том числе в странах Африки южнее Сахары. Именно в этих странах сосредоточены основные алмазные месторождения мира (53% мировой

⁵² Создан в рамках развития инициативы принца Уэльского «Отчетность для развития», выдвинутой им в 2007 г.

⁵³ В 2013 г. утверждено Руководство по отчетности в области устойчивого развития GRI, и в качестве обязательного для внедрения в бизнесе запущен для обсуждения проект Международного стандарта интегрированной отчетности.

⁵⁴ «Цели в области развития на пороге тысячелетия» – амбициозная программа борьбы с бедностью и общего повышения уровня жизни, принятая 189 странами – членами ООН, включая Российскую Федерацию, на Саммите тысячелетия в сентябре 2000 г.

добычи в 2013 г.⁵⁵ и около 35% мировых запасов⁵⁶), доходы от которых потенциально могли и должны были способствовать социальному и экономическому развитию этого региона. Однако этого не произошло.

Основными проблемами КП являются отсутствие реальных механизмов воздействия (кроме санкций) на фактических носителей института и несоответствие его структуры и механизмов реализации принимаемых решений соотношению сил на МАР, сложившемуся к концу первого десятилетия XXI в. Вероятно, этому способствовало отсутствие разделения в рамках структуры КП агентов (фактических носителей института) и стейкхолдеров (заинтересованных сторон). Ответственность за нарушение правил торговли сразу на уровне правительства на деле позволяла избежать ответственности реальным нарушителям, а отсутствие четко прописанных прав и обязанностей участников КП, положений, регулирующих взаимоотношения между ними, привели и приводят к таким, например, казусам, как избрание представителя Демократической Республики Конго на пост Председателя КП в 2011 г.

В настоящее время, особенно после кризиса 2009 г., основные проблемы отрасли решаются в рамках других структур, а основным институтом, определяющим развитие алмазного бизнеса, стал Совет по ответственной ювелирной практике. Совет был создан усилиями ряда крупнейших агентов рынка и стейкхолдеров МАР, которых не устраивала деятельность КП, формально – как не отвечающая новым требованиям ответственности и соблюдения прозрачности, которого ждут от бизнеса потребители. Главное, что не устра-

⁵⁵ По официальным данным Kimberley Process. URL: https://kimberleyprocessstatistics.org/public_statistics.

⁵⁶ По данным, опубликованным «Бэйн» в 2013 г., суммарные запасы алмазов (категорий Proven + Probable) составили 2316 млн карат. Доля России (запасы категорий A + B + C1, подсчитанные по методике ГКЗ РФ) составила 45% (1047 млн карат) (The Global Diamond Report, 2013, p. 13).

ивало влиятельные круги в алмазном бизнесе, – это необходимость консенсуса, без которого не могут быть приняты никакие решения. Кроме того, вне сферы действия КП остались слишком значительные сегменты бизнеса, в которых создается основная прибыль: экспортно-импортные операции с бриллиантами, цветные драгоценные камни и изделия из них, операции с ювелирным золотом и изделиями из драгоценных металлов. Большую и особую проблему в отрасли представляют синтетические алмазы.

Варианты будущего развития КП тесно связаны с новой структурой рынка, начавшей формироваться в основных чертах после кризиса 2009 г. и выхода из бизнеса в 2012 г. семьи Оппенгеймеров. Финальную точку в старой структуре MAP как института, деятельность которого определяла воля высших менеджеров и владельцев «Де Бирс», поставил окончательный перевод в 2013 г. всех торговых структур «Ди-Ти-Си» из Лондона в Габороне, что, несомненно, приведет к радикальному изменению роли Африки на MAP.

В настоящее время просматриваются следующие направления развития КП⁵⁷:

1) КП начинает пересматривать отношение к себе и своей деятельности как организации, выражающей интересы в первую очередь правящих режимов алмазодобывающих стран. При этом Ботсвана становится своего рода витриной африканского успеха⁵⁸;

2) КП выполняет функции первичного контроля в алмазопроводе на стадии алмазодобычи, встраиваясь в качестве одной из многочисленных отраслевых организаций в Совет по ответственным ювелирным практикам, таким же образом, как, например, Всемирный совет по золоту или Всемирная федерация алмазных бирж;

⁵⁷ Анализ возможных вариантов развития см. также (Southward, 2013).

⁵⁸ См., например, сопоставление Ботсваны с Зимбабве – как двух полюсов развития в Африке южнее Сахары (A Tale of Two Countries, 2013).

3) КП выступает в качестве первичного звена в интенсивно отстраиваемой западным сообществом системе контроля над всеми видами стратегического минерального сырья. В этой системе наибольшее значение имеют такие инициативы, как: Руководство по должной добросовестности для ответственных поставок минерального сырья из регионов высокого риска или конфликта, принятое ОЭСР; инициатива GeSI электронной промышленности по полной прозрачности цепочек поставок тантала, вольфрама, олова и золота; также положения раздела № 1502 закона Додда–Франка⁵⁹.

Важно отметить, что в этих инициативах основной упор с точки зрения контроля сделан на промышленные предприятия, где может происходить переработка сырья в регионах конфликтов. Поэтому можно ожидать, что соответствующие инициативы в ювелирном бизнесе, уже разработанные Советом по ответственным ювелирным практикам, станут обязательными для всех участников бизнеса.

Россия пока сильно отстает по уровню своей включенности в соответствующие международные инициативы, что повышает риски инвесторов и снижает инвестиционную привлекательность российской алмазной промышленности в глазах мирового сообщества.

Как бы ни сложилась судьба КП, очевидно, что сегодня в отрасли действует несколько во многих аспектах несогласованных норм, а подчас и противоречащих друг другу, и не признаваемых в тех или иных своих частях некоторыми или множеством носителей института и стейкхолдеров. К таким нормам можно отнести правила Совета по ответственной ювелирной практике или правила ИПДО и т.п. Общим недостатком этих норм является интуитивно ощущаемое многими участниками рынка нарушение правил fair play, часто понимаемое как покушение на суверенитет. Представляется, что алмазному рынку в целом необходима новая, общая для всех и удовлетворяющая всех

⁵⁹ Сводный обзор и сравнительный анализ этих инициатив (см. (Hauffler 2012)).

норма, или новые правила игры. При этом опыт работы КП и страновые принципы его создания, имеющиеся наработки можно использовать при выстраивании новой общей нормы, удовлетворяющей всех участников рынка и задающей парадигму его более гармоничного и справедливого развития.

Когда-то рынок саморегулировался за счет высоких этических стандартов, задаваемых для его участников системой правил, принятых на всех алмазных биржах мира и воплощаемых в знаменитом пожелании «Мазал у'браха» («Счастья и Божьего благословения»), скрепляющем каждую сделку и делающем ее нерушимой⁶⁰. Возможно, настало время вновь вспомнить о старых правилах, чтобы на новой основе возродить утраченное доверие и веру в будущее и в чистоту алмазов, изрядно поколебленную за это время перемен.

Литература

- Грин Т. Современный мир алмазов: Пер. с англ. / Вст. ст. А.А. Фридмана. М.: Прогресс: Универс, 1993.
- Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.
- Левин М.И., Шевелева И.В. Институциональные аспекты организации и функционирования мирового алмазного рынка // Вопросы экономики. 2009. № 10. С. 62–79.
- Полтерович В.М., Попов В.В., Тонис А.С. Экономическая политика, качество институтов и механизма «ресурсного проклятия». М.: ГУ ВШЭ, 2007.
- Полтерович В.М., Попов В.В., Тонис А.С. Нестабильность демократии в странах, богатых ресурсами // Экономический журнал ВШЭ. 2008. № 2. С. 176–200.
- Полтерович В.М., Попов В.В., Тонис А.С. Концентрация доходов, нестабильность демократии и экономический рост // Экономика и математические методы. 2009. Т. 45. № 1. С. 15–29.
- Фридман А.А. Феномены мирового алмазного рынка // Экономическая наука современной России. 2012. № 4 (59). С. 52–62.
- Фридман А.А. О феноменах мирового алмазного рынка // Экономическая наука современной России. 2013. № 2 (61). С. 63–75.
- Фридман А.А., Вечерина О.П. Израиль и Индия – два полюса мирового алмазобриллиантового рынка. М.: Наука, 2008.
- A Guide to the Kimberley Process. Partnership Africa Canada, 2014.
- A Rough Trade. The Role of Companies and Governments in the Angolan Conflict. L.: Global Witness Ltd., 1998. December.
- A Tale of Two Countries: A Comparison of Botswana and Zimbabwe's Diamond Industries. Centre for Natural Resource Governance, 2013. November.
- Bieri F. From Blood Diamonds to the Kimberley Process: How NGOs Cleaned up the Global Diamond Industry. Farnham, Surrey: Ashgate Publishing, 2010.
- Bockstael S. van, Vlassenroth K. From Konflikt to Development Diamonds: The Kimberley Process, and Africa's Artisanal Diamond Mines // Studia Diplomatica. 2009. Vol. LXII. № 2. P. 79–96.
- Collier P., Hoeffler A. On Economic Causes of Civil War // Oxford Economic Papers. 1998. № 50. P. 563–573.
- Collier P. Doing Well Out of War: An Economic Perspective // Greed and Grievance: Economic Agendas in Civil Wars. Boulder: Lynne Rienner, 2001. P. 91–111.
- Collier P. The Bottom Billion. Why the Poorest Countries are Failing and What Can Be Done About It. New York, NY: Oxford University Press, 2007.
- Even-Zohar Ch. Diamond Industry Strategies to Combat Money Laundering and the Financing of Terrorism. ABN AMRO, 2004.
- Even-Zohar Ch. From Mine to Mistress – Corporate Strategies and Government Policies in the International Diamond Industry. Revised edition. Mining Communications Ltd., 2007.
- Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Boston: Pitman, 1984. Reprint: Cambridge University Press, 2010.

⁶⁰ О семейном характере алмазного бизнеса и значении в нем веры на слово подробнее см. (Грин, 1993, с. 38, 190–196).

-
- Grynberg R.* Some Like Them Rough: The Future of Diamond Benefication in Botswana. European Centre for Development Policy Management. Discussion Paper, 2013. № 142. March. P. 1–13.
- Haufler V.* Transnational Business Governance and the Management of Natural Resources // Comparative Research in Law & Political Economy. Osgoode CLPE Research Paper Series, 2012. Vol. 08. № 5. Research Paper № 18. P. 1–25.
- KPCS – Kimberley Process Certification Scheme. Annual Global Summary: 2004 Production, Import, Export and KPC Counts. Annual Global Summary: 2013 Production, Import, Export and KPC Counts.
- OECD. Due Diligence Guidance for Responsible Supply Chains of Minerals from Conflict-Affected and High-Risk Areas OECD Publishing, 2010.
- Smillie I., Gberie L., Hazleton R.* The Heart of the Matter: Sierra Leone, Diamonds and Human Security (Complete Report). Partnership Africa Canada, Ottawa, 2000. January.
- Smillie I.* Fire in the Ice: Benefits, Protection and Regulation in the Canadian Diamond Industry. Occasional Paper № 2. The Diamond and Human Security Project PAC, 2002. January.
- Smillie I.* Blood on the Stone: Greed, Corruption and War in the Global Diamond Trade. Anthem Press, 2010.
- Southward F.* Kimberley Process: Observations from the Sidelines. Part I // IPIS Insights, 2013. 20 November.
- The Global Diamond Report 2013. Journey through the Value Chain. Bain & Company. AWDC, 2013.

Рукопись поступила в редакцию 11.10.2014 г.

РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В УСПЕШНОМ ОТКРЫТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА (экономический аспект)¹

Н.А. Трофимова

В работе исследуется влияние индивидуального социального капитала на успешное открытие малого бизнеса. Понятие индивидуального социального капитала складывается из ряда факторов. Для определения влияния каждого фактора на шансы успешного открытия собственного бизнеса были сформулированы соответствующие гипотезы. Исследование проводилось в два этапа. На первом этапе на основе логит-модели установлены факторы, существенно влияющие на успешное открытие бизнеса индивидом. На втором этапе сформулированные гипотезы проверялись с помощью логит-моделей с учетом гендерного признака. Полученные модели могут быть использованы для оценки вероятности успешного открытия бизнеса начинающим предпринимателем.

Ключевые слова: социальный капитал, малый бизнес, логит-модели.

ВВЕДЕНИЕ

Социальный капитал – одно из наиболее сложных понятий современной науки. До сих пор не только не существует единого подхода к определению этого понятия, но нет и единого мнения, когда оно появилось. Упо-

© Трофимова Н.А., 2015 г.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 14-06-00151).

-
- Grynberg R.* Some Like Them Rough: The Future of Diamond Benefication in Botswana. European Centre for Development Policy Management. Discussion Paper, 2013. № 142. March. P. 1–13.
- Haufler V.* Transnational Business Governance and the Management of Natural Resources // Comparative Research in Law & Political Economy. Osgoode CLPE Research Paper Series, 2012. Vol. 08. № 5. Research Paper № 18. P. 1–25.
- KPCS – Kimberley Process Certification Scheme. Annual Global Summary: 2004 Production, Import, Export and KPC Counts. Annual Global Summary: 2013 Production, Import, Export and KPC Counts.
- OECD. Due Diligence Guidance for Responsible Supply Chains of Minerals from Conflict-Affected and High-Risk Areas OECD Publishing, 2010.
- Smillie I., Gberie L., Hazleton R.* The Heart of the Matter: Sierra Leone, Diamonds and Human Security (Complete Report). Partnership Africa Canada, Ottawa, 2000. January.
- Smillie I.* Fire in the Ice: Benefits, Protection and Regulation in the Canadian Diamond Industry. Occasional Paper № 2. The Diamond and Human Security Project PAC, 2002. January.
- Smillie I.* Blood on the Stone: Greed, Corruption and War in the Global Diamond Trade. Anthem Press, 2010.
- Southward F.* Kimberley Process: Observations from the Sidelines. Part I // IPIS Insights, 2013. 20 November.
- The Global Diamond Report 2013. Journey through the Value Chain. Bain & Company. AWDC, 2013.

Рукопись поступила в редакцию 11.10.2014 г.

РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В УСПЕШНОМ ОТКРЫТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА (экономический аспект)¹

Н.А. Трофимова

В работе исследуется влияние индивидуального социального капитала на успешное открытие малого бизнеса. Понятие индивидуального социального капитала складывается из ряда факторов. Для определения влияния каждого фактора на шансы успешного открытия собственного бизнеса были сформулированы соответствующие гипотезы. Исследование проводилось в два этапа. На первом этапе на основе логит-модели установлены факторы, существенно влияющие на успешное открытие бизнеса индивидом. На втором этапе сформулированные гипотезы проверялись с помощью логит-моделей с учетом гендерного признака. Полученные модели могут быть использованы для оценки вероятности успешного открытия бизнеса начинающим предпринимателем.

Ключевые слова: социальный капитал, малый бизнес, логит-модели.

ВВЕДЕНИЕ

Социальный капитал – одно из наиболее сложных понятий современной науки. До сих пор не только не существует единого подхода к определению этого понятия, но нет и единого мнения, когда оно появилось. Упо-

© Трофимова Н.А., 2015 г.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 14-06-00151).

минание о социальном капитале в неявном виде можно встретить в работах зарубежных экономистов и социологов, таких как А. Смит, К. Маркс, Э. Дюркгейм, К. Менгер, а также в работах русских ученых – П.И. Георгиевского, Г.П. Федотова и др. (Корицкий и др., 2000).

Наиболее часто появление понятия «социальный капитал» связывают с работой П. Бурдьё (Bourdieu, 1983), опубликованной в 1983 г. Хотя этот термин встречается в его более ранних работах. Достаточно упомянуть работу «Le capital social», опубликованную в 1980 г.

Впервые термин «социальный капитал» появился в 1916 г. в работе американского исследователя Л.Д. Хэнифена (Hanifan, 1916), который доказал, что социальное взаимодействие людей в рамках семьи или общины приводит к аккумуляции социального капитала, который способствует как удовлетворению социальных потребностей членов общины, так и улучшению жизни всей общины. Исследование Л.Д. Хэнифена было продолжено канадскими учеными-социологами Д.Р. Сили, А.Р. Симом и Э.В. Лузли, изучавшими культуру и субкультуру городов (Seeley, Sim, Loosley, 1956).

В настоящее время можно выделить четыре основных подхода к исследованию сущности социального капитала: сетевой, институциональный, синергетический и общинный (Woolcock, Narayan, 2000). Все эти подходы характеризуют социальный капитал через ресурсы, источники формирования, отношения между индивидами как внутри одной социальной группы, так и между социальными группами. Общинный подход, как следует из названия, анализирует социальные связи индивида с коллегами внутри общины (клуба, ассоциации) как внешнее взаимодействие, по отношению ко всей общине эта связь считается внутренней. При сетевом подходе (М.Н. Астон, М. Грановеттер, Р. Берг, А. Портес) основное внимание уделено важности вертикальных и горизонтальных связей между индивидами. По мнению М. Грановеттера внешние и внутренние связи изменя-

ются с изменением уровня благосостояния. По мере роста благосостояния (расширения бизнеса) происходит переход от внутренних связей к внешним. Институциональный подход (Т. Скокпол, С. Нэк, П. Колиэ) предполагает исследование социального капитала с учетом влияния формальных институтов. Так Т. Скокпол отмечает, что работоспособность институтов гражданского общества зависит от действия государства, поэтому уход государства из социально-экономической сферы не всегда способствует повышению благосостояния общества и бизнеса. Синергетический подход (П. Эванс, Д. Ишам, Д. Нараян, М. Вулкок) представляет собой синтез сетевого и институционального подходов. В его основе лежит предположение, что государство не только создает общественные блага, но может также содействовать длительному союзу между различными социальными группами.

Описанные подходы обладают существенным недостатком: они исследуют социальный капитал только как социальное явление, не выявляя его экономического аспекта, что приводит к отсутствию четкого определения понятия «социальный капитал», его количественной оценки, возможности генерации и накопления.

1. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

П. Бурдьё одним из первых обратил внимание на тот факт, что социальные связи могут выступать ресурсом для получения выгод (Бурдьё, 2002). Он считал, что индивид живет в нескольких пространствах, одним из которых является экономическое пространство. Положение индивида в обществе определяется объемом и структурой накопленного им капитала. Этот капитал выступает в разных формах, одной из которых является социальный капитал. Под социальным капиталом П. Бурдьё понимал совокупность норм,

правил и связей, которые формируются при взаимодействии индивидов и основаны на доверии. В результате социальный капитал не только является средством групповой солидарности, но и позволяет снизить транзакционные издержки. П. Бурдье считал, что социальный капитал является групповым ресурсом и не может быть измерен на индивидуальном уровне.

Другой подход к определению социального капитала был предложен Дж. Коулманом (Коулман, 2001). По мнению Дж. Коулмана, социальный капитал является общественным благом, но его создают свободные и рациональные индивиды для получения собственных выгод. На ряде примеров он показал, что рыночный агент, действуя рационально, может рассчитывать на услугу, аналогичную той, которую он оказал своему деловому партнеру. Таким образом, социальный капитал не только предполагает набор социальных норм, социальных обменов и базовый уровень доверия, но он также является важным экономическим ресурсом.

Последователи Дж. Коулмана рассматривают социальный капитал в качестве атрибута индивида, обеспечивающего ему преимущества в достижении поставленных целей. Экономическое значение социального капитала, по их мнению, состоит в том, что он уменьшает издержки на формальные правила и бюрократические процедуры, заменяя их неформальными нормами, которые передаются традициями и образованием. Социальный капитал приносит выгоду только тогда, когда активизированы горизонтальные и вертикальные социальные связи. Для индивидов выгода от социального капитала заключается в повышении уровня жизни (улучшение медицинского обслуживания, повышение качества образования и квалификации), расширении возможностей трудоустройства, использовании различных видов услуг и т.д. На уровне групп, представляющих разные виды организаций индивидов и общества в целом, выгоды от социального капитала выражаются в виде снижения текучести кадров, кол-

лективного прироста знаний, накопления и передача социального опыта, повышения солидарности, удешевления бюрократической машины и т.д.

Ученые до сих пор не пришли к единому мнению относительно определения социального капитала как однозначного блага для общества. Высокий уровень доверия в группе, может вылиться в создание преступной группировки. Одним из самых ярких примеров тому могут послужить мафиозные группировки в Америке.

Каждая страна имеет свои социально-экономические показатели, и рост социального капитала может создавать абсолютно разные эффекты в каждой из них. Например, глубокая дифференциация общества по экономическим показателям может отрицательно влиять на эффект от роста социального капитала.

Анализируя основные концепции социального капитала, можно сделать вывод, что существуют различные определения социального капитала, которые зависят от решаемых исследователем задач. По нашему мнению, *понятие социального капитала в экономическом аспекте* предполагает наличие социальных связей, которые служат ресурсом для получения прибыли в результате снижения транзакционных издержек. Основой для построения социального капитала является установление взаимовыгодных отношений между элементами различных групп. В качестве элемента может выступать группа организаций (фирм), одна организация (фирма), отдельный индивид и т.д. Если исследуется социальный капитал группы организаций, организации или группы индивидов, мы будем говорить об *общественном социальном капитале*. Если анализируется социальный капитал отдельного индивида, то – об *индивидуальном социальном капитале*. В настоящей работе предметом исследования является открытие индивидом предприятия малого бизнеса, т.е. исследуется влияние индивидуального социального капитала на успешное открытие бизнеса.

2. ПРОБЛЕМА ИЗМЕРЕНИЯ ОТДАЧИ ОТ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Впервые проблему измерения отдачи от социального капитала попытался исследовать американский политолог Р. Патнем, который сравнил социальный капитал северных и южных провинций Италии. Он предложил измерять социальный капитал с помощью таких индивидуальных показателей, как членство в общественных организациях, доверие соседям, соблюдение норм взаимности, интенсивность контактов и т.д. По Р. Патнему эти индивидуальные показатели лежат в основе групповых показателей социального капитала, которые получаются путем агрегирования индивидуальных (Putnam, 1993).

Измерение социального капитала до настоящего времени основано на индивидуальных показателях. Эти показатели включаются в опросные листы большинства исследовательских программ, например исследовательских программ Всемирного банка, они также используются при разработке экономических и социологических моделей. К индивидуальным показателям относят ответы на вопросы, связанные с отношениями индивида с коллегами, соседями, доверием к власти, принадлежностью к группам, уровнем и интенсивностью контактов и т.д. В дальнейшем на основе агрегирования индивидуальных показателей получают усредненные и уже на их основе судят о социальном капитале группы. Таким образом, социальный капитал создается в межличностных и межгрупповых отношениях.

Для оценки экономической отдачи от социального капитала необходимо иметь его количественные и качественные показатели. В общем случае они являются нематериальными и имеют характеристики, не всегда доступные прямому наблюдению, например уровень доверия власти. Для количественных оценок социального капитала используются такие показатели, как число волонтеров и безвозмездных доноров, число участвующих в

выборах и т.д. Все эти показатели в той или иной степени характеризуют *общественный социальный капитал* и иллюстрируют просоциальное поведение людей, не связанное с их социально-экономическим положением. В результате использование перечисленных показателей для оценки социального капитала в экономическом плане нельзя признать вполне корректным.

Обычно анализ оценки экономической отдачи на социальный капитал проводят на микро-, мезо- и макроуровнях. На микроуровне измеряется вклад социального капитала в успешность деятельности индивидов и домашних хозяйств. В этом случае в качестве показателей социального капитала используются индивидуальные характеристики, например наличие личных связей, имеющиеся вакансии, доступ к необходимой информации и т.д. Получаемые индивидуальные выгоды могут не всегда способствовать приросту общественного богатства, но они являются источником перераспределения выгод. Необходимо отметить, что этот уровень оценки экономической отдачи социального капитала оказался наименее изученным по сравнению с другими уровнями. На мезоуровне были проведены многочисленные эмпирические исследования, позволившие сделать вывод о существенном вкладе социального капитала в самоорганизацию местных сообществ для совместного управления различными видами ресурсов, поддержания общественного порядка и т.д. В данном случае используются показатели стабильности и компактности групп, регулярности общения друг с другом, возможности принятия коллективных решений и пр. Было доказано, что социальный капитал повышает эффективность коллективного управления. В частности, в работе (Полищук, 2010) показано, что социальный капитал играет существенную роль в успешной работе ТСЖ.

На макроуровне основы анализа экономической отдачи на социальный капитал заложил Р. Патнем, который, используя такие показатели, как членство в ассоциациях, политическая культура и т.д., проанализиро-

вал ситуацию в провинциях Италии. В более поздних работах экономическую отдачу социального капитала исследовали на уровне стран (Knack, Keefer, 1997; La Porta et al., 1997; Vjornskov, 2006); причем в качестве показателей социального капитала исследователи использовали показатели доверия, интенсивности неформального общения, членства в клубах и ассоциациях, уровня прозрачности и подотчетности правительства и т.д. Исследования показали, что на макро- и мезоуровнях социальный капитал играет существенную роль в социально-экономическом развитии. Однако такие показатели социального капитала, как доверие, гражданская активность, толерантность, членство в ассоциациях в разных странах и сообществах во многом зависят от свойств индивида: возраст, образование, профессия, религиозная принадлежность и пр. На этом основании можно сделать вывод, что наиболее существенным для анализа экономической отдачи на социальный капитал является микроуровень. Это подтверждается и тем фактом, что все исследования экономической отдачи на социальный капитал проводятся на основе опросов индивидов.

Социологические опросы для определения показателей социального капитала проводятся на разных уровнях. В международном масштабе больше всех известно Всемирное исследование ценностей (World Values Survey), которое проводится с 1981 г. и охватывает более 50 стран. На уровне стран регулярно проводят измерение социального капитала статистические органы Великобритании и стран Содружества. Координацию национальных программ измерения социального капитала осуществляют Всемирный банк, ЮНЕСКО и ОЭСР. В России опросы, связанные с измерением социального капитала, периодически проводит Фонд «Общественное мнение». Результаты этих опросов позволяют судить об уровне доверия, нормах и ценностях россиян.

Кроме традиционных методов, опирающихся на различного рода и вида опросы, в настоящее время для анализа отдачи и уровня социального капитала применяются

современные экономико-математические методы – эконометрическое моделирование, которое применили в своих работах С. Нэк и Ф. Кифер (Knack, Keefer, 1997). На основе регрессионной модели, отражающей связь экономического роста государства с уровнем доверия, членством в ассоциациях и этическими нормами, авторы установили, что социальный капитал не является однородной субстанцией и его составляющие не одинаково влияют на экономику и общество. В более поздних работах для измерения влияния социального капитала стали применять методы анализа панельных данных и анализ разного рода инструментальных переменных (La Porta et al., 2002). Х. Бьёрнскоф для измерения отдачи социального капитала использовал факторный анализ (Vjornskov, 2006).

3. ФАКТОРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ МОТИВАЦИИ УСПЕШНОГО ОТКРЫТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Предпринимательство является одним из основных двигателей инноваций, конкурентоспособности и экономического роста. Особое место в сфере предпринимательства занимают малые предприятия, которые в отличие от крупных могут работать на небольших рынках одновременно и, следовательно, способствовать сбалансированному развитию экономики. Неслучайно в литературе появилось мнение, что малые предприятия служат инкубаторами для предпринимательских навыков и идей, которые создают почву для появления предпринимателей в крупных фирмах. Малый бизнес является ведущим фактором в развитии предпринимательства (Birch, 1987), так как он позволяет создавать новые рабочие места и может быстрее приспособиться к новым условиям на рынке, чем крупные и средние компании, но при этом его деятельность сопровождается высокой вероятностью банкротства.

Открывая собственный бизнес, каждый предприниматель нацелен прежде всего на успех. Открытие предприятия малого бизнеса будем считать успешным, если после этого оно проработало год. При следовании одной и той же стратегии одни фирмы становятся успешными и преуспевающими, а другие разоряются. После проведения многочисленных исследований было установлено, что для открытия успешного предприятия существенную роль играют три вида показателей: индивидуальные свойства владельца, характеристика фирмы, а также стратегические инструменты, используемые при ведении бизнеса.

Целью работы является анализ влияния индивидуального социального капитала на успешное открытие бизнеса, поэтому мы рассмотрим не просто факторы, определяющие индивидуальные свойства, но и то, каким образом эти факторы связаны с индивидуальным социальным капиталом. Будем считать, следуя за нашим определением социального капитала, что факторы, характеризующие фирму и стратегические инструменты, принадлежат к сфере *общественного социального капитала*, и в этой статье мы их рассматривать не будем.

По мнению многих ученых, индивидуальные свойства предпринимателя являются главным условием успешного открытия бизнеса. Еще А. Купер, рассматривая предпосылки, ведущие к успеху в открытии и развитии собственного бизнеса, отмечал роль таких демографических факторов, как возраст, образование, пол, расовая принадлежность (Cooper, Gimeno-Gascon, Woo, 1994).

Ученые неоднозначно оценивают влияние возраста на успешность открытия и развития бизнеса. Так, в работах (Reynolds et al., 2003; Sinha, 1996) авторы эмпирически доказывают, что молодые предприниматели более склонны к успешному открытию бизнеса, чем предприниматели старшего возраста. В (Kristiansen et al., 2003) показано совершенно противоположное: предприниматели старшего возраста оказываются более успешными, чем более молодые предприниматели.

Относительно гендерных различий также не существует однозначного мнения. Так, например, авторы в своей работе (Langowitz, Minniti, 2007) показывают, что разделение по гендерному признаку не влияет на предпринимательскую деятельность. Однако согласно другому исследованию (Mazzarol et al., 1999) мужчины более успешны в открытии нового бизнеса, чем женщины. В работе (Carter, Anderson, 2001) утверждается, что большинство женщин, владеющих собственным бизнесом, более осторожны и менее амбициозны, чем мужчины. Это отрицательно сказывается на успешном открытии бизнеса, который требует от предпринимателя оптимистично следовать инновациям для развития дела. В работе (Kristiansen et al., 2003) авторы показали, что фирмы, основанные мужчинами, более успешно развивались и выживали на экономическом рынке. В работе также утверждается, что мужчины среднего возраста с четырьмя или более годами обучения в высшем учебном заведении, как правило, связаны с успешной предпринимательской деятельностью.

В научной литературе считается, что образование является одним из основных показателей успешности предпринимательства. Однако существуют противоречивые мнения и по этому вопросу. В работах (Leazar, 2002; Murphy et al., 1991) утверждается, что часто предприниматели достигают успеха благодаря таланту, а не образованию, которое они ранее получили. В работе (Cooper et al., 1994) доказывается, что возможность открытия бизнеса, а также выживания и развития малых и средних предприятий тесно связана с более высоким уровнем образования предпринимателя. Кроме того, в работе отмечается, что по статистике средний уровень образования предпринимателей выше, чем средний уровень образования по популяции, образование помогает предпринимателям в принятии решений, получении информации, общении с конкурентами и партнерами.

К индивидуальной характеристике предпринимателя можно отнести и такой фактор, как деловой опыт предпринимателя

(Beckman, Marks, 1996), который, как правило, положительно влияет на предпринимательский успех в открытии бизнеса. Опыт работы в предпринимательской деятельности является источником предпринимательских навыков, сочетающих технические, организационные, деловые и социальные навыки, необходимые при открытии малых предприятий. Успех предпринимателей также зависит от помощи со стороны других людей, которая может быть оказана в виде формальной и неформальной поддержки (доверия). Формальная поддержка выражается в виде финансовых, технологических и стратегических партнерств или промышленных контактов (Carrier et al., 2004). Неформальная поддержка может исходить от личных и социальных сетей (Levent et al., 2003).

В настоящее время существует достаточное число работ, где изучаются взаимосвязи между доверием и способностью открыть новый бизнес. Так, в работах (Vazquez et al., 2010; Bauernschuster et al., 2010) на основе анализа предпринимательских сетей был сделан вывод, что принадлежность к малым социальным общностям повышает склонность индивида начать новый бизнес по сравнению с тем, если бы он был членом крупных социальных сообществ. Кроме того, люди, у которых есть значительные социальные ресурсы (друзья, родственники, членство в организациях), имеют более активную предпринимательскую деятельность.

В работах (Трофимова, 2012; Трофимова, Крапивина, 2013) доказано, что к факторам, являющимся индивидуальными свойствами предпринимателей, открывающих свое дело, кроме пола, возраста, образования, социальных связей и опыта работы в предпринимательстве, необходимо добавить такие факторы, как материальное положение, состояние в браке, наличие и число детей, уровень здоровья предпринимателя.

Все перечисленные факторы связаны с определением *индивидуального социального капитала*. Одни непосредственно характеризуют индивидуальный социальный капитал,

например наличие социальных связей. Другие являются косвенными характеристиками индивидуального социального капитала, например возраст, опыт работы в сфере предпринимательской деятельности.

4. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ, НА УСПЕШНОСТЬ ОТКРЫТИЯ СОБСТВЕННОГО БИЗНЕСА

Для определения влияния каждого из рассмотренных ранее факторов на шансы успешного открытия собственного бизнеса были сформулированы гипотезы, представленные в табл. 1.

Первая гипотеза отражает роль гендерного признака в открытии и ведении бизнеса. Предполагается, что мужчинам легче открыть бизнес, чем женщинам, потому что мужчины более склонны к риску и быстрому принятию решений в стрессовых ситуациях. Кроме того, мужчины и женщины различаются кругом общения, уровнем доверия и другими факторами, характеризующими индивидуальный социальный капитал (Srinivasan, Woo, Cooper, 1994).

Вторая гипотеза позволяет непосредственно установить влияние индивидуального социального капитала на успешное открытие бизнеса. Предполагается, что социальные связи дают предпринимателю положительный результат при открытии бизнеса. Если у предпринимателя, открывающего свой бизнес, есть знакомые, друзья, родственники, имеющие собственное малое предприятие, то ему будет проще достичь успеха в открытии и дальнейшем развитии своего бизнеса.

Третья, шестая и седьмая гипотезы позволяют установить влияние индивидуального социального капитала косвенным путем. Очевидно, что добиться успеха в бизнесе легче тем, кто был связан с предпринимательской деятельностью раньше, так как ему знакомы

Таблица 1
Основные гипотезы

Гипотеза 1	Мужчины более склонны к успешному открытию и развитию малого бизнеса, чем женщины (Kristiansen et al., 2003; Sinha, 1996)
Гипотеза 2	Социальные связи и отношения позволяют добиться успешного результата в предпринимательской деятельности (Vazquez et al., 2010; Bauernschuster et al., 2010)
Гипотеза 3	Опыт работы в предпринимательской сфере дает большие шансы на успешность открытия своего дела (Beckman, Marks, 1996)
Гипотеза 4	Уверенность предпринимателя в своем материальном положении способствует успеху при открытии бизнеса (Трофимова, 2012)
Гипотеза 5	Молодые начинающие предприниматели добиваются большего успеха в открытии собственного дела, чем предприниматели среднего и пожилого возраста (Langowitz, Minniti, 1999; Cooper et al., 1994)
Гипотеза 6	Высшее образование предпринимателя повышает шансы успешного открытия бизнеса (Langowitz, Minniti, 1999; Cooper et al., 1994; Leazar, 2002; Murphy et al., 2002)
Гипотеза 7	Состояние в браке предпринимателя может способствовать успешному открытию, а также продвижению бизнеса (Трофимова, 2012)
Гипотеза 8	Наличие детей в семье предпринимателя может негативно сказаться на успешности открытия и ведения бизнеса (проверка этой гипотезы особенно важна для женщин) (Трофимова, 2012)
Гипотеза 9	Высокий уровень здоровья предпринимателя повышает шансы на успешное открытие собственного бизнеса (Трофимова, Крапивина, 2013)

основные проблемы ведения бизнеса, он может спланировать успешную стратегию и добиться положительных результатов в предпринимательской деятельности, а также обладает необходимыми связями и уровнем доверия (гипотеза 3). Логично предположить, что образование положительно влияет на успех в предпринимательской деятельности (гипотеза 6). Проведенные исследования свидетельствуют, что дополнительный год получения образования увеличивает предпринимательскую прибыль и соответственно способствует успешности бизнеса. Кроме того, процесс обучения позволяет увеличить индивидуальный социальный капитал посредством установления дружеских связей с соратниками (Трофимова, 2012; Трофимова, Крапивина, 2013). Гипотеза 7 отражает влияние, как *индивидуального* социального капитала, так и *общественного* социального капитала. После вступления в брак предприниматель увеличивает число и качество своих социальных связей и повышает свой уровень доверия, а также открывает семейный бизнес. В результате в достижении успеха участвуют члены семьи

предпринимателя, что способствует формированию общественного социального капитала.

Из всех гипотез наиболее неоднозначной является гипотеза 5. Как отмечалось ранее, возраст может влиять на успешность открытия бизнеса в двух аспектах. Первый заключается в том, что предприниматели среднего возраста могут иметь больший опыт работы и ведения бизнеса, чем молодые люди за счет большего накопления индивидуального социального капитала. Второй аспект предполагает, что молодые предприниматели могут добиться большего успеха, чем люди остальных возрастных категорий, так как люди среднего и пожилого возраста менее склонны к риску и авантюрам, чем молодежь.

Четвертая, восьмая и девятая гипотезы были сформулированы с учетом основных тенденций в современной литературе, посвященной исследованию проблемы социального капитала. Наличие стартового капитала, а также уверенность в своем материальном положении очевидным образом связаны с формированием *индивидуального социального капитала* (гипотеза 4). Наличие детей у предпринимате-

ля может способствовать успешности бизнеса благодаря расширению социальных связей родителей, которые могут увеличить круг своего общения, вступая в различные общества и комитеты, связанные с воспитанием детей. Если же рассматривать в качестве предпринимателей женщин, то наличие детей может негативно отразиться на их бизнесе из-за необходимости воспитывать детей (гипотеза 8). Девятая гипотеза отражает тот факт, что предприниматели при открытии собственного бизнеса часто сталкиваются с разного вида стрессами, но высокий уровень здоровья не только позволяет преодолеть стресс, но и способствует успешному открытию и дальнейшему развитию собственного бизнеса.

Для определения влияния каждого из факторов на шансы успешного открытия собственного бизнеса, сформулированные ранее, гипотезы были проверены с помощью эконометрических моделей, в частности с помощью логит-модели (*logit model*) (Магнус и др., 2004; Judge et al., 1988). В логит-модели в качестве зависимой переменной используется бинарная переменная, т.е. переменная, которая принимает значение 1, если малое предприятие было открыто успешно, и -1 в противоположном случае. Это соответствует постановке задачи успешного открытия собственного бизнеса.

В качестве независимых переменных исследовались факторы, характеризующие влияние *индивидуального социального капитала*. В работе использовалась пространственная выборка, содержащая 959 наблюдений, полученных в результате анализа анкет российских респондентов. Анкеты представлены на сайте <http://www.hse.ru/rlms/spss> (Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (RLMS – HSE), проводимый Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» и ЗАО «Демоскоп» при участии Центра народонаселения Университета Северной Каролины в Чапел Хилле и Института социологии РАН). Описание переменных представлено в табл. 2.

Исследование проводилось в два этапа. На первом этапе была построена логит-модель, позволившая определить факторы *индивидуального социального капитала*, существенно влияющие на успешное открытие предприятия малого бизнеса, а также вероятность успешного открытия собственного бизнеса с учетом выявленных факторов. Результаты моделирования приведены в табл. 3.

Как следует из табл. 3, все выбранные переменные являются значимыми. Соответственно успешное открытие предприятия малого бизнеса существенно зависит от таких

Таблица 2
Описание переменных

Переменная	Описание
Открытие бизнеса	Зависимая переменная Успешное открытие собственного дела: 1 – да, 0 – нет
Пол	Независимая переменная Гендерный признак: 1 – мужчина, 0 – женщина
Социальные сети	Независимая переменная Открытие малого предприятия с помощью социальных сетей: 1 – да, 0 – нет
Опыт работы	Независимая переменная Наличие опыта работы в предпринимательстве: 1 – да, 0 – нет
Материальное положение	Независимая переменная Удовлетворенность в материальном положении: 1 – да, 0 – нет
Возраст	Независимая переменная Возраст респондента (годы): 1 – 21–39 лет, 2 – 40–55 лет, 3 – 56 лет и выше
Образование	Независимая переменная Наличие высшего образования: 1 – да, 0 – нет
Брак	Независимая переменная Состояние в браке: 1 – состоит в браке, 0 – не состоит в браке
Дети	Независимая переменная Наличие детей: 1 – да, 0 – нет
Здоровье	Независимая переменная Оценка респондентом своего здоровья: 1 – удовлетворительное, 0 – неудовлетворительное

Таблица 3
Логит-модель. Оценки параметров общего уравнения

Независимые переменные	Оценка коэффициента	Стандартная ошибка	z	$P > z $	95%-й доверительный интервал для коэффициентов	
Пол	0,4507	0,1891	2,38	0,001	0,0800	0,8215
Социальные сети	0,7584	0,2269	3,34	0,001	0,3136	1,2033
Опыт работы	3,6780	0,2521	14,59	0,000	3,1838	4,1723
Материальное положение	0,9223	0,1964	4,70	0,000	0,5373	1,3073
Образование	0,8068	0,1939	4,16	0,000	0,4267	1,1870
Здоровье	0,5312	0,1871	2,84	0,005	0,1644	0,8981
Константа	-2,8934	0,2695	-10,73	0,000	-3,4218	-2,3650

Log likelihood = -372,7077, Число наблюдений = 959, LR chi2(6) = 583,29, Prob > chi2 0,0000, Pseudo R-squared = 0,455

факторов, как гендерный признак, опыт работы, наличие социальных связей, материальное положение, образование, а также уровень здоровья. Все перечисленные переменные положительно влияют на успешное открытие предприятия малого бизнеса.

С помощью полученной логит-модели были проверены сформулированные гипотезы, из которых подтвердились гипотезы 1, 2, 3, 4, 6 и 9. Было установлено, что мужчинам легче добиться успеха в предпринимательской деятельности, чем женщинам (гипотеза 1). На успешность открытия малого бизнеса положительно влияют наличие социальных связей (гипотеза 2), а также опыт предпринимательской деятельности (гипотеза 3). Подтвердились также гипотезы о положительном влиянии на открытие собственного бизнеса таких факторов, как обладание начальным капиталом для открытия и дальнейших вложений в бизнес (гипотеза 4), а также наличие образования (гипотеза 6). Кроме того, подтвердилась гипотеза о положительном влиянии на успешное открытие собственного бизнеса такой черты предпринимателя, как уверенность в собственном здоровье (гипотеза 9). Не подтвердились гипотезы о возрасте (гипотеза 5), состоянии в браке (гипотеза 7) и наличии детей (гипотеза 8), т.е. однозначно ответить на вопрос о влиянии этих факторов на успешность открытия собственного бизнеса нельзя.

На основе полученной логит-модели с вероятностью 0,98 можно утверждать, что для успешного открытия собственного бизнеса в современных условиях предприниматель должен быть мужчиной, обладающим социальными связями, опытом предпринимательской деятельности, высоким уровнем материального положения, высшим образованием, а также высоким уровнем здоровья.

На втором этапе сформулированные гипотезы проверялись с помощью логит-моделей с учетом гендерного признака. Отмечалось, что такой социальный фактор, как гендерный признак, вызывает много споров, особенно это касается его роли в успешности открытия и дальнейшего развития собственного бизнеса. Однако на первом этапе было доказано, что гендерный признак является одним из значимых факторов, оказывающих существенное влияние на успешность открытия собственного бизнеса.

Успешность открытия собственного бизнеса на втором этапе, как и ранее, представляет собой бинарную переменную. Для оценивания влияния рассмотренных факторов строились логит-модели отдельно для мужчин и для женщин. Первоначально оценивалась логит-модель, позволяющая исследовать влияние выбранных факторов на успешность открытия собственного бизнеса женщинами. Результаты моделирования приведены в табл. 4.

В результате моделирования было установлено, что на успешность открытия женщи-

нами малого бизнеса влияют такие факторы, как способ нахождения работы, опыт работы в качестве предпринимателя и материальное положение, т.е. подтвердились гипотезы 2, 3 и 4. Объяснить это можно следующим образом. Занимаясь трудоустройством, женщины, как правило, более, чем мужчины, нуждаются в поддержке родственников и друзей. Следовательно, шансы на успешное открытие собственного дела женщинами повышаются при наличии социальных связей (гипотеза 2). Опыт работы в предпринимательской деятельности вообще имеет сильное влияние на успех в бизнесе, в том числе это оказалось важным и для женщин (гипотеза 3). Для успешного открытия бизнеса необходим начальный капитал. Уверенность в своем материальном положении повышает шансы успешного открытия дела женщинами (гипотеза 4).

Проведенный на основе логит-модели анализ показал, что такие факторы, как возраст, наличие высшего образования, состоя-

ние в браке, наличие детей и уровень здоровья, для женщин, стремящихся открыть свое дело, оказались незначимыми, т.е. не подтвердились гипотезы 1, 5, 6, 7, 8 и 9. Таким образом, вероятность открытия собственного малого бизнеса женщиной равна 0,96, если она обладает социальными связями, опытом работы в предпринимательской деятельности, а также высоким уровнем материального состояния. Эти выводы могут показаться парадоксальными, но в достаточной мере соответствуют современному портрету бизнес-леди.

При оценивании логит-модели только для мужчин (табл. 5) было установлено, что с вероятностью 0,99 можно утверждать, что для открытия собственного бизнеса мужчина должен иметь предпринимательский опыт (гипотеза 3), уверенность в материальном положении (гипотеза 4), высшее образование (гипотеза 6), а также уверенность в высоком уровне собственного здоровья (гипотеза 9). Такие факторы, как участие в социальных сетях, возраст предпри-

Таблица 4
Логит-модель. Оценки параметров уравнения (женщины)

Независимые переменные	Оценка коэффициента	Стандартная ошибка	<i>z</i>	<i>P</i> > <i>z</i>	95%-й доверительный интервал	
Социальные сети	1,1691	0,3530	3,31	0,001	0,4772	1,861
Опыт работы	3,5537	0,3460	10,27	0,000	2,8756	4,2319
Материальное положение	1,3746	0,2993	4,59	0,000	0,7879	1,9613
Константа	-2,7537	0,3469	-7,94	0,000	-3,4337	-2,0737

Log likelihood = -165,8471, Число наблюдений = 422, LR chi2(3) = 240,28, Prob > chi2 0,0000, Pseudo R-squared = 0,4201.

Таблица 5
Логит-модель. Оценки параметров уравнения (мужчины)

Независимые переменные	Оценка коэффициента	Стандартная ошибка	<i>z</i>	<i>P</i> > <i>z</i>	95%-й доверительный интервал	
Опыт работы	4,1312	0,3787	10,91	0,000	3,3889	4,8735
Материальное положение	0,7016	0,2620	2,68	0,000	0,1880	1,2152
Образование	1,4186	0,2786	5,09	0,001	0,8725	1,9647
Здоровье	0,8968	0,2538	3,53	0,000	0,3993	1,3943
Константа	-2,4198	0,2933	-8,25	0,000	-2,9948	-1,8448

Log likelihood = -197,9355, Число наблюдений = 537, LR chi2(4) = 330,21, Prob > chi2 0,0000, Pseudo R-squared = 0,455.

нимателя-мужчины, состояние в браке, а также наличие детей, оказались незначимыми.

Делая выводы относительно гендерного признака, можно отметить, что на успешность открытия собственного бизнеса мужчинами и женщинами влияют различные факторы. У женщин существенную роль для открытия собственного бизнеса играет наличие социальных связей, т.е. влияние индивидуального социального капитала, накопленного женщиной, в данном случае определяется непосредственно. Для мужчин влияние данного фактора не столь очевидно, а определяется косвенно с помощью такого фактора, как образование. Многие исследователи отмечают, что во время обучения часто происходит накопление социального капитала за счет установления доверительных отношений между учащимися. Оказалось, что это более справедливо для мужчин, чем для женщин. Кроме того, фактор «состояние здоровья» при открытии собственного бизнеса существен для мужчин, тогда как для женщин он не играет такой важной роли.

(фактор «образование»). Кроме того, факторы, являющиеся косвенными характеристиками индивидуального социального капитала (возраст, состояние в браке, наличие детей) оказались незначимыми как для мужчин, так и для женщин. Полученные результаты могут быть использованы для оценки вероятности успешного открытия малого бизнеса начинающим предпринимателем. Необходимо отметить, что наши результаты имеют ряд ограничений. Прежде всего, в работе рассматривались только факторы, способствующие получению прибыли индивидом с учетом накопленного им индивидуального социального капитала. Набор факторов, способствующих успешному открытию собственного бизнеса, существенно больше. Кроме того, в качестве респондентов рассматривались только жители России. При увеличении числа респондентов из других стран набор факторов, которые могут влиять на успешное открытие бизнеса, может быть расширен, а результаты исследования – уточнены и дополнены.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основе проведенного анализа и построенных моделей можно сделать следующие выводы. Для успешного открытия собственного бизнеса существенную роль играют факторы, характеризующие *индивидуальный социальный капитал*, при этом необходимо учитывать гендерный признак. Было установлено, что мужчины добиваются большего успеха при открытии бизнеса, чем женщины. Такие факторы, характеризующие *индивидуальный социальный капитал*, как опыт работы в сфере предпринимательства и материальное положение, существенно влияют на открытие бизнеса как женщинами, так и мужчинами. Кроме перечисленных факторов у женщин роль индивидуального социального капитала может быть также определена непосредственно с помощью фактора «социальные связи», а для мужчин эта роль определяется косвенно

Литература

- Бурдые П. Формы капитала // Экономическая социология. 2002. № 5. С. 60–75.
- Корицкий Э.Б., Нинциева Г.В., Дмитриев А.Л. Экономисты русской эмиграции. М.: Юридический центр Пресс, 2000.
- Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 121–139.
- Магнус Я.Р., Катышев П.К., Пересецкий А.А. Эконометрика. М.: Дело, 2004.
- Полищук Л., Борисова Е., Пересецкий А. Управление коллективной собственностью в российских городах: экономический анализ товариществ собственников жилья // Вопросы экономики. 2010. № 11. С. 115–135.
- Трофимова Н.А. Социальный капитал: анализ определяющих его факторов // Анализ и моделирование экономических процессов. Вып. 9. М.: ЦЭМИ РАН, 2012. С. 31–46.

- Трофимова Н.А., Крапивина Т.А. Моделирование влияния факторов на динамику социального капитала // Анализ и моделирование экономических процессов. Вып. 10. М.: ЦЭМИ РАН, 2013. С. 49–64.
- Bauernschuster S., Falck O., Heblich S. Social capital access and entrepreneurship // Journal of Economic Behavior and Organization. 2010. № 76 (3). P. 821–833.
- Beckman J., Marks N. Entrepreneurial success and previous business experience // Southwestern Small Business Institute Association Proceedings. 1996. March. P. 82–84.
- Birch D.L. Job Creation in America. N.Y.: Free Press, 1987.
- Bjornskov Ch. The Multiple Facets of Social Capital // European Journal of Political Economy. 2006. Vol. 22. № 1. P. 22–40.
- Bourdieu P. Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital // Kreckel R. (ed.) Soziale Ungleichheiten (Soziale Welt, Sonderheft 2). Goettingen: Otto Schwartz & Co., 1983. P. 183–198.
- Carrier C., Raymond L., Eltaief A. Cyberentrepreneurship: A multiple case study // International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research. 2004. № 10 (5). P. 349–363.
- Carter S., Anderson S. On the move: Women and men business owners in the United Kingdom. Washington DC: NFWBO and IBM, 2001.
- Cooper A.C., Gimeno-Gascon J.F., Woo C.Y. Initial Human and Financial Capital as Predictors of New Venture Performance // Journal of Business Venturing. 1994. № 9 (5). P. 371–395.
- Hanifan L.J. The rural school community center // Annals of the American Academy of Political and Social Science. 1916. № 67. P. 130–138.
- Judge et al. Introduction to the Theory and Practice of Econometrics. 2nd ed. N.Y.: Wiley, 1988. P. 785–805.
- Knack S., Keefer Ph. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation // Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112. № 4. P. 1251–1288.
- Kristiansen S., Furoholt B., Wahid F. Internet caf entrepreneurs: pioneers in information dissemination in Indonesia // The International Journal of Entrepreneurship and Innovation. 2003. № 4 (4). P. 251–263.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. Investor Protection and Corporate Valuation // Journal of Finance. 2002. Vol. 57. № 3. P. 1147–1170.
- Langowitz N., Minnit M. The Entrepreneurial Propensity of Women // Entrepreneurship Theory and Practice. 2007. № 31 (3). P. 341–364.
- Leazar E.P. Entrepreneurship. NBER Working Paper No. 9109, 2002.
- Levent T.B., Masurel E., Nijkamp P. Diversity in entrepreneurship: Ethnic and female roles in urban economic life // International Journal Social Economic. 2003. № 30 (11). P. 1131–1161.
- Mazzarol T., Volery T., Doss N., Thein V. Factors influencing small business startups // International journal of Entrepreneurial Behavior and Research. 1999. № 5 (2). P. 48–63.
- Murphy K.M., Shleifer A., Vishny R. The Allocation of Talent: Implications for Growth // Quarterly Journal of Economics. 1991. № 106. P. 503–530.
- Putnam R. Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy. Princeton: Princeton University Press, 1993.
- Reynolds P.D., Bygrave B., Hay M. Global Entrepreneurship Monitor Report, Kansas City, MO: E.M. Kauffman Foundation, 2003.
- Seeley J.R., Sim A.R., Loosley E.W. Crestwood Heights: A Study of the Culture. N.Y.: Basic Books: The World Bank, 1999.
- Sinha T.N. Human Factors in Entrepreneurship Effectiveness // The Journal of Entrepreneurship. 1996. № 5 (1). P. 23–29.
- Srinivasan R., Woo C.Y., Cooper A.C. Performance determinants for male and female entrepreneurs // Frontiers of Entrepreneurship Research. Cambridge, MA: Babson College, 1994. P. 43–56.
- Vazquez E., Gomes S., Vieira E. Entrepreneurship and economic growth in Spanish and Portuguese Regions // Regional and Sectoral Economics Studies. 2010. P. 110–126.
- Woolcock M., Narayan D. Social Capital: Implications for Development Theory // The World Bank Research Observer. 2000. № 15. P. 225–251.

Рукопись поступила в редакцию 13.11.2014 г.

ТЕОРИЯ И ЭМПИРИКА СОЦИАЛЬНЫХ ИНТЕРНЕТ-СЕТЕЙ И ИХ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ¹

*Д.В. Мусатов, А.В. Савватеев,
С.Г. Меликов, Д.В. Давыдов*

В статье рассматриваются теоретические и эмпирические подходы к исследованию социальных интернет-сетей. Приводится подробный обзор известных результатов моделирования различных аспектов формирования интернет-сетей с позиций индивидуальной рациональности агентов. Обсуждаются возможности расширения базовой теоретико-игровой модели возникновения равновесий в формируемой социальной сети. Приводятся соответствующие примеры.

Ключевые слова: социальные сети, Интернет, теоретико-игровые модели, кластеризация, ассортативность, безмасштабность.

ВВЕДЕНИЕ

Абстрактная теория классического рыночного равновесия, в котором взаимодействует большое число обезличенных агентов как со стороны спроса, так и со стороны предложения, является очевидным и грубым упрощением реальности для большинства осуществляемых в мире сделок, как по их числу, так и в целом по суммарному денежному обороту. Со-

© Мусатов Д.В., Савватеев А.В., Меликов С.Г.,
Давыдов Д.В., 2015 г.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации, грант Правительства РФ (договор № 14.U04.31.0002).

временное понимание экономического взаимодействия неразрывно связано с его социальной составляющей: в процессе сделок агенты часто взаимодействуют не только в рамках непосредственно рыночных отношений, но также (вынужденно или произвольно) в социальной среде. Например, в условиях монополистической конкуренции распространение информации о качестве некоторого товара (или услуги) посредством «сарафанного радио» происходит, по сути, по устойчивым социальным сетям. То же в целом касается и вторичного распространения рекламных сообщений среди потребителей. Другими примерами являются маркетинговые сети распространения товаров или логистические оптовые сети.

Необходимость включения частных (социальных) контактов в первоначально обезличенную модель рыночных отношений требует последовательного и пристального изучения сетевого социального взаимодействия людей. При этом существенная часть накопленных результатов исследований социального взаимодействия во многом касается малых групп агентов и в большей степени отражает социально-психологические аспекты такого взаимодействия. В то же время глобальное распространение сети Интернет в последние два десятилетия дает великолепный шанс изучить крупные социальные сети и позволяет выделить особенности их формирования, а также описать социально-экономические последствия взаимодействия агентов посредством данных сетей. Помимо очевидного преимущества, связанного с увеличением объема и скорости коммуникаций между агентами, социальные интернет-сети дают возможность отследить структуру социальных связей, которая до некоторой степени воспроизводится и в «реальных» (офлайн) социальных сетях. Более того, среди известных на сегодня теоретических подходов к описанию социальных сетей наиболее перспективным считается теоретико-игровой подход, учитывающий социально-экономические выигрыши и издержки каждого агента при присоединении к некоторой социальной сети.

Таким образом, с точки зрения экономики изучение социальных интернет-сетей имеет как непосредственное прикладное значение (позволяет оценить влияние структуры социальных сетей на взаимодействие агентов, а также на структуру и особенности отдельных рынков), так и теоретический аспект, связанный с применением теоретико-игровых моделей равновесия для описания свойств и особенностей формируемых социальных сетей.

1. ИНТЕРНЕТ КАК СЛОЖНАЯ СЕТЬ

Формальное представление сети в виде набора узлов и связей между ними позволяет дать несколько представлений Интернета как некоторой сложной сети с большим числом узлов, структура связей которых не обладает заранее известной регулярностью.

С точки зрения содержательного наполнения (так называемого контента) сетевое описание Интернета не является однозначным. Принцип выделения узлов и связей определяется априорно выделенными критериями «похожести» содержания материалов, которые могут быть распределены в виртуальном пространстве на разных сайтах, т.е. имеют различное физическое размещение в пространстве, располагаясь на разных серверах. Более того, в отличие от других указанных далее подходов описание содержания (контента) Интернета можно назвать «пассивным»: независимо от способа формализации формирование узлов и связей является интегральным результатом действий всех пользователей Интернета и, по сути, определяется *post-factum*.

Примерами контентных сетей могут служить:

- структуры, возникающие на новостных лентах, где узлами являются новостные тексты, а связями – общие ключевые слова;
- двудольные сети «запрос–выдача» поисковых серверов, где существуют два типа

узлов: текстов запросов пользователей и текстов выдачи результатов, а связи отражают появление выдачи на соответствующий запрос;

- структуры так называемых рекомендательных рекламных систем («Вместе с этим товаром люди также покупают...»), где узлами являются предлагаемые отдельными продавцами товары или услуги, а связи отражают факт просмотра соответствующей рекламной страницы или покупку рекламируемого товара.

Другие сетевые представления Интернета характеризуются активным формированием узлов и (или) связей между ними. С позиций технологического описания сеть Интернет содержит в качестве узлов серверы, обеспечивающие хранение информации, а в качестве связей – каналы между серверами. Выбор узлов и связей здесь осуществляется компаниями-провайдерами, в том числе с использованием специальных алгоритмов обработки потоковых данных.

Существенно отличается по структуре гипертекстовое описание Интернета как набора сайтов (или отдельных страниц) в качестве узлов сети и гиперссылок между ними в качестве связей. Сайты и взаимные ссылки на них в основном создаются конечными пользователями Интернета. В силу того что услуги создания и поддержания функционирования сайтов в большинстве своем являются платными, основными агентами, принимающими решения о создании узлов и связей в такой сети, являются компании – юридические лица.

Наконец, Интернет предоставляет широкие возможности формирования виртуальных социальных сетей, которые и будут преимущественно интересовать нас в дальнейшем. Здесь в качестве узлов сети выступают пользователи (в большинстве своем физические лица), а в качестве связей – те или иные социальные контакты между ними, отражающие, например, персональное общение, деловые контакты, научное взаимодействие или соавторство в реальной жизни, а также наличие собственно виртуальных контактов, реализуемых только посредством социальных ин-

тернет-сетей. Примерами служат не только привычные социальные сети в узком смысле (такие как Facebook или Vkontakte), но и блог-платформы (LiveJournal, Twitter и др.), платформы размещения контента (Flickr, YouTube и т.п.), сети совместного редактирования контента (Wikipedia), а также так называемые сети аффилиации, которые возникают в заранее выделенных группах агентов, объединенных общими интересами.

2. СОЦИАЛЬНЫЕ ИНТЕРНЕТ-СЕТИ

Социальные сети существуют, по сути, с момента появления человечества, однако именно Интернет позволил накопить эмпирический материал и получить новое представление о структуре больших социальных сетей, где число узлов может превышать один миллиард, как в сети Facebook, а число связей – быть еще на один–два порядка больше. Несмотря на присутствующие очевидные различия между обычными (офлайн) и виртуальными (онлайн) сетями, преимущества, возникающие в связи с возможностью получения больших объемов оцифрованных данных по результатам мониторинга виртуальных сетей, а также возможности их автоматизированной обработки, неоспоримы. Поэтому далее в работе все формальные обсуждения и выводы касаются *виртуальных сетей*, а распространение этих выводов (по аналогии) на социальные офлайн-сети требует дополнительных обсуждений.

Вообще говоря, социальные сети могут быть как однонаправленными, так и двунаправленными или ненаправленными (симметричными в части контактов). Это касается и онлайн-, и офлайн-сетей. В частности, сеть Vkontakte содержит понятие «подписка» на страницы пользователей, когда «вторая сторона» контакта не подтвердила состояние «дружба» по отношению к первой стороне контакта (заявителю «подписки»). Такая связь, очевидно, является однонаправленной. Для

реальных (офлайн) сетей односторонние отношения менее распространены, но не исключены. Примерами могут служить безответные любовные письма или приглашения в гости, не поддержанные второй стороной. В некоторых случаях сами по себе акты коммуникации являются симметричными, однако восприятие их важности (частоты, потребности в них) оказывается несимметричным. Например, на вопросы: «С кем из одноклассников вы поддерживаете дружеские контакты?», «С кем из одноклассников вы регулярно/наиболее часто общаетесь?») студенты не всегда дают полностью симметричные ответы.

В то же время с точки зрения принципов распространения информации необходимым ее элементом является валидность, для подтверждения которой обычно требуется устойчивая обратная связь. Поэтому в данной работе *обсуждаются только сети с двунаправленными связями*.

Наиболее важным отличием обычных сетей от виртуальных является стабильность уже сложившихся социальных связей. Аналогичным образом виртуальные сети отличаются более высокой динамикой образования новых и разрыва существующих связей. Несмотря на то что существенная часть виртуальных контактов является результатом подтверждения уже имеющегося офлайн-взаимодействия, интенсивность возникновения и разрыва двусторонних связей в виртуальных сетях существенно выше. Объяснением этому, по всей видимости, служит более низкий «порог минимальных издержек», которые необходимо понести в случае изменения состояния. Альтернативные потери от включения нового контакта в персональную сеть агента сводятся лишь к затратам времени на создание и «обслуживание» этого контакта, а исключение агента из двусторонних контактов в виртуальной сети может быть либо следствием разрыва отношений в реальном мире, либо действием, сокращающим издержки на «обслуживание» данного контакта.

С теоретической точки зрения при изучении социальных сетей возникают два относительно независимых класса задач.

Во-первых, изучение динамики взаимодействия внутри сложившихся социальных сетей: интенсивность контактов и их содержание, результативность с точки зрения оценки функций выигрыша агентов и т.п. Во-вторых, изучение законов формирования социальной сети – возникновения контактов, создаваемых в результате этого процесса структур, свойств этих структур и т.д. С учетом обозначенного выше свойства более высокой динамики, характерной для виртуальных сетей, основное внимание далее будет уделено *второму классу задач*.

Конечной целью теоретических построений здесь является создание моделей, отвечающих всем известным на сегодня из эмпирики особенностям виртуальных сетей. Основой соответствующих моделей служит принцип индивидуальной рациональности агентов, который отражает оценки затрат и выигрышей каждого агента формируемой социальной сети.

3. ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

С точки зрения формального математического описания сети являются давно изучаемым и хорошо разработанным объектом исследования. Отдельного внимания, среди прочего, здесь заслуживают экстремальные и равновесные задачи на сетях и графах, имеющие непосредственные социально-экономические приложения. В то же время социальные сети обладают несколькими специфическими свойствами, что требует новых подходов к их моделированию. При этом существенное преимущество обеспечивает реализация в моделях экономических принципов поведения агентов в сочетании с теоретико-игровым подходом к построению социальной сети.

Перечислим далее известные из эмпирических данных особенности социальных сетей, сопровождая кратким описанием проблемы и соответствующими идеями формализации.

3.1. Малый диаметр социальных сетей

В условиях глобализации современного мира все большее подтверждение находит широко известное «правило шести рукопожатий» (Karinthy, 1929). Согласно этому правилу между двумя произвольными людьми можно найти цепочку личных знакомств не более чем с пятью посредниками (что соответствует шести рукопожатиям). Исключая небольшую долю людей, проживающих в полностью изолированных сообществах, данное правило можно проверить эмпирически, что было впервые сделано в рамках так называемого эксперимента «тесного мира» (small world experiment) (Travels, Milgram, 1969). Случайно выбранным жителям Омахи (штат Небраска) и Уичито (штат Канзас) предлагалось переслать бандероль некоторому адресату в Бостоне (штат Массачусетс), используя цепочку общих знакомых. Большинство отправок не достигло адресата, но все дошедшие бандероли совершили в среднем 6 пересылок (с магнитудой 8, от 2 до 10 пересылок). Подобные исследования, подтверждающие «в среднем» правило шести рукопожатий, проводились и позже, но уже в рамках виртуальных сетей: с использованием электронной почты (Watts, 2004); посредством анализа сообщений в MSN Messenger (Leskovec, Horvitz, 2006); сети Twitter (Cheng, 2010); сети Facebook (Backstrom, Boldi et al., 2012). Во всех перечисленных исследованиях среднее число передач сообщений («рукопожатий») находилось в интервале от 4 до 6.

Формально данное свойство отражается в малом диаметре социальных сетей, где в качестве вершин рассматриваются агенты социальной сети, в качестве ребер – их коммуникации. Расстояние между вершинами определяется как наименьшее число ребер, которые необходимо пройти, чтобы добраться из одной вершины в другую, а под диаметром понимается максимальное из расстояний между парами вершин рассматриваемой сети.

Другими словами, пространство социальных связей является достаточно «тес-

ным», а структура социальных сетей обладает существенной неоднородностью, которая до некоторой степени повторяет обычную социальную иерархию (отношения начальник-подчиненный и межпоколенческие связи), а также поддерживается за счет «социально активных» агентов с большим числом коммуникаций. Поэтому при построении модели социальной сети необходимо учитывать персональные стимулы агентов увеличивать число коммуникаций, подробно характеризую выигрыши и издержки этих агентов.

3.2. «Безмасштабность» социальных сетей

Термин «безмасштабность» (scale-freeness) используется для обозначения факта того, что статистическое распределение числа коммуникаций агентов, формально выраженных числом связей для соответствующих узлов сети, подчиняется степенному распределению (закону Парето): доля агентов, имеющих не менее k связей, пропорциональна $k^{-\lambda}$ для некоторого $\lambda > 0$ (на практике обычно $2 \leq \lambda \leq 3$).

Если в финансовой теории степенное распределение, имеющее «тяжелые хвосты», обычно свидетельствует об относительно высокой вероятности существенных потерь, то в данном контексте это указывает на относительно высокую долю агентов с большим числом коммуникаций. Как правило, данные агенты играют роль «хабов», соединяющих другие, более разрозненные части сети, благодаря чему в том числе достигается малый диаметр социальных сетей. Данное свойство еще раз подчеркивает необходимость детального изучения выигрышей и издержек агентов с большим числом связей в социальной сети.

3.3. Меры центральности отдельных узлов сети

Посредническую роль отдельных агентов в осуществлении коммуникации можно

описывать с помощью так называемых мер центральности, например оценивая величину, обратную среднему расстоянию от данного узла до других узлов (closeness centrality), либо подсчитывая долю кратчайших путей, проходящих через данный узел, среди всех кратчайших путей из одного произвольного узла сети в другой произвольный узел суммарно по всем парам узлов в сети (betweenness centrality). Исследования виртуальных сетей показывают, что распределение узлов сети по выбранной «мере центральности» также является степенным, т.е. в таких сетях имеется существенная доля «главных посредников» с большим числом коммуникаций.

3.4. Ассортативность («плотное ядро»)

В широком смысле под ассортативностью обычно понимают склонность агентов образовывать связи с себе подобными. В узком смысле термин отражает эмпирический факт, согласно которому во многих сетях агенты с большим числом коммуникаций также с высокой вероятностью связаны между собой. Данное свойство иногда также имеет второе название: «плотное ядро».

3.5. Кластеризация

Взаимные коммуникации агентов внутри сети необязательно осуществляются опосредованным путем, через «ядро» социальной сети. Во многих случаях двое агентов, имеющие общие коммуникации с третьим, также будут связаны между собой. Большинство реальных и виртуальных сетей обладают подобным свойством кластеризации, когда неравномерность коммуникаций в сети определяет достаточно большое число подгрупп агентов, относительно активно общающихся между собой. При этом коммуникации между данными подгруппами выражены гораздо слабее и часто осуществляются через «ядро» социальной сети. Условие кластери-

зации имеет непосредственное отношение к сегментации соответствующих «рынков» в пространстве социальной сети, когда распространение информации и конкурентные отношения локализуются внутри относительно обособленных «регионов» социальной сети, вероятность проникновения этих отношений за пределы соответствующих кластеров относительно невелика. Согласно эмпирическим исследованиям (Mislove, Marcon et al., 2007) в социальных сетях коэффициент кластеризации достаточно мал, однако существуют более узкие (специальные) сети, в которых уровень кластеризации сравнительно выше. Одним из типов сетей такого вида, важных с точки зрения социально-экономических приложений, являются сети аффилиации.

Как указано выше, сеть аффилиации возникает, когда агенты связаны между собой по принципу «каждый с каждым», если все они участвуют в каком-либо общем деле (вечеринка, соавторство, участие в туристическом походе и т.п.). С формальной точки зрения каждая такая группа может быть произвольного размера, однако для социальной сети аффилиации важным фактором становится непосредственное взаимодействие всех агентов внутри группы. Поэтому при эмпирическом изучении групп с большим числом участников желательно разбивать эти группы на более мелкие подгруппы, отражающие явные связи, если, конечно, такая информация доступна.

С теоретической точки зрения сети аффилиации содержат большое число малых по размеру полных подграфов (каждый агент взаимодействует с каждым другим представителем данной группы), поэтому средний коэффициент кластеризации для таких сетей выше, чем в обычных социальных сетях. Более того, в таких сетях чаще проявляется свойство ассортативности.

Пример построения сети аффилиации приведен на рис. 1 и 2. На рис. 1 сопоставляются агенты A, B, \dots, G и виды их деятельности, подразумевающие социальные контакты. На рис. 2 представлена итоговая сеть аффилиации.

4. ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К МОДЕЛИРОВАНИЮ СОЦИАЛЬНЫХ ИНТЕРНЕТ-СЕТЕЙ

В современной научной литературе существуют два основных подхода к формальному (модельному) представлению социальных интернет-сетей: теоретико-вероятностный и теоретико-игровой.

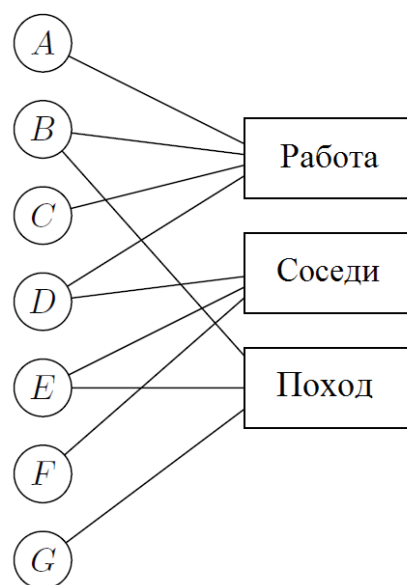


Рис. 1. Агенты и виды их деятельности

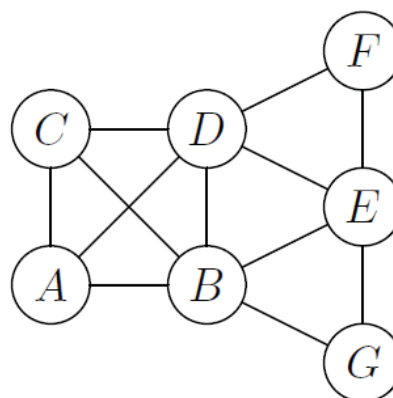


Рис. 2. Сеть аффилиации, отвечающая рис. 1

Теоретико-вероятностный подход (Erdős, Rényi, 1960) предполагает формирование случайных сетей с их последующим изучением. Исходя из априорно заданного распределения вероятностей на множестве анализируемых случайных сетей, рассчитываются математические ожидания основных характеристик сети. Модель считается «хорошей», если расчетные средние значения для модельной сети с заданными параметрами отвечают соответствующим эмпирическим данным.

На настоящий момент не имеется адекватных теоретико-вероятностных моделей сетей, способных полностью отразить все перечисленные выше особенности социальных интернет-сетей. Поэтому соответствующие модели рассматриваются с точки зрения лишь частичного удовлетворения требованиям (того или иного подмножества свойств).

В исходной модели (Ibid.) каждая связь пары вершин формируется с одинаковой вероятностью, независимо от прочих связей. В результате при правильном подборе параметра вероятности возникновения связей модельная сеть (в среднем) обладает небольшим диаметром, вполне соответствующим эмпирическим данным, но дает очень низкий коэффициент кластеризации и Гауссово (нормальное) распределение числа коммуникаций узлов сети.

Большую известность получила модель «тесного мира» Уоттса–Строгатца (Watts, Strogatz, 1998), сочетающая свойства малого диаметра и высокого коэффициента кластеризации сети. Модельная сеть здесь строится в два этапа: сначала берется «веретено», в котором узлы условно расставлены по кругу и каждый соединяется с некоторым числом ближайших узлов. Затем каждая связь данного узла с каким-либо другим узлом с некоторой вероятностью разрывается, и одновременно формируется новая связь исходного узла с каким-либо третьим, случайно выбранным узлом. При удачном подборе параметров такой модели удается сохранить высокую кластеризацию за счет остатков «веретена» и добиться малого значения диаметра модельной сети за

счет случайных «переключений» связей с одних узлов на другие. Несмотря на это, распределение числа связей между узлами в такой модельной сети также не будет степенным.

Другие модели, построенные в соответствии с теоретико-вероятностным подходом, позволяют получить степенное распределение числа коммуникаций узлов модельной сети за счет так называемого предпочтительного присоединения (preferential attachment) (Barabási, Albert, 2002; Bollobás, Riordan, 2003). Основная идея состоит в том, что сеть строится поэтапно, при этом в существующую сеть добавляются новые узлы, которые с большей вероятностью присоединяются к узлам, уже имеющим большое число связей с другими узлами. В результате возникают узлы со сверхбольшим числом связей, что позволяет достичь требуемого степенного распределения и обеспечить малый диаметр сети, однако коэффициент кластеризации таких модельных сетей существенно меньше необходимого (по сравнению с эмпирическими данными).

Несмотря на относительные успехи в построении теоретико-вероятностных моделей социальных интернет-сетей, многие исследователи относятся к таким моделям с высокой долей скептицизма, так как указанные способы построения модельных сетей никак не отражают активного поведения каждого агента – участника сети.

Поэтому более логичным с точки зрения экономического содержания представляется теоретико-игровой подход. Здесь социальную сеть строят участвующие в ней агенты, и делают они это из рациональных представлений, ориентируясь на индивидуальные функции выигрыша. Важной чертой социальных сетей является наличие положительного внешнего эффекта: агенты несут некоторые издержки от создания новых социальных связей, а выигрыш от созданных связей не только увеличивает полезность данных агентов, но может приводить к росту полезности других агентов, участвующих в этой сети. Таким образом, агенты принимают решения в своих интересах, влияя при этом на полезность других.

Известные теоретико-игровые модели создания социальных сетей отличаются друг от друга правилами формирования связей, источниками выигрыша от новых созданных связей, а также распределением издержек между агентами. Для формирования связи может требоваться согласие обоих агентов, как в модели (Jackson, Wolinsky, 1996), или согласие только одного участника, который в таком случае создание этой связи и оплачивает (Bala, Goyal, 2000). Полезность может зависеть от числа «соседей», т.е. непосредственного числа связей данного агента, числа «соседей второго порядка» (суммарного числа связей всех «соседей») или более сложных характеристик сети.

С нашей точки зрения, наиболее перспективной из существующих моделей в отношении соответствия эмпирическим характеристикам социальных интернет-сетей является модель (Borgs, Chayes et al., 2011), построение которой опирается на идеи сетей аффилиации: агенты создают сообщества, в результате чего связи между агентами, участвующими в одних и тех же сообществах, образуются при некоторых условиях.

5. МОДЕЛЬ БОРГСА–ЧАЙЕС–ДИНГА–ЛЮСЬЕ И ЕЕ РАСШИРЕНИЯ

5.1. Базовая модель (Borgs, Chayes et al., 2011)

Пусть число агентов, формирующих сеть, равно N . Каждый агент может организовать «собрание», определив список приглашенных S и интенсивность (периодичность, частоту) встреч r . Все приглашенные автоматически соглашаются прийти. Организация собрания требует фиксированных издержек b и переменных издержек c на одного приглашенного, за исключением организатора. Таким образом, затраты на одно собрание, в котором участвуют k , $k < N$, агентов, составляют $r(b + c(k - 1))$.

Каждый агент может собирать разные собрания, как по числу участников, так и по интенсивности. Устойчивая связь между двумя агентами образуется, если они совместно участвовали в собраниях с суммарной интенсивностью не меньше единицы. При этом неважно, кто организовал эти собрания: кто-то из этих двух агентов или третья сторона. Каждая связь приносит обоим участникам выигрыш в размере a . Таким образом, полезность каждого игрока равняется разности выигрыша от образовавшихся связей и затрат на организацию собраний. Эта модель определяет игровую форму, в которой ищутся равновесия Нэша.

Равновесия Нэша в такой игре обладают многими хорошими свойствами. В работе (Borgs, Chayes et al., 2011) доказано, что в любом равновесии игроки, имеющие общего соседа, оказываются соединенными между собой чаще, чем два произвольных игрока. Более того, в таком равновесии могут возникать сети со степенным распределением числа коммуникаций.

На рис. 3 приведены примеры коммуникационных сетей, возникающих в модели (Ibid.). Данные сети являются равновесными при указанных значениях параметра $\gamma = a/c$, отражающего отношение выигрышей a к переменным издержкам c , когда постоянные издержки b достаточно малы.

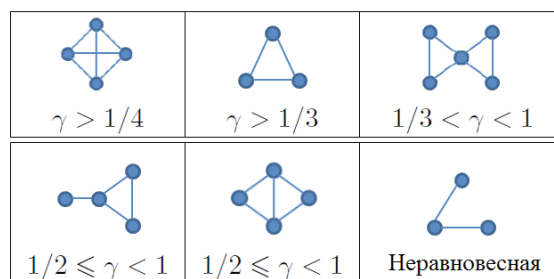


Рис. 3. Примеры возникновения коммуникационных сетей

Источник: (Borgs, Chayes et al., 2011).

5.2. Основания для расширения базовой модели

Основная проблема базовой модели заключается в том, что в ней, как правило, имеется слишком большое число различных равновесий. Более того, справедлива следующая теорема.

Теорема 1². Если некоторая (непустая) сеть возникает в равновесии, то полная сеть тоже является равновесной.

Идея доказательства теоремы 1 основана на том, что для создания полной сети, в которой все агенты включены в сеть и взаимодействуют со всеми остальными, достаточно, чтобы каждый агент созывал общее собрание с интенсивностью $1/N$. При этом суммарные издержки создания любой непустой равновесной сети не меньше $b + c(N - 1)$, а выигрыши – не больше $aN(N - 1)$. Используя данные оценки и вычисляя полезность каждого агента для полной сети, можно убедиться в ее неотрицательности. Более того, изменение стратегии не может принести агенту большую полезность: приглашение с большей интенсивностью не увеличивает выгоды, а приглашение с меньшей интенсивностью приводит к утрате связей. Полное доказательство данной теоремы приведено в (Меликов, Мусатов и др., 2014).

Таким образом, теорема 1 мотивирует исследователей расширять модель: уточнять ее базовые постановки, которые исключили бы равновесия со слишком большим числом связей.

Основная идея заключается в явном учете неоднородности агентов по географическому признаку, неравенству в доходах, индивидуальным особенностям или в силу других аспектов разнообразия.

Формально разнообразие агентов можно ввести посредством различия в издержках от приглашения разных агентов и (или) дифференциации выигрышей от возникающих

коммуникаций с разными агентами. Такая постановка задачи более реалистична, и наличие разнообразия может явным образом повлиять на то, какая сеть будет построена в равновесии.

Под различиями в издержках здесь понимается наличие некоторой функции переменных издержек c_{ij} от приглашения агентом i агента j на собрание. Тогда затраты на собрание агентов из списка S с интенсивностью r , организованное агентом i , составляют $r\left(b + \sum_{j \in S} c_{ij}\right)$. Дифференцированные выигрыши можно описать некоторой функцией π_{ij} выигрыша агента i от связи с агентом j .

5.3. Расширение 1 («географическое разнообразие»)

Пусть агенты различаются своим местоположением, а издержки c_{ij} относятся на «транспорт» и пропорциональны расстоянию между агентами i и j (звать гостя издалека накладно). Несмотря на естественность такой постановки, задача формирования равновесий оказывается достаточно сложной, даже в одномерном случае, когда агенты расположены на прямой или на окружности (можно проследить аналогию с соответствующими широко известными моделями монополистической конкуренции Хотеллинга).

Переход к непрерывной аппроксимации дискретной задачи и запись условий равновесия для стратегий произвольного вида позволяют опровергнуть интуитивное представление о том, что в равновесии каждый агент приглашает на собрание своих ближайших соседей. Действительно, такая конфигурация не может быть равновесной, что легко показать методом «от противного»: если два агента живут близко, то их вдвоем уже приглашают на собрания суммарной интенсивности больше единицы, поэтому друг друга они приглашать не будут. Более того, оказывается, что верно следующее неожиданное утверждение.

Теорема 2. Пусть агенты распределены равномерно на окружности. Тогда в един-

² Мы благодарны нашему коллеге С.Б. Измалкову за это наблюдение.

ственном с точностью до направления отсчета симметричном равновесии каждый агент i приглашает с интенсивностью единица всех агентов, отстоящих от него на расстоянии от $+d$ до $+d + \Delta$, где величины d и Δ одинаковы для всех агентов (рис. 4).

Необходимо отметить, что приглашение с интенсивностью единица не является эффективным: в этом случае многие связи образуются с избыточной интенсивностью и возникает перерасход ресурсов. Таким образом, формируемое равновесие будет существенно отличаться от общественно оптимального.

5.4. Расширение 2 («психологические аспекты коммуникации»)

Пусть теперь агенты различаются по уровню общительности. Более общительным агентам проще приглашать других на собрания, чем менее общительным (переменные издержки c_i отличаются для различных агентов i). Общие выводы для такого расширения модели в целом совпадают с выводами базовой модели, с единственным, вполне закономерным уточнением: в равновесии более общительные приглашают активнее. Особенно это заметно в пограничном случае, описанном в следующей теореме.

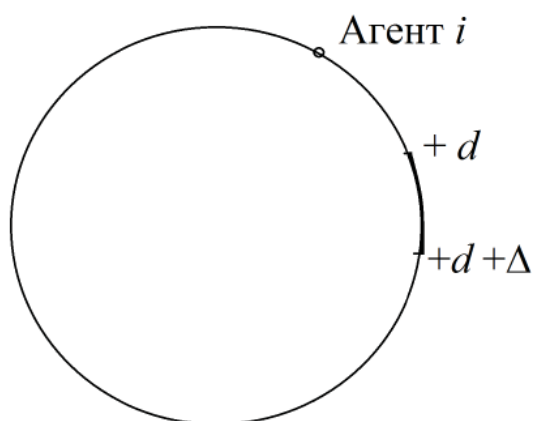


Рис. 4. Иллюстрация к теореме 2

Теорема 3. Пусть $c_i = c\beta_i$. Рассмотрим максимальное c , при котором существует равновесие с непустой сетью. Тогда в этом равновесии сеть полная, а издержки всех агентов одинаковые. Таким образом, каждый агент приглашает всех остальных с интенсивностью, пропорциональной $1/\beta_i$.

Идея доказательства в целом повторяет доказательство теоремы 1, но существенно сложнее с технической точки зрения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Социальные интернет-сети являются чрезвычайно важным и перспективным объектом исследования. Экономический подход к описанию моделей таких сетей позволяет получить определенные преимущества по сравнению с известными ранее теоретическими результатами, более аккуратно и полно отразить специфические свойства социальных интернет-сетей.

Представленные в данной работе расширения модели (Borgs, Chayes et al., 2011) обоснованы учетом разнообразия в характеристиках агентов и их подходов к принятию решений.

Исследование социальных сетей теоретико-игровыми методами, базирующимися на основных экономических принципах индивидуальной рациональности и оценки затрат и выгод, открывает широкие перспективы как в части получения новых формальных теоретических результатов, так и с точки зрения различных экономических приложений, включая интернет-торговлю, расширение возможностей сетей электронных платежей и т.д.

Литература

Меликов С.Г., Мусатов Д.В., Савватеев А.В. Расширения модели Боргса–Чайес формирования социальных сетей // XIV Апрельская между-

-
- народная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: В 4 кн. Кн. 1. М.: Изд. дом НИУ ВШЭ, 2014. С. 330–338.
- Backstrom L., Boldi P., Rosa M., Ugander J., Vigna S.* Four degrees of separation // *Proceedings of WebSci*, 2012. P. 33–42.
- Bala V., Goyal S.* A Non-Cooperative Model of Network Formation // *Econometrica*. 2000. Vol. 68. № 5. P. 1181–1231.
- Barabási A.-L., Albert R.* Statistical Mechanics of Complex Networks // *Reviews of Modern Physics*. 2002. Vol. 74. P. 47–97.
- Bollobás B., Riordan O.* Robustness and Vulnerability of Scale-Free Random Graphs // *Internet Mathematics*. 2003. Vol. 1. № 1. P. 1–35.
- Borgs C., Chayes J., Ding J., Lucier B.* The Hitchhiker's Guide to Affiliation Networks: A Game-Theoretic Approach / *Proceedings of ICS*, 2011. P. 389–400.
- Cheng A.* Six Degrees of Separation. Twitter Style, 2010. URL: <http://www.sysomos.com/insidetwitter/sixdegrees/> (Date of access: 12.11.14).
- Erdős P., Rónyi A.* On the Evolution of Random Graphs // *Publications of the Mathematical Institute of the Hungarian Academy of Sciences*. 1960. Vol. 5. P. 17–61.
- Jackson M. O., Wolinsky A.* A Strategic Model of Social and Economic Networks // *Journal of Economic Theory*. 1996. Vol. 71. P. 44–74.
- Karinthy F.* Chain Links // *Everything is Different*. Budapest, 1929.
- Leskovec J., Horvitz E.* Worldwide Buzz: Planetary-Scale Views on an Instant-Messaging Network / *Tech. report MSR-TR-2006-186*, 2006.
- Mislove A., Marcon M., Gummadi K.P., Druschel P., Bhattacharjee B.* Measurement and Analysis of Online Social Networks // *Proceedings of the 7th ACM SIGCOMM conference on Internet measurement*, 2007. P. 29–42.
- Watts D.J.* Six Degrees: the Science of a Connected Age. N.Y.: Norton, 2004.
- Watts D.J., Strogatz S.* Collective Dynamics of “Small-world” Networks // *Nature*. 1998. Vol. 393. № 6684. P. 409–410.

Рукопись поступила в редакцию 21.11.2014 г.

УЧАСТИЕ РАБОТНИКОВ В УПРАВЛЕНИИ НАРОДНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ: ОПЫТ НАБЕРЕЖНОЧЕЛНИНСКОГО КАРТОННО-БУМАЖНОГО КОМБИНАТА ИМ. С.П. ТИТОВА¹

*В.И. Бестолков, О.В. Некрасова,
Р.И. Хабибуллин*

В статье анализируются результаты анкетирования работников первого в России народного предприятия. Результаты исследования свидетельствуют о том, что интересы всех работников на предприятии сбалансированы, морально-психологический климат в коллективе благоприятный, большинство работников вовлечены в управленческие процессы, что положительно влияет на результаты функционирования всего предприятия в целом. *Ключевые слова:* акционерные общества работников, народные предприятия, трудовые отношения, демократизация собственности, соучастие, социальная справедливость.

ВВЕДЕНИЕ

К настоящему времени в России произошла консервация экономически неэффективной институциональной системы, характеризующейся чрезвычайно высоким уровнем социальной несправедливости, неспособностью обеспечить реальный и устойчивый экономический рост (Овсиенко, 2014, с. 20).

© Бестолков В.И., Некрасова О.В.,
Хабибуллин Р.И., 2015 г.

¹ Работа выполнена за счет средств гранта РНФ, проект № 14-18-02294.

-
- народная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: В 4 кн. Кн. 1. М.: Изд. дом НИУ ВШЭ, 2014. С. 330–338.
- Backstrom L., Boldi P., Rosa M., Ugander J., Vigna S.* Four degrees of separation // *Proceedings of WebSci*, 2012. P. 33–42.
- Bala V., Goyal S.* A Non-Cooperative Model of Network Formation // *Econometrica*. 2000. Vol. 68. № 5. P. 1181–1231.
- Barabási A.-L., Albert R.* Statistical Mechanics of Complex Networks // *Reviews of Modern Physics*. 2002. Vol. 74. P. 47–97.
- Bollobás B., Riordan O.* Robustness and Vulnerability of Scale-Free Random Graphs // *Internet Mathematics*. 2003. Vol. 1. № 1. P. 1–35.
- Borgs C., Chayes J., Ding J., Lucier B.* The Hitchhiker's Guide to Affiliation Networks: A Game-Theoretic Approach / *Proceedings of ICS*, 2011. P. 389–400.
- Cheng A.* Six Degrees of Separation. Twitter Style, 2010. URL: <http://www.sysomos.com/insidetwitter/sixdegrees/> (Date of access: 12.11.14).
- Erdős P., Rónyi A.* On the Evolution of Random Graphs // *Publications of the Mathematical Institute of the Hungarian Academy of Sciences*. 1960. Vol. 5. P. 17–61.
- Jackson M. O., Wolinsky A.* A Strategic Model of Social and Economic Networks // *Journal of Economic Theory*. 1996. Vol. 71. P. 44–74.
- Karinthy F.* Chain Links // *Everything is Different*. Budapest, 1929.
- Leskovec J., Horvitz E.* Worldwide Buzz: Planetary-Scale Views on an Instant-Messaging Network / *Tech. report MSR-TR-2006-186*, 2006.
- Mislove A., Marcon M., Gummadi K.P., Druschel P., Bhattacharjee B.* Measurement and Analysis of Online Social Networks // *Proceedings of the 7th ACM SIGCOMM conference on Internet measurement*, 2007. P. 29–42.
- Watts D.J.* Six Degrees: the Science of a Connected Age. N.Y.: Norton, 2004.
- Watts D.J., Strogatz S.* Collective Dynamics of “Small-world” Networks // *Nature*. 1998. Vol. 393. № 6684. P. 409–410.

Рукопись поступила в редакцию 21.11.2014 г.

УЧАСТИЕ РАБОТНИКОВ В УПРАВЛЕНИИ НАРОДНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ: ОПЫТ НАБЕРЕЖНОЧЕЛНИНСКОГО КАРТОННО-БУМАЖНОГО КОМБИНАТА ИМ. С.П. ТИТОВА¹

*В.И. Бестолков, О.В. Некрасова,
Р.И. Хабибуллин*

В статье анализируются результаты анкетирования работников первого в России народного предприятия. Результаты исследования свидетельствуют о том, что интересы всех работников на предприятии сбалансированы, морально-психологический климат в коллективе благоприятный, большинство работников вовлечены в управленческие процессы, что положительно влияет на результаты функционирования всего предприятия в целом. *Ключевые слова:* акционерные общества работников, народные предприятия, трудовые отношения, демократизация собственности, соучастие, социальная справедливость.

ВВЕДЕНИЕ

К настоящему времени в России произошла консервация экономически неэффективной институциональной системы, характеризующейся чрезвычайно высоким уровнем социальной несправедливости, неспособностью обеспечить реальный и устойчивый экономический рост (Овсиенко, 2014, с. 20).

© Бестолков В.И., Некрасова О.В.,
Хабибуллин Р.И., 2015 г.

¹ Работа выполнена за счет средств гранта РНФ, проект № 14-18-02294.

Эта ситуация проявляется в конфликтном характере социально-трудовых отношений, снижении уровня доверия в обществе, а также в неверии большинства людей в способность влиять на положение дел как на уровне отдельного предприятия, так и в стране в целом.

Результаты исследования сдвигов в экономическом и политическом сознании россиян за 25 лет показывают, что работники все больше дистанцируются от участия в управлении своей организацией (Тощенко, 2014). Эмпирическое обследование 80 российских организаций в 14 отраслях экономики в 8 федеральных округах РФ подтвердило высокую степень отстраненности работников от управленческих решений, в том числе затрагивающих их лично; показано, что в российской практике доминируют недемократические формы организации бизнеса (Эфендиев, Балабанова, 2012).

В литературе часто утверждают, что преодоление отчужденности работников от участия в собственности и управлении, достижение социального согласия на производстве могут быть успешными на предприятиях, находящихся в собственности и под контролем работников, в частности на так называемых народных предприятиях (НП) – акционерных обществах работников, на которых достигается максимальная степень внутренней целостности и консолидации, а также наблюдается высокая социальная ответственность (Макаров, Клейнер, 2007, с. 144).

Зарубежная практика хозяйствования знает немало примеров компаний, находящихся в собственности своих трудовых коллективов. Самой крупной фирмой в США, принадлежащей работникам, является Publix Super Markets (168,5 тыс. сотрудников). Среди предприятий, 100% акций которых находятся в руках своих же работников, можно назвать Lifetouch (25 тыс. работников), Penmac (18 тыс. работников), Amsted Industries (16 тыс. работников), Houchens Industries (15,3 тыс. работников) и т.д. (The Employee Ownership 100..., 2014). В Испании такой компанией является крупнейшая народная корпорация Mondragon

Cooperative Corporation (74 тыс. работников), 80% работников которой являются собственниками входящих в нее компаний. Как утверждает Томас Малоун, в таких корпорациях с участием работников в собственности, как Mondragon, «каждый финансово и психологически очень заинтересован в том, чтобы помочь компании стать максимально успешной: готов много трудиться, всегда искать способ усовершенствовать работу и делиться имеющейся информацией» (Малоун, 2006, с. 75).

В России компании подобного типа функционируют в рамках принятого в 1998 г. Федерального закона № 115-ФЗ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)»². К сожалению, форма собственности, описанная в данном законе, не получила широкого распространения, хотя в нем содержался ряд положений, предотвращающих возможные

² Согласно Федеральному закону № 115-ФЗ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» обязательными характеристиками НП являются следующие положения: 1) более 75% акций должно принадлежать работникам НП, каждый из которых не может владеть более 5% акций; 2) продажа акций НП на сторону не допускается. Уходя с предприятия, работник-акционер обязан продать свои акции обществу, которое обязано их купить и разместить среди работающих, в том числе среди тех, кто не является его акционерами, число которых не должно превышать 10% общего числа занятых на предприятии. Эти работники могут участвовать в работе общего собрания акционеров с правом совещательного голоса; 3) принятие решений по большей части вопросов деятельности НП происходит по принципу «один акционер – один голос», а не «одна акция – один голос», как это имеет место в традиционном АО; 4) среднесписочная численность работников НП не может составлять менее 51 человека, а число акционеров народного предприятия не должно превышать 5000; 5) размер оплаты труда генерального директора НП за отчетный финансовый год не может более чем в 10 раз превышать средний размер оплаты труда одного работника НП за тот же период.

противоречия внутри акционерных обществ. В настоящее время в России насчитывается всего около 50 НП (Хабибуллин, 2014).

По сути, в данном случае речь идет о коллективных предприятиях, большая часть акций которых (или все акции полностью) находится в собственности своих же трудовых коллективов. Данный факт имеет большое значение, поскольку в той или иной мере предоставляет работникам возможность участвовать в принятии решений, касающихся развития компании (Artz, Kim, 2011). Если на предприятии действует программа совладения капиталом и трудовой коллектив владеет значимым пакетом голосующих акций, то его участие в управлении оказывается вполне естественным (Барков, Зубков, 2013). В условиях, когда работники являются одновременно собственниками и «управленцами» предприятия, отчуждение труда и оппортунистическое поведение работников проявляются значительно реже (Белкин, Безобразова, 2011).

По мнению российских исследователей, расширение участия работников в управлении организациями (предприятиями) является сегодня одним из актуальных требований демократизации трудовых отношений в современной России (Плотникова и др., 2007; Проблемы и стратегические..., 2014), «неотъемлемой частью дальнейшего стратегического плана развития экономики страны» (Бестолков, 2014, с. 4), а «постепенное выращивание отношений ассоциированной собственности» рассматривается как одно из принципиально значимых изменений в системе социально-экономических отношений (Колганов, Бузгалин, 2014, с. 123).

Участие работников в управлении включает все формы, посредством которых сотрудники могут влиять на принимаемые на предприятии решения (Knudsen et al., 2011, p. 384). Оно может быть описано такими характеристиками, как степень, формы и уровень участия (более подробный анализ см. (Эфендиев и др., 2014)). Конечно, существует реальное противоречие между необходимостью участия если не всех, то хотя бы многих

работников в управлении производством, и ограниченными объективными и субъективными возможностями этого. Образовательный уровень рабочих, уровень материально-технической базы и другие факторы могут не обеспечивать значительного участия каждого в процессе управления. Но мы солидарны с теми авторами, которые считают, что в определенных формах и на определенных организационных уровнях производства – бригада, участок и даже цех – каждый работник способен внести вклад в повышение эффективности функционирования своего предприятия (Капустин, 1992). Важно, чтобы разумные инициативы и предложения работников были не только адекватно восприняты, своевременно реализованы и отмечены материально администрацией предприятия, но стали примером и для других работников.

В данной работе представлены результаты проведенного в июне–июле 2014 г. анкетирования членов трудового коллектива первого в России народного предприятия ЗАОР «НП НЧ КБК им. С.П. Титова» (НП КБК), являющегося одним из лидеров целлюлозно-бумажной промышленности³. Цель данного

³ Основными видами производимой продукции предприятия являются картон, бумага, гофротара, санитарно-гигиеническая бумага, полиграфическая упаковка. Комбинат устойчиво занимает 5-е место в стране и одно из первых мест среди 180 производителей отрасли по выпуску гофротары. На данный момент на долю НП КБК приходится 15% рынка санитарно-гигиенической бумаги, 7,6% гофротары, 3% рынка картона и бумаги и 2% рынка полиграфической упаковки. Компания входит в число 50 основных налогоплательщиков Республики Татарстан, является вторым бюджетообразующим предприятием г. Набережные Челны. По уровню социальной рентабельности НП КБК находится на одном из первых мест среди предприятий Республики Татарстан. За последние 16 лет работы комбинат в статусе народного предприятия добился устойчивого роста основных показателей. Выручка предприятия с 1999 г. по 2014 г. выросла в 15 раз. За последние 5 лет рост составил 1,5 раза. Что касается производительности труда, то за 16

исследования – определение степени участия работников в управлении НП КБК.

КОНФИГУРАЦИЯ ТРУДОВОГО КОЛЛЕКТИВА НАРОДНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

На момент проведения анонимного анкетного опроса общая численность персонала на комбинате составляла 1760 человек (среднесписочная явочная – 1729 человек). По уважительной причине (очередной отпуск, отсутствие по болезни, декретный отпуск) отсутствовали на рабочем месте и не смогли принять участие в опросе 361 человек. Отказались принять участие в опросе 355 человек. Таким образом, анализ был проведен на основе 1044 анкет.

Первые четыре вопроса анкеты были направлены на получение информации о различных характеристиках трудового коллектива. Среди опрошенных преобладают работники старшего возраста (табл. 1) – 34% (старше 50 лет), 30% – работники от 41 до 50 лет. Молодых сотрудников – от 21 до 30 лет – всего 13%.

Таким образом, средний возраст работников НП находится в пределах от 41 до 50 лет. Следует отметить, что такое возрастное распределение, с одной стороны, свидетельствует об устойчивости НП, сохранении профессиональных и опытных работников, но с другой –

лет работы в статусе народного предприятия значение данного показателя в денежном выражении выросло в 16 раз, а в натуральном исчислении – в 2,3 раза.

Таблица 1
Возраст работников НП КБК

Варианты ответов	21–30 лет	31–40 лет	41–50 лет	Старше 50 лет
Число ответивших, %	13	23	30	34

Источники: данные опроса работников НП КБК.

грозит одномоментным уходом большого числа работников в связи с преклонным возрастом.

Что касается образовательного уровня членов трудового коллектива, то среди опрошенных работников большинство имеют среднее профессиональное образование – 48%, высшее образование – 26% и еще 3% получают высшее образование, начальное профессиональное имеют 5% работников.

Среди опрошенных 79% – рабочий персонал, ИТР – 19% и 2% – служащие. Согласно штатному расписанию на комбинате работают 331 человек руководителей и специалистов (19,2% от общей численности) и 1398 рабочих (80,8%).

Таким образом, охват опрошенных по всем категориям персонала является достаточным для получения достоверных ответов.

У большинства опрошенных работников (66%) стаж работы на комбинате превышает 10 лет (табл. 2); те, кто работает на комбинате от 5 до 10 лет, – 23%. Новичков-работников, имеющих стаж работы до 3 лет, всего 3%. Таким образом, в подразделениях преобладают работники, отработавшие на предприятии значительное время. Причем возраст большинства этих работников (как было указано выше) – в интервале 40–50 лет.

В целом можно охарактеризовать коллектив НП как устоявшийся, стабильный и возрастной. Образовательный уровень работников в основном соответствует требованиям штатного расписания. Кроме того, в коллективе много работников с высшим образованием, не всегда востребованных предприятием. В части управления таким коллективом можно выделить ряд достоинств и недостатков. Положительные факторы (достоинства):

Таблица 2
Стаж работников НП КБК

Варианты ответов	Более 10 лет	От 5 до 10 лет	От 3 до 5 лет	От 1 до 3 лет
Число ответивших, %	66	23	8	3

Источники: данные опроса работников НП КБК.

большой производственный опыт, знание оборудования и структуры комбината, возможность передачи опыта молодежи, патриотизм. Среди потенциальных проблем в управлении персоналом (недостатки) могут быть: уход работников – носителей «уникальных» знаний, выход (одномоментный) на пенсию большого числа опытных работников при отсутствии подготовленной смены; отсутствие желания совершенствовать производственные навыки; сопротивление внедрению новых форм работы (например, системы «бережливого производства») и т.д.

ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НП КБК

Действующая система управления народным предприятием представляет собой совокупность управляющих подсистем (субъекта управления) и управляемой подсистемы (объекта управления), связанных между собой прямыми и обратными связями, которые обеспечивают выработку управленческих решений (и на их основе – управляющих воздействий) и их осуществление путем максимально возможного включения работников в управленческие процессы.

В системе управления КБК управляющей подсистемой (субъектом) в зависимости от уровня принятия решения являются:

- *общее собрание работников–акционеров народного предприятия* – высший орган управления;
- *наблюдательный совет народного предприятия* – высший орган управления в промежутках между общими собраниями;
- *генеральный директор народного предприятия* – единоличный исполнительный орган, осуществляющий руководство текущей деятельностью народного предприятия;
- *руководители подразделений КБК*, осуществляющие руководство текущей деятельностью своих подразделений.

Немаловажную роль в системе управления НП КБК играет *контрольная комиссия*, решения которой являются обязательными для исполнения органами управления народного предприятия. Она осуществляет контроль за финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, соблюдением прав акционеров, а также за выполнением правил внутреннего трудового распорядка НП. Объектом управления (управляемой подсистемой) является деятельность основных и вспомогательных подразделений комбината (Адамова и др., 2002, с. 53).

Иерархия принятия решений на НП КБК показана в табл. 3.

Система управления персоналом регламентирована рядом документов: коллективным договором предприятия; СТП «Организация системы непрерывного обучения персонала»; СТП «Порядок формирования и подготовки кадрового резерва» от 1 августа 2014 г.; Положением об аттестации персонала от 1 января 2014 г.; Положением по определению категорий специалистов и служащих непромышленных подразделений от 19 августа 2013 г. и др.

РЕЗУЛЬТАТЫ АНКЕТИРОВАНИЯ

Ряд экспертов указывают на более высокую эффективность механизма согласования интересов различных субъектов корпоратив-

Таблица 3
Виды и уровни принятия решений на КБК

Виды принимаемых решений	Уровень принятия решения
1. Стратегические решения	Общее собрание акционеров
2. Тактические решения	Наблюдательный совет НП Генеральный директор НП
3. Оперативные решения	Генеральный директор НП Руководители подразделений предприятия

Источники: (Адамова, Мухин и др., 2002, с. 80).

ных отношений в условиях коллективного владения предприятием, что объясняется преимуществами, которые дают коллективные формы хозяйствования (Народные начинают..., 2002; Тарасов, 2003; Крейчман, 2009; Время эффективных..., 2010; Fakhfakh et al., 2012; Дементьев и др., 2015; Arando et al., 2015 и др.). При этом соотношение интересов и целевые установки акционеров-работников и менеджмента компании во многом определяются следующими существенными обстоятельствами: информированностью членов трудового коллектива о состоянии дел на предприятии; их вовлеченностью в управленческие процессы; прочностью экономических связей работников с предприятием; присутствием ощущения «хозяина» и т.д. Кроме того, результаты модельных исследований показывают, что для эффективной самоорганизации и самоуправления необходим значительный потенциал взаимного доверия и взаимной помощи, рационально формируемый в межличностных отношениях (Скаржинская, Цуриков, 2014).

Одним из принципиальных вопросов функционирования НП как демократически управляемых фирм является соблюдение принципа информационной прозрачности. Без реализации прав собственников-акционеров на получение полной финансовой, экономической и оперативной информации о предприятии невозможны доверие между менеджерами и работниками, демократизация и гуманизация отношений на производстве, а значит, и мотивация работников к труду (Бочарова, 2007, с. 242).

Ряд авторов исследований российских НП были склонны считать, что у рядовых

работников – низкий уровень информированности об экономическом и финансовом положении предприятия и планах его развития (Рудык и др., 2001).

Пятый вопрос анкеты имел целью определить уровень информированности работников обследуемого НП о социально-экономическом положении предприятия. Как показывают данные табл. 4, больше половины работников (53%) считают, что обладают достаточной информацией о состоянии дел на НП. Наравне с этим каждый третий работник считает, что хотел бы знать больше, но имеет возможность получать только минимальный объем информации (32%), и еще 7% опрошенных мало знают о комбинате в целом. Не смогли ответить на этот вопрос 8% работников. Можно предположить, что работники разных подразделений обладают различным уровнем информированности, который зависит от их руководителей и налаженных коммуникаций в коллективах. Нельзя исключать и тот факт, что есть категория персонала, которая не интересуется общей политикой предприятия, обходится только «внутренними» событиями, происходящими в конкретной бригаде, цехе или отделе.

На обследуемом НП функционирует вполне прозрачная система оповещения трудового коллектива. Важные для жизнедеятельности комбината решения принимаются на заседаниях наблюдательного совета, еженедельных совещаниях у генерального директора, ежедневных оперативных совещаниях у заместителей генерального директора. Информацию можно без труда получить через корпоративную газету, сайт и радио. Гене-

Таблица 4

Ответы на вопрос «Насколько Вы информированы о состоянии дел на своем предприятии (о финансово-экономическом положении, средней заработной плате, о стратегии развития и т.д.)?»

Варианты ответов	Обладают достаточной информацией о состоянии предприятия	Имеют минимальную информацию, но хотели бы знать больше	Мало знают о состоянии дел на предприятии	Затрудняются ответить
Число ответивших, %	53	32	7	8

Источники: данные опроса работников НП КБК.

ральный директор регулярно ведет прием по личным вопросам.

Получение информации о положении дел на предприятии во многом зависит от желания самого работника, а также открытости непосредственного руководителя. При этом также следует учесть, что заинтересованность работников в получении и активном использовании информации возникает лишь в той мере, в какой эта информация затрагивает жизненные интересы конкретного работника.

Активность участия работников в управлении зависит не только от информированности об изменениях на предприятии, но и от ряда внешних стимулов: возможности работников обсуждать вносимые руководством изменения, влияющие на работу предприятия; внимания со стороны руководства к предложениям работников; решения администрацией проблем, возникающих в ходе выполнения работ; внимательного отношения руководства к трудящимся (Плотникова и др., 2007, с. 60). Обсуждение информации о предприятии работниками повышает уровень их причастности к делам производства и является важнейшим компонентом концепции соучастия в управлении (Тощенко, 2011, с. 226).

Ответы на вопрос № 6 «Как Вы считаете, руководство предприятия поддерживает инициативы работников?» показали прозрачность системы поддержки инициативы работников на НП в целом (табл. 5). Почти половина работников (47%) отметила, что их инициатива всегда рассматривается руководством, обсуждается, некоторые предложения реализуются на практике. Еще 26% отметили, что их пред-

ложения выслушивают, пусть они и не всегда внедряются. Это подтверждает открытость и прозрачность управленческих и производственных процессов в коллективе НП.

Наравне с этим 12% работников считают, что выходить с предложениями – бесполезная затея. Возможно, некоторые из них уже имели неудачный опыт нереализованных инициатив. 15% работников считают, что предложения по улучшению – задача руководителей, поэтому они не проявляли инициативы. Чаще всего это безынициативные (хотя, возможно, и аккуратные) исполнители, которых не интересует глобальное, системное развитие НП. Однако среди них могут оказаться явные противники изменений. Таких работников необходимо выявлять, проводить с ними разъяснительную работу с целью уменьшения числа конфликтных ситуаций в коллективе.

Можно отметить, что большая часть персонала (73%) заинтересована в улучшениях и проявляет инициативу. Однако среди работников немало и таких (почти каждый третий), кто не проявлял и не собирается в перспективе эту инициативу проявлять. Равнодушие – негативный аспект в трудовой деятельности, поэтому необходимо проанализировать систему мотивации на каждом участке и в каждом подразделении. Отметим, что знание потенциала и способностей работников – непосредственная задача каждого руководителя.

Более подробно вопрос об участии каждого работника в решении проблем на уровне своего участка, отдела, цеха был задан в анкете под № 7 (табл. 6). Большинство работников (55%) подтвердили свое участие в решении

Таблица 5

Ответы на вопрос «Как Вы считаете, руководство НП поддерживает разумные инициативы работников?»

Варианты ответов	Да, всегда рассматривает и по возможности реализует их на практике	Принимает к сведению (как рекомендации), но не внедряется	Нет, это бесполезно	Предложения не выдвигаю. Для этого есть руководители, пусть они думают над улучшениями
Число ответивших, %	47	26	15	12

Источники: данные опроса работников НП КБК.

вопросов своего подразделения. 22% опрошенных отметили, что их редко привлекают к решению вопросов, а 21% отрицают свое участие в решении проблем подразделения. 2% отметили, что их совершенно не волнует вопрос о том, как и какие решения принимают в подразделении.

Таким образом, более половины членов коллектива (55%) занимают активную позицию в решении вопросов на уровне своего подразделения. Именно они подают предложения по улучшению работы, участвуют в производственной и общественной жизни коллектива. На эту часть коллектива можно рассчитывать при принятии важных решений для настоящего и будущего предприятия. При необходимости к ним (скорее всего) присоединится и еще 22% работников. Остальные 23% работников, к сожалению, составляют пассивную часть коллектива. Отметим, что эта цифра примерно совпадает (27%) с указанной выше выборкой по уровню проявления инициативы (см. табл. 5).

Работник НП имеет возможность принимать участие в решении широкого спектра

управленческих и производственных вопросов предприятия: мотивация труда, качество продукции, условия труда, модернизация оборудования и т.д. Вопрос № 8 анкеты позволил каждому работнику отметить, в решении каких важных для НП вопросах он принимал личное участие (табл. 7). Так, 39% работников отметили, что имеют возможность лично участвовать в решении вопросов, связанных с повышением качества продукции, 23% работников могут влиять на решения о приобретении и модернизации оборудования, 12% принимают участие в обсуждении вопросов мотивации, в том числе оплаты труда, 10% утверждают, что лично участвуют в распределении прибыли НП.

Интересно, что 16% опрошенных работников дали специальные персональные ответы. Все ответы были сгруппированы. Получились следующие результаты: 60 человек (5,7%) ответили, что не принимают личного участия в решении важных вопросов; около 2% участвовали в решении вопросов на уровне своего рабочего места, подразделения, цеха, в том числе об условиях труда и технике безопасности, хозяйственных работах; менее 1% ответили, что решали вопросы, касающиеся внедрения программы «бережливое производство». Единичные ответы указывали, что все эти вопросы должны решать руководители.

Таким образом, возможность участия в решении важных производственных вопросов у работников имеется, а уровень вовлеченности членов трудового коллектива в решение тех или иных проблем предприятия достаточно высок. Как минимум, каждый третий работник комбината (39%) переживает за качество продукции и может предложить мероприятия,

Таблица 6
 Ответы на вопрос «Принимаете ли Вы участие в решении вопросов на уровне цеха/ участка/ бригады/ рабочего места?»

Варианты ответов	Да	Редко	Нет, меня это не интересует	Нет, меня никто не спрашивал об этом
Число ответивших, %	55	22	2	21

Источники: данные опроса работников НП КБК.

Таблица 7
 Ответы на вопрос «В решении каких вопросов Вы принимали личное участие?»

Варианты ответов	О повышении качества продукции	О приобретении оборудования	О распределении прибыли	О системе оплаты труда	Свой вариант
Число ответивших, %	39	23	10	12	16

Источники: данные опроса работников НП КБК.

направленные на его повышение. В целом за 2014 г. работниками подано 96 предложений по улучшению производственной системы, которые дали общий экономический эффект в объеме 11,5 млн р. План на 2015 г. составляет 130 предложений. За подачу рационализаторских предложений и проектов работники НП КБК поощряются денежной премией.

Все предыдущие вопросы так или иначе касались уровня удовлетворенности трудового коллектива работой на комбинате.

В зависимости от системы управления персоналом, условий труда и мотивации, отношений в коллективе каждый работник рано или поздно задумывается (или не задумывается) о смене места работы. Вопрос № 9 показал, рассматривают ли работники НП возможность перехода на другое предприятие. Подтвердили потенциальное желание уволиться и перейти на другое предприятие 25% работников, еще 26% работников считают, что это возможно, если другой работодатель предложит лучшие условия. Однозначными «патриотами», не рассматривающими предложения других компаний, являются 26% работников, а 23% вообще не думают о смене места работы.

Таким образом, возможность смены места работы при определенных условиях рассмотрел бы каждый второй работник НП (51%). В этой связи интересно проанализировать реальные данные о текучести кадров (табл. 8).

Как видно из данных табл. 8, НП КБК имеет низкую текучесть кадров, что подтверждается также данными о благоприятном морально-психологическом климате в коллективе предприятия.

Десятый вопрос анкеты выявил, что большинство работников (63%) считают свой коллектив дружным и сплоченным (табл. 9). 24% работников отметили, что коллектив разделен на группы, в которых сложился свой микроклимат, а 8% считают, что в коллективе отношения явно напряженные, есть конфликты.

Несколько человек в ответе на этот вопрос выразили личное мнение. Среди ответов оказались такие:

«Каждый сам за себя (полное безразличие)» – 5 упоминаний;

«В коллективе только производственные отношения» – 4 упоминания;

Таблица 8
Текучесть кадров НП КБК за 2005–2014 гг., %

Год	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Среднесписочная численность, чел.	1784	1826	1854	1863	1835	1852	1867	1845	1800	1742
Число уволившихся, чел.	67	86	89	96	23	26	30	33	49	35
Текучесть (доля уволившихся), %	3,76	4,71	4,80	5,15	1,25	1,40	1,61	1,79	2,72	2,01

Источники: данные НП КБК.

Таблица 9
Ответы на вопрос «Как Вы можете охарактеризовать ситуацию, сложившуюся в коллективе НП?»

Варианты ответов	Коллектив сплоченный, отношения дружеские	Коллектив разделен на группы, нормальные отношения поддерживаются только между членами групп	Коллектив существует только формально, отношения напряженные, порой конфликтные	Свой вариант
Число ответивших, %	66	24	8	2

Источники: данные опроса работников НП КБК.

«Все строится на доверии» – 2 упоминания;

«Если надо, то коллектив способен сплотиться» – 1 упоминание;

«В семье не без урода» (или нечто подобное) – 1 упоминание.

В целом обстановку в коллективе комбината можно считать удовлетворительной. Однако недопустимо возрастание скрытых и открытых конфликтов. Для этого руководителям необходимо регулярно проводить работу с каждым работником и особенно с уже сформировавшимися потенциально конфликтными группами.

Важная особенность функционирования НП в том, что трудовой коллектив состоит из работников-акционеров, которые по итогам года наделяются акциями. Предположительно каждый работник НП должен осознавать, что он в какой-то мере «хозяин» НП. Каарсемакер и др. также указывают на то, что в фирмах, принадлежащих трудовым коллективам, работники, как правило, должны обладать чувством «хозяина» (Kaarsemaker et al., 2009).

Выяснить, так ли это в действительности, позволили ответы на одиннадцатый вопрос анкеты (табл. 10). Так, 26% работников НП заявили, что действительно ощущают себя «хозяевами» предприятия. Очевидно, что среди них оказались руководители комбината, работники, имеющие относительно большое число акций, а также работники с активной рабочей позицией. Наравне с этим 33% ра-

ботников указали, что не ощущают себя «хозяевами», почти столько же (32%) чувствуют себя «хозяином» только формально. Важно обратить внимание на то, что только для 9% работников главным фактором является уровень заработной платы независимо от того, являются они акционерами или нет.

Таким образом, большинство работников комбината (74%) не ощущают себя «хозяевами» предприятия. Возможно, руководству целесообразно в перспективе усилить идеологическую работу в этом направлении в ходе личных встреч с коллективами, через корпоративные СМИ, представителей профсоюзных ячеек и т.д.

Следующий вопрос касался собрания акционеров, которое ежегодно проводится на комбинате. Собрание акционеров НП является высшим органом управления, к исключительной компетенции которого относится 15 вопросов, касающихся развития предприятия. По 10 из них решения принимаются работниками по принципу «1 акционер – 1 голос»: 1) избрание генерального директора народного предприятия, досрочное прекращение его полномочий, а также установление ему размера заработной платы; 2) избрание председателя контрольной комиссии, досрочное прекращение его полномочий, а также установление ему размера заработной платы; 3) определение численного состава Наблюдательного совета, избрание его членов и досрочное прекращение их полномочий; 4) определение максимальной доли акций НП в общем числе акций, которой могут в совокупности владеть физические лица, не являющиеся работниками НП, и (или) юридические лица; 5) определение максимальной доли акций НП в общем числе акций, которой может владеть один работник НП; 6) утверждение положения о контрольной комиссии; 7) установление размера вознаграждений и компенсаций членам контрольной комиссии, а также утверждение сметы на осуществление ее деятельности; 8) утверждение изменений устава НП, в том числе изменений размера уставного капитала НП, или утверждение устава НП в

Таблица 10
 Ответы на вопрос «Чувствуете ли Вы себя в какой-то мере “хозяином” НП?»

Варианты ответов	Да	Только формально	Нет	Не думал(а) об этом. Мне все равно, кто «хозяин», лишь бы платили хорошую зарплату
Число ответивших, %	26	32	33	9

Источники: данные опроса работников НП КБК.

новой редакции; 9) принятие решения о реорганизации НП; 10) утверждение отчета контрольной комиссии.

Результат показал, что почти половина работников (48%) считают собрание акционеров реально действующим органом управления. При этом 33% опрошенных назвали его формальным органом, 9% не считают собрание акционеров реально действующим органом власти трудящихся, 10% работников выразили равнодушие к работе собрания акционеров.

Приходится признать, что только каждый второй работник НП считает собрание акционеров реально действующим органом (табл. 11).

Руководство текущей деятельностью НП осуществляет его генеральный директор (единоличный исполнительный орган НП), к компетенции которого относятся все вопросы оперативного руководства деятельностью НП, за исключением вопросов, отнесенных к компетенции общего собрания акционеров и наблюдательного совета. Размер заработной платы генерального директора не может более чем в 10 раз превышать средний размер оплаты труда одного работника НП за тот же период. Общее собрание акционеров устанавливает размер заработной платы генерального директора, а один из членов наблюдательного совета подписывает с ним контракт.

В некоторых статьях, посвященных анализу специфики системы управления НП, встречаются опасения по поводу злоупотре-

бления властью со стороны генерального директора. В работе (Рудык и др., 2001) концентрация хозяйственной власти не в руках работников-акционеров, а генерального директора рассматривается как одна из проблем НП, создающая почву для любых злоупотреблений. На это указывает и Комитет Государственной Думы ФС РФ по собственности в своем заключении от 25 февраля 2005 г. № в/л 2.2–11534: «...Для создания эффективного работающего механизма наделяния работников собственностью (акциями) не является необходимым существование специальной организационно-правовой формы коммерческой организации, например народного предприятия, в котором к тому же работники-акционеры полностью зависят от воли генерального директора» (цит. по: (Зиминая, 2006)).

Чтобы узнать, действительно ли на обследуемом НП преобладает патерналистский стиль управления, работникам был задан вопрос «С каким образом ассоциируется у Вас фигура генерального директора?» (табл. 12). Данный вопрос позволял каждому работнику выразить отношение к фигуре генерального директора НП, который избирался на должность на общем собрании акционеров 1 ноября 2011 г. Большинство работников (59%) однозначно поддерживают деятельность генерального директора и считают его партнером, который принимает решения с учетом мнений работников и во имя интересов НП. 28% считают, что генеральный директор, как и все работники НП, – наемный работник, с которым заключен контракт на управление предприятием. Скорее всего такой ответ обоснован тем, что должность директора, как было указано выше, – выборная должность. 8% работников отметили, что они ассоциируют фигуру генерального директора с фигурой «отца», который единолично принимает решение.

Кроме того, 5% работников выразили личное отношение к фигуре генерального директора НП. Мнения имели как позитивный, так и отрицательный характер. Похожие ответы были сгруппированы:

Таблица 11
Ответы на вопрос «Является ли собрание акционеров реально действующим органом власти работников-акционеров?»

Варианты ответов	Да	Только формально	Нет	Не думал(а) об этом
Число ответивших, %	48	33	9	10

Источники: данные опроса работников НП КБК.

- «Директор – гарант нашего будущего»;
- «Первый директор комбината Титов С.П. был отцом, а сегодня генеральный директор – топ-менеджер, который не всегда учитывает интересы рабочих»;
- «Коммерческий директор».

В целом можно констатировать, что на обследуемом НП генеральный директор пользуется авторитетом и уважением у большинства работников. Наличие отрицательных мнений скорее всего подтверждает этот вывод и говорит о прозрачности коммуникаций в коллективе, возможности выразить личное мнение без печальных для работника последствий. Как видно из ответов, гипотеза, согласно которой на НП главенствует патерналистский стиль управления, не подтверждается.

Современному предприятию для обеспечения его конкурентоспособности, экономической и социальной устойчивости недостаточно, чтобы работник ограничивался выполнением исключительно узкопрофессиональных функций (Рудык, Букреев, 2014, с. 80). Работник должен быть креативным, реально участвовать в принятии управленче-

ских решений на предприятии, что требует наличия у него широких знаний как в инженерно-технической области, так и в области управленческих и экономических основ предпринимательства и организации бизнеса. Результаты зарубежных исследований свидетельствуют о том, что развитие и расширение знаний работников являются основой для достижения положительных результатов в инновационной деятельности компаний (Lopez-Cabales et al., 2009; Walsworth, Vema, 2007).

ЗАОр «НП НЧ КБК им. С.П. Титова» является одним из лидеров инновационного развития в своей отрасли. Комбинат уделяет большое внимание систематическому обучению работников, в том числе основам управленческих и экономических знаний. В связи с курсом комбината на повышение квалификации и развитие работников был задан вопрос о возможности и целесообразности обучения персонала (табл. 13).

Основная часть (37%) опрошенных работников отметили, что на НП есть возможность повысить квалификацию, причем в разнообразных формах (семинары, лекции и т.д.). Вероятнее всего, эти работники уже проходи-

Таблица 12

Ответы на вопрос «Как Вы можете охарактеризовать ситуацию, сложившуюся в коллективе НП?»

Варианты ответов	«Партнер», принимающий решения с учетом мнений работников и во имя интересов предприятия	«Наемный менеджер», выполняющий обязанности по управлению предприятием	«Отец», способный единолично решить все проблемы на предприятии	Свой вариант ответа
Число ответивших, %	59	28	8	5

Источники: данные опроса работников НП КБК.

Таблица 13

Ответы на вопрос «Осуществляется ли на НП (или содействует ли предприятие) обучение рядовых работников основам управленческих и (или) экономических знаний?»

Варианты ответов	Да, причем в разных формах (семинары, лекции, тренинги и пр.)	Редко	Нет	Программы обучения есть, но я пока не учился
Число ответивших, %	37	15	21	27

Источники: данные опроса работников НП КБК.

ли обучение на НП или вне его стен. Еще 27% опрошенных подтвердили, что обучение на комбинате организовано, но они пока не участвовали в этом, 15% выразили сожаление, что обучение проводится редко, 21% заявили, что не задействованы процессами обучения.

Таким образом, необходимо продолжать курс на повышение образовательного уровня персонала комбината, ведь именно от квалификации работников в первую очередь зависит производственный и финансовый успех любого предприятия.

Последние три вопроса анкеты касались мнений работников относительно уровня справедливости в коллективе, на комбинате и в стране в целом. Надо сказать, что это мнение является субъективным и зависит от общего восприятия человеком мира в целом. Однако из совокупности всех мнений можно с достаточной степенью правдивости сделать вывод об объективной картине.

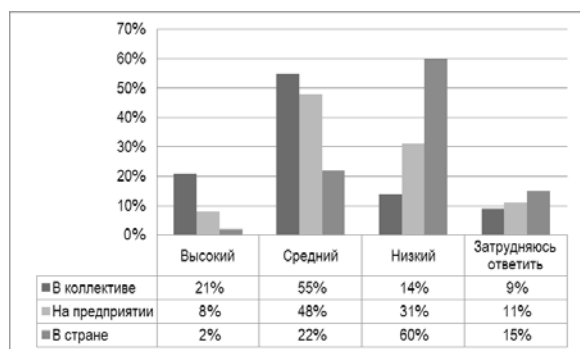
Как отмечает М.Ф. Черныш, «осознание справедливости или несправедливости, царящих на предприятии, зависит не только от уровня оплаты труда, но и той позиции, которую респондент занимает в его структуре» (Черныш, 2014, с. 81). Мы намеренно расположили все три диаграммы рядом, что можно было легко сравнить ответы респондентов (см. рисунок). Итак, 55% работников НП считают, что уровень справедливости в их производственном коллективе (бригаде, цехе, отделе и

т.п.) можно назвать средним, а 21% назвали его высоким. Чуть меньше половины (48%) опрошенных отметили, что на средний уровень справедливости можно надеяться на комбинате в целом, а 8% назвали его высоким. Что же касается уровня справедливости в стране в целом, то 60% работников считают его низким, 22% – средним, и только 2% – высоким.

Таким образом, 56% работников НП оценивают уровень справедливости на предприятии в целом как «высокий» и «средний», а на уровне своего непосредственного коллектива значение данного показателя доходит до 76%. Это связано прежде всего с тем, что положение работника НП в корне отличается от положения его коллег в «традиционных» компаниях. С одной стороны, работник НП может влиять на решения, которые принимаются на предприятии, а с другой – характер отношений между работником и менеджментом компании более сбалансирован, что выражается в соблюдении принципа «1 акционер – 1 голос», ограничении максимальной доли владения капиталом (не более 5% у одного работника) и заработной платы генерального директора и т.д. Важное значение имеет то, что НП проявляет заботу о работниках, учитывает их интересы и в конечном итоге обеспечивает им достойный уровень жизни, что подтверждается и немалыми расходами предприятия на содержание объектов **социальной сферы НП (1,5% выручки, или около 90 млн р. в год). Около 1 млн р. ежегодно комбинат направляет на благотворительные цели.**

Необходимо отметить, что средняя заработная плата на комбинате значительно превосходит среднее значение данного показателя как по Республике Татарстан, так и по Российской Федерации в целом (табл. 14).

Еще одним фактом, подтверждающим эффективность социальной политики предприятия, является признание коллективного договора КБК в 2013 г. победителем в номинации «*Лучшая первичная профсоюзная организация в сфере социального партнерства*» среди 5000 коллективных договоров предприятий Республики Татарстан.



Оценка уровня справедливости работниками НП

Источники: данные опроса работников НП КБК.

Таблица 14

Данные о среднемесячной заработной плате за 2014 г.

Показатель	Значение, р.
Среднемесячная заработная плата на НП КБК	58 520
Среднемесячная заработная плата в г. Набережные Челны	23 700
Среднемесячная заработная плата в Республике Татарстан	26 400
Среднемесячная заработная плата в Российской Федерации	30 000

Источники: данные НП КБК.

Кроме того, по итогам республиканского этапа Всероссийского конкурса «Российская организация высокой социальной эффективности» в 2013 г. НП КБК был удостоен трех высоких наград. В номинациях «За участие в решении социальных проблем территорий и развитие корпоративной благотворительности» и «За развитие социального партнерства в организациях производственной сферы» предприятие заняло второе место. В номинации «За формирование здорового образа жизни в организациях производственной сферы» комбинат стал победителем (Бестолков, 2014, с. 8).

Результаты реализации социальной политики НП КБК (отраженные, в частности, и в ответах работников) свидетельствуют о том, что работники НП считают существующую систему отношений на предприятии справедливой, чувствуют себя социально защищенными и материально обеспеченными.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящее время стратегия большинства российских предприятий далека от гуманизации и гармонизации внутрифирменных отношений и практически не претерпевает изменений. Становление и планомерное развитие такого специфического сектора экономики, как предприятия с коллективными

формами организации хозяйственной деятельности, которые способны учитывать интересы работников, вовлечь их в процессы управления на базе принципов социальной справедливости и демократизации хозяйственной жизни, является необходимым условием позитивной и гармоничной эволюции экономики региона и страны в целом.

Инструменты реального привлечения работников к управлению производством должны быть в основе новой концептуальной модели совершенствования социально-трудовых отношений. Речь идет о четырех основных формах производственной демократии: 1) адекватных задаче реиндустриализации коллективных договорах и соглашениях; 2) включении части квалифицированных работников в управление производством через органы рабочего представительства и соучастие в советах директоров компаний; 3) системе участия в делах предприятия на уровне рабочих мест; 4) системе участия работников в распределении доходов, прибыли и акционерной собственности (Проблемы и стратегические..., 2014).

Анализ данных, полученных в ходе анкетирования работников НП, позволяет сделать следующие выводы.

Во-первых, участие работников в решении проблем НП (на разных уровнях) улучшает морально-психологический климат в коллективе, является стимулом для повышения производительности труда и укрепления трудовой дисциплины. Как показывают результаты проведенного опроса, морально-психологический климат на обследуемом НП является весьма благоприятным, что дополнительно подтверждается отсутствием текучести кадров.

Во-вторых, участие работников в управлении повышает чувство сопричастности и ответственности по отношению к предприятию. Работник совершенно по-иному воспринимает свои трудовые обязанности, понимая, что от его усилий зависят его благополучие и эффективность деятельности всего предприятия, о чем свидетельствует достаточно высоко-

кий уровень участия работников НП в решении тех или иных проблем функционирования компании. Выдвинутый в работе (Темницкий, 2014, с. 48) тезис, согласно которому главным для российских работников является заработок, по крайней мере на ЗАОр «НП НЧ КБК им. С.П. Титова», не нашел достаточного подтверждения.

В-третьих, вовлечение работников в управленческие процессы вместе с наделением их собственностью на средства производства придает работникам уверенность в себе как в участнике общего дела, что является основой для предотвращения оппортунистического поведения. Большую роль в этом играет отлаженная система коммуникации с работниками, благодаря которой члены трудового коллектива НП могут получить и использовать всю интересующую их информацию о предприятии.

В-четвертых, система управления на НП выстроена таким образом, что дает возможность работникам не быть пассивными и «покорными», а позволяет им широко использовать свой потенциал, строить гармоничные отношения с менеджментом и руководством компании. Это подтверждается ответами подавляющего числа работников, считающих, что директор – прежде всего равноправный партнер, учитывающий интересы рядовых тружеников.

Согласно формуле Э. Лаулера:

Эффективная программа трудовой демократии = Адекватное вознаграждение × Обучение × Возможность принимать решения × Свободные информационные потоки (Цит. по: (Дунаев, 1997)).

Учитывая, что на НП все названные слагаемые имеют достаточно высокие значения, можно отметить и высокую эффективность демократизации производственных отношений на данном предприятии.

Вместе с тем проведенный на предприятии опрос выявил некоторые проблемы.

Во-первых, трудовой коллектив обследуемого НП – возрастной, что может создать угрозу одномоментного ухода на пенсию

старшего поколения при дефиците подготовленных молодых кадров.

Во-вторых, формальное владение частью собственности еще не гарантирует превращение работника в реального собственника и полноценного «хозяина» производства. 74% работников не ощущают себя реальными «хозяевами» предприятия. Конечно, чувство «хозяина» не является врожденным, наперед заданным, оно воспитывается, а для этого требуется подчас длительное время. Стоит также учитывать, что понятие «хозяина» может истолковываться каждым работником по-разному. Тем не менее ответы большинства работников, формально воспринимающих факт владения акциями, должны стать сигналом для руководства компании.

В-третьих, определенную тревогу вызывает и восприятие многими работниками собрания акционеров как формального органа управления. Это свидетельствует о проблемах в расширении экономической демократии, к числу которых может относиться и чрезмерная бюрократизация работы основного органа управления НП.

В целом результаты анкетирования свидетельствуют о том, что на обследуемом НП права работников, определяющие уровень их участия в решении проблем предприятия, не ущемляются. Рядовые работники не отмечают недостатка информации о состоянии дел на предприятии, имеются широкие возможности обсуждения и участия в принятии решений по вопросам деятельности трудового коллектива, а справедливость социально-экономических отношений, основанных на чувстве достоинства и гордости за свой труд и повышенном восприятии ценностей НП, оценивается достаточно высоко.

Для дальнейшего поддержания высокого уровня вовлечения работников в решение различных проблем функционирования НП в ближайшей перспективе целесообразно принять следующие меры: 1) поддерживать в различных формах прозрачную систему информирования коллектива на предприятии; 2) расширить систему обучения и повыше-

ния квалификации работников; 3) использовать внутренние резервы НП (например, работников с высшим образованием) при естественном перемещении персонала; 4) осуществлять подготовку кадрового резерва руководителей и специалистов; 5) по возможности омолаживать коллектив путем приема молодых перспективных работников; 6) поддерживать любую адекватную инициативу работников, а также совершенствовать систему участия работников в принятии стратегических и оперативных управленческих решений; 7) руководителям подразделений необходимо постоянно вести непосредственную работу с подчиненными с целью выявления инициативных работников, а также работников с негативным отношением к комбинату для предотвращения потенциальных конфликтных ситуаций или немедленного разрешения уже существующих открытых конфликтов; 8) усилить идеологическую работу в коллективах в направлении разъяснения преимуществ НП.

Литература

- Адамова Т.С., Мухин В.И., Титов С.П., Шумянкова И.В. Эффективное управление предприятием в условиях рынка: бережливостная модель / Под общ. ред. С.П. Титова. М.: Национальный институт бизнеса, 2002.
- Барков С.А., Зубков В.И. Социология организаций. М.: Юрайт, 2013.
- Белкин В.Н., Безобразова Ю.В. Социально-экономические основы оппортунизма работников российских предприятий. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2011.
- Бестолков В.И. Народные предприятия в Российской экономике: достижения и проблемы спустя 15 лет после образования // Экономика в промышленности. 2014. № 2 (22). С. 3–9.
- Бочарова И.Ю. Экономические интересы в фирме. М.: МАКС Пресс, 2007.
- Время эффективных собственников. М.: РСНП, 2010.
- Дементьев В.Е., Качалов Р.М., Клейнер Г.Б., Нагрудная Н.Б., Хабибуллин Р.И. Развитие коллективных форм хозяйствования: опыт Липецкой области: Материалы Шестнадцатого всероссийского симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий». М.: ЦЭМИ РАН, 2015. С. 47–51.
- Дунаев С.В. Трудовой коллектив как эффективный собственник: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.01 (Ивановский государственный университет). Иваново, 1997.
- Зимина Т.В. Акционерные общества работников в России: миф или реальность? // Экономика региона. 2006. № 2. С. 156–160.
- Капустин Е.И. Коллективные трудовые отношения в рыночной экономике // Человек в социально-экономической системе. М.: ИЭ РАН, 1992. С. 106–120.
- Колганов А.И., Бузгалин А.В. Реиндустриализация как ностальгия? Полемиические заметки о целевых акцентах альтернативной социально-экономической стратегии // Социологические исследования. 2014. № 3 (359). С. 120–130.
- Крейчман Ф.С. Эффективное управление предприятием на основе демократизации собственности. М.: ВШПП, 2009.
- Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Микроэкономика знаний. М.: Экономика, 2007.
- Малоун Т.У. Труд в новом столетии. Как новые формы бизнеса влияют на организации, стиль управления и вашу жизнь. М.: Олимп-Бизнес, 2006.
- Народные начинают и... Труд и собственность в XXI веке / Под ред. В.Г. Тарасова. Волгоград: ГУ «Издатель», 2002.
- Овсиенко Ю.В. Основные формы общественного устройства и их влияние на социально-экономическое развитие // Экономика и математические методы. 2014. Т. 50. № 4. С. 3–20.
- Плотникова Е.Б., Германов И.А., Кузнецов А.Е. Работники как субъекты трудовых отношений: изменение стратегий участия в управлении производством на современных российских предприятиях. Пермь: Ред.-изд. отд. Пермского гос. ун-та, 2007.
- Проблемы и стратегические направления реиндустриализации экономики России / Под ред.

- В.И. Гришина, С.Д. Валентя. М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2014. Вып. 1.
- Рудык Э.Н., Букреев В.В. Креативные кадры – императив перехода к новой российской экономике // *Альтернативы*. 2014. № 1. С. 79–84.
- Рудык Э.Н., Керемецкий Я.Н., Букреев В.В. Сохранение и защита прав собственности работников в акционерных обществах: главные проблемы и пути их решения // *Российский экономический журнал*. 2001. № 3. С. 24–32.
- Скаржинская Е.М., Цуриков В.И. К вопросу об эффективности коллективных действий // *Российский журнал менеджмента*. 2014. № 3. С. 87–106.
- Тарасов В.Г. Народные предприятия как эффективная форма демократизации собственности // *Управление собственностью*. 2003. № 4. С. 46–53.
- Темницкий А.Л. Становление наемного работника рыночного типа в условиях трансформации отношений собственности // *Социологические исследования*. 2014. № 5. С. 47–55.
- Тоценко Ж.Т. Экономическое сознание и поведение: четверть века спустя (конец 1980-х – начало 2010 гг.) // *Социологические исследования*. 2014. № 7 (363). С. 51–63.
- Хабибуллин Р.И. Акционерные общества работников: современное состояние, эффективность, проблемы и перспективы развития // *Экономическая наука современной России*. 2014. № 3 (66). С. 68–86.
- Черныш М.Ф. Социальная справедливость заработной платы в российском контексте // *Социологические исследования*. 2014. № 8. С. 78–89.
- Эфендиев А.Г., Балабанова Е.С. «Человеческое измерение» российского бизнеса: к демократически-гуманистическому типу социальной организации фирмы // *Социологические исследования*. 2012. № 7. С. 43–54.
- Эфендиев А.Г., Балабанова Е.С., Любых Ж.С. Участие российских работников в процессе принятия решений в отечественных и иностранных компаниях в процессе принятия решений в отечественных и иностранных компаниях // *Социологические исследования*. 2014. № 12. С. 41–49.
- Федеральный закон от 19 июля 1998 г. № 115-ФЗ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» (с изменениями и дополнениями от 21 марта 2002 г.)
- Arando S., Gago M., Jones D.S., Kato T. Efficiency in Employee-Owned Enterprises: An Econometric Case Study of Mondragon // *Industrial & Labor Relations Review*. 2015. № 68 (2). P. 398–425.
- Artz G., Kim Y. Business Ownership by Workers: Are Worker Cooperatives a Viable Option? Research Report. Ames: Iowa State University. Department of Economics, 2011.
- Fakhfakh F., Perotin V., Gago M. Productivity, capital, and labor in labor-managed and conventional firms: An investigation on French data // *Industrial & Labor Relations Review*. 2012. № 65 (4). P. 847–879.
- Kaarsemaker E., Pendleton A., Poutsma E. Employee Share Ownership Plans: A Review. Working Paper 44. York: The York Management School, 2009.
- Knudsen H., Busck O., Lind J. Work environment quality: the role of workplace participation and democracy // *Work, Employment and Society*. 2011. № 25 (3). P. 379–396.
- Lopez-Cabarrles A., Perez-Luno A., Cabrera R.V. Knowledge as a mediator between HRM practices and innovative activity // *Human Resource Management*. 2009. № 48 (4). P. 485–503.
- The Employee Ownership 100: America's Largest Majority Employee-Owned Companies, 2014. URL: <http://www.nceo.org/articles/employee-ownership-100>. (дата обращения – 25.01.2015).
- Walsworth S., Vema A. Globalization human resource practices and innovation: Recent evidence from Canadian workplace and employee survey // *Industrial Relations: Journal of Economy and Society*. 2007. № 46 (2). P. 222–240.

Рукопись поступила в редакцию 12.03.2015 г.

ОЦЕНКА И ОТБОР ДОБРОСОВЕСТНЫХ АКЦИОНЕРОВ КОМПАНИИ

С.И. Луценко

В статье рассматриваются критерии и особенности оценки (евгеники собственника) акционера в компании. Целью настоящей работы является создание действующих инструментов, с помощью которых возможно производить отбор добросовестных акционеров, которые смогли бы не допустить разрушение стоимости компании (нанесение убытков компании). Такими инструментами являются: консолидация акций (бизнеса), обеспечение информационной открытости компании. Определяющим аспектом оценки является формирование связи между действиями акционеров и стоимостью компании.

Ключевые слова: корпоративное управление, контролирующий собственник, менеджмент, разрушение стоимости, информационная открытость.

ВВЕДЕНИЕ

Крупные (контролирующие) собственники компании, которые определяют ее экономическую стратегию, наделены определенными правами, позволяющими им участвовать в управлении делами компании, получать о ней информацию, принимать участие в распределении прибыли, в случае ее ликвидации – получать часть активов, оставшихся после расчетов с кредиторами, а также реализовать другие права, предусмотренные законодательством и учредительными документами. Деятельность акционеров, не являясь в буквальном смысле предприни-

мательской, относится тем не менее к иной, не запрещенной законом экономической деятельности, сопряженной с определенными экономическими рисками, в результате которой доход от предпринимательской деятельности общества им не гарантирован. Собственники, осознанно избрав такую форму реализации права на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной, не запрещенной законом экономической деятельности, как создание коммерческой организации и участие в ее деятельности своим капиталом, самостоятельно принимают на себя и бремя заботы о собственном благополучии, в силу которого они несут предполагаемый риск неэффективной экономической деятельности общества в случае отсутствия у него дохода либо его получения в размере, не обеспечивающем достойный уровень жизни участников общества (постановление Конституционного Суда РФ от 25 мая 2010 г. № 11-П).

Особенность представленной статьи заключается в определении связи между управленческими решениями (действиями) акционеров и стоимостью имущества компании.

Ю. Рок (Rock, 2012, p. 851) рассматривает влияние поведения (политики) акционеров на стоимость компании. Они определяют критерии отбора собственников (реализует отбор базы акционеров), стратегию набора «хороших» акционеров, механизмы воспрепятствования проникновения в компанию «плохих» акционеров (разрушающих стоимость компании). Й. Амихуд и Г. Мендельсон (Amihud, Mendelson, 1986, p. 223) представили модель, в которой ликвидность компании позволяет воспроизвести эффект клиентуры. В частности, краткосрочные инвесторы предпочитают акции с невысокой доходностью (спредом, или разницей между спросом и предложением), в то время как акционеры, ориентированные на долгосрочные вложения, стремятся получить более высокую доходность (акции с большим спредом). Тем самым эти ученые находят некую связь между типом акционера и стоимостью компании.

© Луценко С.И., 2015 г.

Мы живем в мире наделенных полномочиями (empowered) акционеров, которые в свою очередь стремятся сконцентрировать в своих руках большее число акций с целью контроля (политики принятия решения) и управления компанией (Bebchuk, 2005, p. 836; Kahan, Rock, 2010, p. 995).

В основе указанных выше работ лежит взаимосвязь между решениями акционеров и стоимостью компании. У фирмы имеются мотивы для привлечения добросовестных акционеров (инвестирование в методику отбора собственников). Причем процесс привлечения инвесторов (потенциальных акционеров) можно сравнить с маркетингом продукта компании (Merton, 1987, p. 487).

В представленной статье рассматриваются методы оценки (евгеника акционера) собственника российской компании с целью выявления его влияния на ее стоимость (созидательная и превентивная функция). Особенностью работы является не только оценка добросовестности акционера (действий, направленные на рост стоимости фирмы), но и планирование превентивных мер и мер для недопущения ее разрушения.

МЕХАНИЗМ ОЦЕНКИ (КРИТЕРИИ) ДОБРОСОВЕСТНОГО АКЦИОНЕРА В РОССИЙСКОЙ КОМПАНИИ

Особенности публичной компании как наиболее сложной формы организации бизнеса (при том что его участником может стать любое лицо) требуют открытого ведения дел в установленной законом форме в целях обеспечения прозрачности информации и возможности реализации акционерами своих прав (Определение Конституционного Суда РФ от 13 июня 2006 г. № 319-О).

Информационная открытость компании позволяет действующим акционерам и инвесторам (потенциальным акционерам) получать достоверные сведения о финансовом

положении компании (открытая публикация ежегодных отчетов, бухгалтерской отчетности). Фирма получает доступ к новым источникам финансирования, которые могут быть использованы в качестве инвестиций, чтобы улучшить свой бренд (деловую репутацию), расширить диапазон стимулов как для собственников, так и для работников компании посредством дополнительной эмиссии акций; обратить на себя внимание со стороны инвесторов, использовать экономические механизмы, с целью повышения производительности и роста капитализации организации (Rock, 2012, p. 854).

Ю. Рок отмечает, что отношения компании с акционерами строятся на долгосрочной основе. Надежно функционирующий рынок для обращающихся на нем акций позволяет существующим акционерам устанавливать цены на акции, которые являются приемлемыми с точки зрения инвестирования, и дает возможность инвесторам (новыми акционерам) приобретать данные акции по разумной цене. Поэтому определение «добросовестный» связано с возможностью акционера проводить грамотную политику в области курсообразования акций, разумно привязывая его к стоимости компании. В данном контексте добросовестный акционер – тот, который оценивает компанию с точки зрения долгосрочной стоимости, а не краткосрочных доходов (Edmans, 2011, p. 2481).

В российских реалиях добросовестный акционер рассматривается как собственник, действия которого направлены на предотвращение разрушения стоимости компании (сохранение действующих активов).

Обратимся к примеру из национальной корпоративной правоприменительной практики в отношении инициирования со стороны собственников процедуры судопроизводства с целью недопущения причинения убытков компании.

Собственники компании обратились в суд с иском к руководителю своей компании о взыскании убытков, причиненных необоснованной выплатой персональных доплат

менеджменту. Суд, удовлетворяя требования собственников, исходил из следующих обстоятельств.

Руководителем помимо персональных доплат, установленных плановыми проектами (в пределах управленческих полномочий), было принято решение утвердить дополнительные персональные доплаты себе, директору по экономике, главному бухгалтеру без оснований для таких выплат, их производственной необходимости, в отсутствие финансовых и экономических возможностей (вышел за пределы полномочий). В результате компании были причинены убытки, выразившиеся в незаконном распоряжении денежными средствами, несении организацией дополнительных расходов, уменьшении денежной массы в обороте, а также в уменьшении прибыли, которая могла быть распределена между акционерами. Правоприменитель заключает, что организации был причинен ущерб, установлен его размер, а также наличествует причинно-следственная связь между незаконными действиями руководителя (недобросовестное поведение) и причинением убытков, а также несоблюдение экономических интересов компании и ее собственников (постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 9 марта 2011 г. по делу № А27-4842/2010).

Тем самым, добросовестность акционера проявляется не только в плане увеличения стоимости компании, но в сохранении действующих активов (превентивная функция собственника).

Контролирующий акционер может быть ценным субъектом, поскольку наличие у него опыта и знаний (работа в отрасли, связи, умение работать с менеджментом, знание маркетинга) позволяет увеличить стоимость компании (Iacobucci, Triantis, 2007, p. 515).

В России сложилась модель рыночной экономики со структурой собственности, в которой доминирует один или группа нескольких контролирующих акционеров. Контролирующие акционеры склонны рассматривать акционерное общество, как свою личную собственность, как созданные ими личные акти-

вы, они минимизируют выплаты любым другим акционерам и стремятся получить доходы от компании не только в форме дивидендов, но и в форме прямого доступа к денежным и материальным потокам. Разрушительные конфликты в российских компаниях возникают именно между крупными акционерами (мажоритариями) и другими собственниками с целью изменить структуру корпоративного контроля. Интересы крупных собственников связаны с краткосрочным ростом стоимости компании в ущерб ее долгосрочным интересам. Мажоритарии стремятся получить доход за счет перераспределения текущих издержек и налогового бремени среди группы аффилированных (дочерных) компаний, интереса к искусственному понижению рыночной стоимости компании (постановление Верховного Суда РФ от 15 мая 2012 г. № 5-Д12-24). Кроме того, крупные собственники склонны минимизировать прибыль или даже демонстрировать убытки предприятия, искусственно отсекая часть финансовых потоков (через цены, разделение расчетов и т.п.), подчиняя своим целям – снижению налогов, увеличению личных доходов или иным предпринимательским задачам (распоряжение Правительства Москвы от 8 сентября 2006 г. № 1766-ПП).

Снова обратимся к примеру из правоприменительной практики энергетической компании, которая попыталась получить необоснованную налоговую выгоду, используя группы взаимосвязанных компаний.

Правоприменитель отметил, что расчетные счета контрагентов использовались исключительно для транзита и обналичивания денежных средств без цели оплаты товарно-материальных ценностей или услуг, имитировалось проведение различных финансово-хозяйственных операций, сопровождающихся оформлением фиктивных документов. Реальной финансово-хозяйственной деятельности предприятие не осуществляло. Кроме того, из анализа движения денежных средств на расчетных счетах поименованных контрагентов налоговый орган установил, что денежные средства, поступившие от заявителя,

перечислялись по цепочке юридических лиц, обналачивались и возвращались к заинтересованным лицам общества за вычетом сумм, уплаченных в качестве вознаграждения. В рассматриваемом случае заявитель не проявил должной осмотрительности и осторожности при выборе контрагента, что свидетельствует о сознательном допущении вредных последствий, выразившихся в том числе в подписании первичных документов, представляемых в целях уменьшения своей налоговой обязанности, неуполномоченными лицами со стороны контрагента заявителя. Договоры подряда (субподряда) между энергетической компанией с контрагентами заключены для создания видимости выполнения работ. Фактически данные контрагенты работы не выполняли. Данные обстоятельства позволяют сделать вывод о наличии в действиях энергетической компании признаков недобросовестности, поскольку ее действия совершены исключительно с целью получения необоснованной налоговой выгоды (постановление ФАС Поволжского округа от 1 апреля 2013 г. по делу № А12-15015/2012).

Другими словами, наличие контролирующего акционера (собственника) в компании характеризуется как положительными (выстроенная система контроля, использование знаний и навыков для капитализации стоимости компании), так и отрицательными аспектами (конфликт интересов между мажоритарными и миноритарными собственниками приводит к разрушению стоимости компании, использование различных стратегий и схем, в том числе с целью получения необоснованной налоговой выгоды, к занижению прибыли, «искусственным» убыткам).

Обратной стороной добросовестного акционера является недобросовестный собственник.

Как отмечает Баффетт (Letter from Warren E. Buffett...) в своем письме к акционерам, недобросовестный акционер – это тип собственника, который своим (действием) бездействием, отношением, намерениями отрицательно влияет на курс акций, нанося

ущерб компании (увеличивая стоимость капитала или путем вмешательства в деловую репутацию).

Недобросовестный акционер стремится извлечь личную пользу в ущерб интересам как компании, так и других акционеров. Примером такого недобросовестного поведения может быть давление на компанию с требованием выплатить дивиденды при отсутствии чистой прибыли.

Приведем пример из правоприменительной практики в отношении недобросовестного поведения со стороны собственника.

Акционер обратился в суд с иском к компании о взыскании дивидендов. Правоприменитель, отказывая в удовлетворении требований, руководствовался следующими обстоятельствами. Решение акционера о распределении годовой прибыли путем объявления дивидендов может быть принято вместе с решением об утверждении годового отчета и бухгалтерской отчетности общества.

В данном случае у компании отсутствует прибыль для выплаты дивидендов (в бухгалтерском балансе, отчете о прибылях и убытках отражен непокрытый убыток общества, т.е. отсутствие чистой прибыли подтверждается бухгалтерскими документами). При таких обстоятельствах суд пришел к выводу: принятие акционером решения о выплате дивидендов в отсутствие чистой прибыли и утвержденного годового отчета и годовой бухгалтерской отчетности общества, в которой отражены убытки общества, является грубым нарушением корпоративного законодательства «Об акционерных обществах» (постановление ФАС Поволжского округа от 6 декабря 2010 г. по делу № А55-414/2009).

Критерий разграничения (оценки) между добросовестным и недобросовестным собственником определяется в зависимости от действий (поведения) акционера.

Как отмечает Рок (Rock, 2012, p. 858), критерием отбора акционеров можно злоупотребить. До определенного уровня контролирующие собственники обладают широкой дискрецией для оценки (отбора)

потенциальных акционеров (инвесторов) с целью увеличения стоимости компании (привлечение инвестиций посредством эмиссии акций). Обратная сторона усмотрения (дискреции) контролирующего собственника заключается в агентской проблеме между менеджментом и собственниками (введение в компанию независимого директората, инициирование добросовестным акционером процедуры судопроизводства), которая разрушает стоимость компании (приносит убытки компании).

Далее необходимо снова обратиться к примерам дискреции собственника, с точки зрения наличия агентской проблемы, используя судебную корпоративную практику.

Акционер обратился в суд с иском к компании о признании недействительным решения совета директоров, оформленного протоколом, по вопросу заочного голосования о внесении изменений в программу долгосрочного стимулирования работников общества, утвержденную решением совета директоров. Согласно общим положениям программа определяет ключевые принципы стимулирования работников группы компаний на достижение стратегических бизнес-задач как в рамках реорганизации группы компаний и создания единого национального оператора связи, так и в последующем – на достижение бизнес-целей общества в долгосрочной перспективе (на систематической основе), а также регламентирует общий порядок реализации программы. Программа предоставляет ее участникам право на приобретение акций основной компании, а также других обществ, участвующих в программе, акции которых после проведения реорганизации будут конвертированы в акции основной компании на условиях опционного договора – договора купли-продажи с отсрочкой исполнения, заключаемого между банком и участником и закрепляющего право участника на приобретение акций в определенный момент в будущем по цене, зафиксированной на дату введения в действие программы, в количестве, определяемом обществом.

Проанализировав внутренние документы компании, суд пришел к выводу, что поскольку самому совету директоров не предоставлено право принимать внутренние документы, регулирующие деятельность совета директоров и устанавливающие вознаграждение для его членов, решение об утверждении изменений в программу принято им за пределами компетенции совета.

Исходя из указанного, правоприменитель приходит к выводу, что у совета директоров общества не было права утверждать внутренний документ общества, содержащий порядок материального стимулирования членов совета директоров. Вынесение этого вопроса на утверждение общего собрания акционеров свидетельствует о том, что этот вопрос относится к компетенции именно общего собрания акционеров, а не совета директоров (постановление ФАС Северо-Западного округа от 29 января 2013 г. по делу № А56-52257/2011).

Другими словами, совет директоров вышел за пределы своих полномочий (злоупотребление правом) и нарушил права акционеров.

В другой ситуации руководитель нанес убытки компании, выплатив экономически необоснованные премии сотрудникам. Действующее национальное корпоративное законодательство обязывает руководителя организации действовать в интересах представляемого им юридического лица добросовестно и разумно. Следовательно, нарушение данной обязанности само по себе влечет ответственность руководителя независимо от того, превысил ли он свои полномочия. Высший Арбитражный Суд РФ последовательно проводит линию укрепления разумности и добросовестности в имущественном обороте, недопущения злоупотреблений формальными полномочиями со стороны единоличных исполнительных органов в ущерб представляемым ими организациям. Концепция развития гражданского законодательства также предусматривает необходимость усиления имущественной ответственности органов юридиче-

ских лиц за действия, нарушающие интересы последних. Действия руководителя компании, связанные с направлением части выручки от реализации услуг на вознаграждения (премии), являются неразумными и противоречат интересам компании, цели ее деятельности (постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 20 марта 2013 г. по делу № А40-104578/12-22-1017).

Кроме того, выявить недобросовестного акционера возможно, например, через процедуру его исключения. Несмотря на отсутствие ясной нормы в корпоративном законодательстве, гражданское законодательство наделяет других акционеров правом в судебном порядке требовать исключения недобросовестного собственника, если он своими действиями причинил существенный ущерб компании либо дестабилизирует ее работу (п. 1 ст. 67 Гражданского кодекса РФ). В проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон “Об акционерных обществах” и отдельные законодательные акты Российской Федерации (в части приведения в соответствие с новой редакцией гл. 4 Гражданского кодекса Российской Федерации)», подготовленный Минэкономразвития России, включена норма, позволяющая исключить акционера из компании с учетом определения цены акции.

Подводя некоторые итоги, можно сказать, что критерием оценки добросовестности акционера (положительного имиджа) является не только непосредственное внесение вклада в стоимость компании (ее капитализацию), но и недопущение эрозии (разрушения за счет агентских конфликтов) стоимости, используя свои навыки и знания, реализуя превентивные методы (проводя жесткую политику мониторинга и контроля за менеджментом компании). Система информационной открытости компании не только позволит получить доступ к инвестициям, но и привлечь внимание инвесторов (потенциальных акционеров).

ИНСТРУМЕНТЫ, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ ОЦЕНИТЬ ВКЛАД СОБСТВЕННИКА (АКЦИОНЕРА)

После рассмотрения механизмов оценки (селекции) добросовестных акционеров необходимо перейти к инструментам, с помощью которых можно оценить вклад акционера в компанию.

Одним из таких инструментов является первичное публичное размещение акций.

Непубличные компании в целях развития своей производственной деятельности общества и расширения рынков принимают решения о привлечение инвестиций путем первичного публичного размещения акций на фондовом рынке (Initial Public Offering – IPO) на различных торговых площадках. Для проведения данных мероприятий предварительно частная компания должна выполнить комплекс подготовительных мероприятий и процедур, связанных непосредственно с организацией и проведением IPO, одним из которых является создание холдинговой модели управления компанией (за счет консолидации пакета акций общества). Доказательством намерений компании разместить свои акции на бирже является, в частности, составление компанией бухгалтерской отчетности в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности с привлечением аудиторской компании.

Первичное публичное размещение акций со стороны компании является элементом государственной инвестиционной политики при создании положительного имиджа Российской Федерации как государства, располагающего значительным инвестиционным потенциалом и потенциалом использования современных экономических инструментов для стимулирования привлечения инвестиций. Объективный показатель инвестиционной привлекательности отечественного рынка – успешное проведение первичного размещения акций российских крупных и средних компаний в таких передовых секторах

экономики, как фармацевтика, машиностроение, пищевая промышленность, строительная индустрия, энергосбережение, транспортная инфраструктура (постановление СФ ФС РФ от 27 декабря 2011 г. № 570-СФ). Основными препятствиями выхода отечественных компаний на рынок IPO, в числе прочих, являются достаточно слабая (с точки зрения качества) нормативно-правовая база по вопросам ценообразования, страхования и фондового рынка, залогового права и ипотеки, недостаточность законодательной защиты прав инвесторов.

Данная процедура позволяет привлекать инвестиции (поиск новых инвесторов-акционеров) для развития бизнеса и *увеличения капитализации компании* (постановление ФАС Уральского округа от 20 июля 2012 г. № Ф09-5294/12). Модель публичной компании как специфической организационно-правовой формы коммерческой организации (основной целью которой является извлечение прибыли в условиях риска) рассчитана на аккумуляцию значительных финансовых средств, в том числе средств акционеров-инвесторов при эмиссии акций (постановление Конституционного Суда РФ от 28 января 2010 г. № 2-П). Тем самым с помощью механизма IPO (при процедуре первичного размещения акций) возможно произвести качественный отбор новых добросовестных акционеров-инвесторов.

Во время процедуры IPO происходит процесс замены существующих акционеров на акционеров другого типа (инвесторов). Большинство отдельных (индивидуальных) инвесторов не могут инвестировать в частные компании, но часто стремятся инвестировать в новые публичные компании. Как только компания получает публичность, новые инвесторы желают ориентировать свой капитал в новый бизнес для получения прибыли (Gilson, Gordon, 2003, p. 785). В дальнейшем, как только компания становится публичной, ее отношения со своими акционерами трансформируются. Если частная компания в части предоставления информации своим участ-

никам является свободной, на публичную компанию накладываются некоторые ограничения, например: запрет разглашать инсайдерскую или конфиденциальную информацию, а также информацию, содержащую коммерческую, государственную или иную охраняемую тайну; запрет использовать в личных целях свое положение; воздерживаться от приобретения ценных бумаг в условиях владения существенной непубличной информацией о деятельности компании; участие в других компаниях, наличие родственников в органах управления других юридических лиц; воздерживаться от действий, которые могут создать конфликт между собственными интересами (в том числе аффилированных лиц) и интересами компании и ее аффилированных лиц; не создавать и не участвовать в организациях, конкурирующих с данной компанией. Данные ограничения соответствуют духу Федерального закона «Об акционерных обществах» (постановление ФАС Северо-Западного округа от 26 сентября 2012 г. по делу № А56-64247/2011).

Однако, как отмечает Рок (Rock, 2012, p. 863), после того как компания становится публичной, мажоритарный собственник теряет контроль над компанией, поскольку происходит размывание его доли в уставном капитале, а новые собственники зачастую не обладают необходимыми профессиональными навыками, что может привести к управленческой несостоятельности, поскольку контролирующий собственник стремится управлять компанией и имеет больше стимулов при реализации планов и стратегий. Если же передача контролирующего пакета акций происходит от недобросовестного акционера к добросовестному (хорошему), уже одно это может положительно повлиять на стоимость компании.

В деле Harris v. Carter (582 A.2d 222 (Del. Ch., 1990)) суд отметил, что акционер предполагал реализовать контроль над корпорацией, стремясь наложить на себя фидуциарные обязанности – такие же, как и директор компании. Данный принцип мог бы послужить ос-

новой к вменению обязанности использовать такой контроль, распространяя его на всех собственников, а не только на контролирующего акционера.

Другим инструментом, позволяющим оценить вклад инвестора в стоимость компании, является консолидация бизнеса (акций).

При консолидации компанией акций собственник акций не меняется, как не меняется и удостоверенный ими объем имущественных прав, который не может существовать в отрыве от акции. При этом конвертация акций влечет лишь увеличение их номинальной стоимости и изменение государственного регистрационного номера выпуска, а заменяемые акции не утрачивают свою имущественную ценность и свойства гражданского оборота, которые переносятся в новые акции. Действующее законодательство об акционерных обществах утверждает, что право собственности на акции нового выпуска возникает в силу самого факта принадлежности акционеру на праве собственности акций предыдущего выпуска (постановление ФАС Центрального округа от 29 сентября 2008 г. по делу № А14-922-2008/43/29).

Решение собственников консолидировать свои акции связано с агентской проблемой, поэтому компания должна четко сформулировать данную процедуру, чтобы не ущемить интересы мелких собственников (даже недобросовестных). Иначе агентский конфликт может повлиять на стоимость акций (деловую репутацию компании).

Представленные инструменты позволяют оценивать вклад добросовестного (положительного) акционера в стоимость компании, прибегая в особых случаях к исключению недобросовестных акционеров, посредством инициирования судопроизводства.

Кроме того, Рок (Rock, 2012, р. 898) предлагает два интересных, на наш взгляд, инструмента, посредством которых достигается положительный эффект для компании (капитализация стоимости).

Первый инструмент – акции двойного класса (dual-class).

Акции двойного класса представляют собой некоторую структуру капитала компании, в которой первый класс акций является низким, владельцы которых не обладают правом голоса, в то время как второй класс акций является высоким, владельцы которых наделены право голосования. Данный инструмент является аналогом контроля в компании со стороны контролирующего акционера. Структура капитала двойного класса в значительной степени устраняет возможность держателей акций низкого класса влиять на политику компании: избирать директоров или голосовать по существенным вопросам на общих собраниях. Кроме того, акции двойного класса позволяют контролирующему собственнику обеспечить мониторинг в компании (сократить агентские затраты). Очевидно, в крупных компаниях структуры двойного класса являются полезным и, возможно, существенным элементом для поддержания контролирующего акционера.

Другой инструмент отбора добросовестного акционера – механизм поэтапного голосования (tenured voting).

Поэтапное голосование является стратегией для того, чтобы предоставить долгосрочным акционерам больше голосов, чем краткосрочным. Акционеры, которые определенное время владеют акциями (например, не менее четырех лет), имеют определенные привилегии при голосовании. Линия водораздела между кратко- и долгосрочными акционерами может быть скорректирована. Они наделяются дополнительными голосами – по мере увеличения времени владения акциями (периодом времени). Тем самым происходит смещение (передача) полномочий долгосрочным акционерам, которые также наделяются дополнительными стимулами (гарантиями) при инвестировании в компанию: обладают большими избирательными правами, большими правами на получение денежных привилегий. Например, тот, кто владеет акциями 3–5 лет, имеет право приобрести дополнительно акции по льготной цене (получает опцион). Кроме того, такие акционеры могут наделять-

ся определенными полномочиями при голосовании по стратегическим вопросам. Данный инструмент позволяет дисциплинировать акционеров (переход полномочий управления компанией от недобросовестных акционеров к добросовестным).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение необходимо отметить, что рассмотренные критерии добросовестности акционера, а также механизмы, рассмотренные в работе, позволяют положительно оценить деятельность собственника в отношении роста капитализации компании и положительной деловой репутации. Другими словами, идентифицировать политику акционеров через призму стоимости компании (роста биржевого курса акции), смягчения агентской проблемы, привлечения инвесторов (потенциальных добросовестных акционеров). Кроме того, оценка (евгеника) акционера позволяет повысить качество корпоративного управления, создать деловую репутацию (бренд). Информационная открытость компании позволит инвесторам объективно оценить ее потенциал с целью дальнейшего финансирования и повышения ее производительности. Добросовестные акционеры могут самостоятельно регулировать и контролировать бизнес-процессы внутри компании и действия, которые направлены на недопущение разрушения стоимости компании.

Литература

- Amihud Y., Mendelson H.* Asset Pricing and the Bid-Ask Spread // *Journal of Financial Economics*. 1986.
- Bebchuk L.* The Case for Increasing Shareholder Power // *Harvard Law Review*. 2005.

- Edmans A.* Blockholder Trading, Market Efficiency, and Managerial Myopia // *Journal of Finance*. 2011.
- Gilson R., Gordon J.* Controlling Controlling Shareholders // *University of Pennsylvania Law Review*. 2003.
- Iacobucci E., Triantis G.* Economic and Legal Boundaries of Firms // *Virginia Law Review*. 2007.
- Kahan M., Rock E.* Embattled CEOs // *Texas Law Review*. 2010.
- Letter from Warren E. Buffett, Chairman of the Bd., Berkshire Hathaway Inc., to Shareholders. URL: <http://www.berkshirehathaway.com/letters/1983.html>.
- Merton R.* A Simple Model of Capital Market Equilibrium with Incomplete Information // *Journal of Finance*. 1987.
- Rock E.* Shareholder Eugenics in the Public Corporation // *Cornell Law Review*. 2012.

Рукопись поступила в редакцию 02.06.2014 г.

Ф.Ф. Амирбеков

Проведен обзор типов экономик, а также проанализирована экономика Азербайджана с целью определения ее типа. Анализ экономики Азербайджана позволяет дать ряд рекомендаций, которые помогут в выработке новой экономической стратегии в условиях ухода от сырьевой модели к модели открытой диверсифицированной экономики, характеризующейся высокой конкурентоспособностью.

Ключевые слова: Азербайджан, инновации, модель, стратегия, инвестор, капитал, бюджет, государство.

ВВЕДЕНИЕ

Азербайджанская Республика (далее – Азербайджан) с 2011 г. переживает падение добычи нефти, связанное с истощением нефтеносных пластов. Это влечет за собой постепенное снижение доходов от продажи нефти на внешних рынках, что потребует изменения экономической модели, сформировавшейся и действующей в течение последних 20 лет. Для разработки новой экономической модели необходимо определить наиболее оптимальные инвестиционные стратегии на перспективу 20–30 лет. Однако прежде чем приступить к разработке оптимальных инвестиционных стратегий, необходимо понять текущее состояние экономики Азербайджана, позиционировать ее относительно экономик других стран. В основу данного исследования положена научная методика В.Н. Лившица, С.В. Лившиц и В.Н. Костюка, которая позволяет проанализи-

© Амирбеков Ф.Ф., 2015 г.

ровать и определить, к какому типу экономике – стационарному или нестационарному – относится экономика конкретной страны. В свою очередь это позволит инвесторам правильно рассчитывать риски и отдачу от инвестиций, а соответствующим государственным экономическим органам – адекватно реагировать на происходящие в экономике процессы.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТИПА ЭКОНОМИКИ

Типы экономики – стационарная и нестационарная – являются здесь ключевыми терминами. Их определение дано в монографии В.Н. Лившица и С.В. Лившиц «Системный анализ нестационарной экономики России (1992–2010): рыночные реформы, кризис, инвестиционная политика» (Лившиц В.Н., Лившиц С.В., 2011, с. 69–70). Под *стационарной экономикой* авторы понимают такую хозяйственную систему, которая свойственна благополучным промышленно-развитым странам, макроэкономические показатели деятельности которой относительно плавно меняются, а динамика значений параметров достаточно хорошо предсказуема, по крайней мере в краткосрочной, а нередко и среднесрочной перспективе. Под *нестационарной экономикой* понимается такая хозяйственная система, которой присущи достаточно резкие и плохо предсказуемые изменения многих макроэкономических показателей и параметров, уровни и динамика которых не отвечают стационарному режиму экономики и нормальному рыночному циклу, а скорее присущи кризисным и посткризисным экономическим процессам.

В.Н. Костюк в монографии «Нестационарная экономика. Влияние роста сложности на экономическое развитие» анализирует типы экономики и указывает на наличие стационарной экономики и трех типов нестационарных экономик (Костюк, 2012, с. 22).

Нестационарная экономика третьего типа – экономика финансовых пузырей и кризисов. Возникновение в ней пузырей и кризисов В.Н. Костюк рассматривает как результат повышения сложности нестационарной экономики, особенно ее финансового сектора.

В.Н. Костюк приводит признаки нестационарных экономик первого и второго типа. Нестационарная экономика первого типа характеризуется низкими и стабильными темпами инфляции, которые контролируются центральным банком страны с помощью реальной процентной ставки. При этом объемы используемого капитала быстро растут, создавая тенденцию уменьшения предельной эффективности капитала. В то же время этой тенденции противодействуют генерируемые в экономике значительные по величине объемы инноваций, увеличивающие (при прочих равных условиях) предельную эффективность капитала. Такой представляется конкурентоспособная экономика с устойчивым экономическим ростом, создающая основу для относительно регулярного повышения уровня жизни своих граждан. Иными словами, нестационарная экономика первого типа – это экономика ускоренного инновационного развития, растущая на фоне макроэкономической стабильности, низких процентных ставок и монополистической конкуренции.

Нестационарная экономика второго типа – это экономика, в которой наблюдаются высокие и плохо предсказуемые темпы инфляции, процентные ставки велики и слабо контролируются центральным банком страны. Инновационная компенсация снижения величины предельной эффективности капитала практически отсутствует, часто эта величина меньше реальной процентной ставки. Внезапное сокращение величины предельной эффективности капитала, если оно не компенсируется другими факторами, может привести к отрицательным темпам роста ВВП и снижению уровня жизни населения.

В своей монографии В.Н. Костюк (там же, с. 25–26) дополнил показатели стационарной экономики. Ниже приводится объединен-

ная таблица, включающая показатели, указанные в работах вышеприведенных авторов (табл. 1).

2. АНАЛИЗ ЭКОНОМИКИ АЗЕРБАЙДЖАНА (1992–2013 гг.)

Экономика Азербайджана после распада СССР в своем развитии прошла несколько этапов. Есть разные мнения касательно числа и продолжительности этапов. Например, д.э.н. профессор А. Алиев (Алиев, 2003) указывает на два периода, в то время как д.э.н.

Э. Рустамов определяет четыре основных этапа развития (Рустамов, 2010). Учитывая более детальный анализ, изложенный в монографии Э. Рустамова, и его большую актуальность, мы согласимся с тем, что к 2011 г. азербайджанская экономика пережила уже четыре этапа развития: трансформационный спад (1992–1995 гг.), стабилизация и восстановительный рост (1996–2000 гг.), инвестиционный рывок (2001–2004 гг.) и экономический бум (2005–2008 гг.). Однако необходимо признать, что начавшееся с 2011 г. падение добычи нефти ознаменовало собой уход от сырьевой монокультурной экспортно-ориентированной экономики. И соответственно можно говорить о новом, пятом этапе разви-

Таблица 1

Характеристика стационарной экономики по В.Н. Лившицу, С.В. Лившиц и В.Н. Костюку

Фактор	Показатель
1. Динамика макропоказателей	1.1. Спокойная, отвечающая нормальному рыночному циклу. 1.2. Обычно растущий тренд и соответственно согласованные с ним объемы инвестиций. 1.3. Близкие к рациональным соотношения значений макропоказателей
2. Фискальная система	2.1. Сбалансированная в соответствии с фазами рыночного цикла бюджетная политика заимствований, рациональная структура государственных расходов. 2.2. Рациональная сложившаяся и относительно редко меняющаяся система налогообложения. 2.3. Нормально низкий уровень неденежных расчетов
3. Риски	3.1. Стабильная структура рисков, отсутствие или весьма низкий уровень вариационных не-систематических рисков. 3.2. Отсутствие (или малая величина) рисков – криминальных, политических и др. 3.3. Достаточно хорошая прогнозируемость рисков. 3.4. Ограничены сверху, предвидимы и управляемы. Случайные флуктуации подчиняются закону больших чисел и нормальному закону распределения вероятностей. Специфические риски устранимы посредством диверсификации активов
4. Рынки	4.1. Сформировавшийся, развитый, эффективный, близкий к безарбитражному фондовый рынок, позволяющий путем диверсификации элиминировать значительную часть несистематического риска. 4.2. Высокий уровень объективности рыночной стоимости активов, близость ее к «справедливой стоимости». 4.3. На денежном рынке отсутствует заметное кредитное расширение и кредитное сжатие, процентные ставки стабильны. 4.4. На валютном рынке наблюдается чистый приток капитала ≈ 0 , стабильный курс национальной валюты, отсутствует тесная связь с денежным рынком. 4.5. На рынке труда имеет место в основном «естественная» безработица. 4.6. Норма доходности государственных облигаций близка к безрисковой
5. Инфляция	5.1. Относительно низкая, достаточно однородная (в том числе по различным ресурсам, продуктам и видам используемых валют). 5.2. Стабильная, с низким трендом и малыми циклическими отклонениями от него. 5.3. Стабильная и управляемая

Фактор	Показатель
6. Кредитно-денежная система	6.1. Фактически одновалютная. 6.2. Устойчивая. 6.3. Стабильное финансовое, в том числе налоговое законодательство. 6.4. Нормальные, определяемые рисковыми характеристиками соотношения между стоимостями разных видов капитала. 6.5. Стабильные процентные ставки, нормы дисконта и т.д.
7. Уровень предсказуемости	7.1. Высокий. Сохраняется симметрия (сходство) между прошлым и будущим, достаточное знание прошлого гарантирует относительно верные предсказания будущих событий
8. Инвестиции и сбережения	8.1. Примерное равенство инвестиций и сбережений
9. Уровень конкурентности	9.1. Рынок сравнительно однороден, чувствительность к инновациям средняя, стремление к конкурентному преимуществу не является приоритетом в корпоративной стратегии. 9.2. Монополии находятся под государственным контролем
10. Государственное финансирование социальных нужд	10.1. Удовлетворительное
11. Социальное неравенство	11.1. Стабильное, без чрезмерных различий между самыми богатыми и самыми бедными
12. Спады	12.1. Реализуются в составе деловых циклов, носят циклический характер
13. Роль государства в экономике	13.1. Отсутствует необходимость институциональных изменений и усиления контроля над субъектами экономики, увеличения перераспределения доходов через государственный бюджет

тия. Рассмотрим последовательно более подробно содержание этих этапов.

Этап 1: трансформационный спад (1992–1995 гг.)

Азербайджан, также как и многие другие страны, вступившие на путь рыночных преобразований в экономике, не смог избежать серьезного спада (Fisher, Sahay, 2000). Положение республик бывшего СССР усугублялось распадом некогда общего хозяйственного организма, а в случае с Азербайджаном – еще и военным противостоянием с Арменией. Суммарный экономический спад составил около 58%, темп снижения ВВП в среднем составил 19,4% в год, в то время как в среднем для стран Содружества Независимых Государств (СНГ) спад составил около 43%. Самый сильный спад испытала обрабатывающая промышленность – свыше 60%. Наблюдалось массовое обнищание населения. В 1995 г. реальная величина заработной платы в Азербайджане составила лишь 17%

ее уровня в 1991 г., в то время как в целом по СНГ этот показатель составил 37%. При этом в стране наблюдалась гиперинфляция, составившая в среднем 1000% в год. Дефицит консолидированного бюджета достиг 13,3% ВВП. Курс доллара США к азербайджанскому манату вырос более чем в 100 раз. Государство регулировало цены на товары и услуги, составлявшие 77% потребительской корзины (EBRD, 2008). В то же время 20 сентября 1994 г. в Баку был подписан так называемый контракт века с ведущими мировыми нефтяными компаниями, что ознаменовало начало строительства экономической модели, основанной на добыче и экспорте нефти.

Этап 2: стабилизация и восстановительный рост (1996–2000 гг.)

Это этап, в течение которого были проведены макроэкономические и структурные реформы, позволившие Азербайджану выйти на траекторию устойчивого роста. Проведенные

в этот период реформы позволили замедлить падение ВВП, а затем начать рост экономики, стабилизировать курс национальной валюты к валютам основных торговых партнеров, оздоровить денежное обращение и банковскую систему, создать необходимую законодательную базу реформ. Азербайджану удалось снизить дефицит государственного бюджета до 1–2% ВВП и прекратить практику финансирования Национальным банком (с 2008 г. Центральный банк Азербайджана – ЦБА) Азербайджана этого дефицита, кардинально снизить ставку рефинансирования до примерно 10% годовых, нарастить золотовалютные резервы страны до величины 5–6-месячного импорта, либерализовать внешнюю торговлю. Государство отказалось от системы государственных заказов и квотирования внешней торговли.

Была проведена земельная реформа, которая позволила передать в частную собственность более 1,3 млн г сельскохозяйственных земель. Также была проведена ваучерная приватизация, которая не затронула государственные, коммунальные и добывающие монополии. В результате этих реформ индекс ценовой либерализации достиг максимального значения – 4. ЦБА отказался от монетарного финансирования государственного бюджета, была повышена базовая ставка ЦБА, что позволило реальным процентным ставкам перейти из отрицательной в положительную область. Стабилизировались цены на потребительском рынке. Рост цен составил в среднем всего 2,7%, причем средний темп инфляции в этот период в странах СНГ составил 39% (МВФ). За период 1998–2000 гг. номинальный курс маната к доллару США

повысился на 12%, в то время в странах СНГ курсовые значения выросли в среднем в 6 раз.

Этап 3: инвестиционный рывок (2001–2004 гг.)

На данном этапе развития главной задачей стал поиск источников накопления. Так как валовые внутренние сбережения составили на тот период лишь 9,7% ВВП, единственным источником инвестиций могли стать лишь иностранные инвесторы. Предпочтение было дано прямым иностранным инвестициям. Приток прямых иностранных инвестиций составил 28,1% ВВП (World Bank); в странах СНГ (исключая Азербайджан) данный показатель составил 3,6% ВВП. Частные инвесторы обеспечили более 90% накоплений основного капитала. Динамика норм сбережения и накопления приведена в табл. 2.

Выбранная стратегия ориентации на прямые иностранные инвестиции положительно проявилась в условиях начавшегося в 2008 г. мирового финансового кризиса. Иностранные инвесторы действуют в рамках закона о защите иностранных инвестиций и соглашений об избежании двойного налогообложения, возможности свободной репатриации прибыли и отсутствия ограничений на конвертацию и вывоз капитала. С притоком иностранного капитала в страну толчок к развитию получила и банковская отрасль. По сравнению с предыдущим этапом развития резко увеличились темпы роста банковского кредита – в среднем с 2,3 до 22,2% в год.

Этап 4: экономический бум (2005–2010 гг.)

Мотором экономического развития послужил нефтяной сектор, который благодаря

Таблица 2
Норма сбережений и накопления, % ВВП

Показатель	1992–1995 гг.	1996–2000 гг.	2001–2004 гг.	2005–2008 гг.	2009–2013 гг.
Валовые внутренние сбережения	13,4	9,7	27,1	47,5	н/д
Валовое накопление основного капитала	21,2	30,6	41,9	30,6	18,3

Источники: Государственный статистический комитет Азербайджана.

сделанным ранее инвестициям как в добычу, так и транспортировку позволил нарастить нефтяной экспорт за этот этап в 9 раз (Государственный статистический комитет Азербайджана). Стоимость нефтяного экспорта выросла в 2,9 раза. Даже несмотря на начавшийся мировой экономический кризис, ВВП рос в среднем на 20% в год. К 2008 г. ВВП вырос в 5,3 раза, достигнув 46,3 млрд долл. На этом этапе государственными приоритетами стали: использование части накопленного нефтяного богатства для повышения благосостояния граждан страны; формирование такой макроэкономической политики, которая обеспечила бы стабильность в условиях изменения нефтяных доходов; создание условий для развития несырьевых отраслей экономики; развитие регионов.

В отличие от других этапов развития, когда на первом плане был рост инвестиций, на этом этапе возникло реальное превышение потребительского спроса над инвестиционным. Существенно выросли государственные расходы, направленные в первую очередь на увеличение заработной платы работникам бюджетной сферы, повышение пенсий и развитие инфраструктуры. Хотя рост государственных

расходов создает давление на цены и обменный курс, тем не менее, по оценкам Всемирного банка, бесперебойное снабжение предприятий водой и электричеством дает положительный эффект в виде роста ВВП на дополнительные 3,5–6,5%. При этом консолидированный государственный бюджет, за исключением 2006 г., исполнялся с профицитом (табл. 3).

Этап 5: постнефтяная экономика (2011–2013 гг.)

В 2010 г. был зафиксирован абсолютный максимум объема добычи нефти в Азербайджане – 50,8 млн т. Начиная с 2011 г. наблюдается устойчивое снижение добычи, связанное с истощением нефтеносных пластов. Иными словами, можно констатировать, что экономика Азербайджана вступила в новый этап своего развития – постепенное избавление от зависимости от сырьевого экспорта (табл. 4).

Как видно из данных табл. 4, добыча нефти в Азербайджане временно стабилизировалась, и такое положение сохранится до 2017 г. (Standard & Poor's, 2014, p. 3), после чего прогнозируется резкое снижение объемов добычи.

Используя возросшие финансовые возможности, Правительство Азербайджана пре-

Таблица 3

Исполнение консолидированного бюджета Азербайджана, млн манат

Показатель	Год									
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Доходы	2253	3137	4885	8008	19 463	14 559	11 403	15 700,7	17 281,5	19 496,3
Расходы	2172	2980	5056	7536	12358	12 709	11 765,9	15 397,5	17 416,5	19 144
Баланс	81	157	-172	473	7050	1850	-362,9	303,2	-135	352,8
Среднегодовой курс USD/AZN	0,9827	0,9459	0,8927	0,8581	0,8216	0,8038	0,8026	0,7897	0,7856	0,7845

Источники: Центральный Банк Азербайджана, Statistical Bulletin, 3/2011.

Таблица 4

Добыча нефти в Азербайджане, млн т

Год	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Добыча	22,2	32,3	41,7	42,3	50,5	50,8	45,4	42,98	43,1

Источники: Государственный статистический комитет Азербайджана, Statistical yearbook of Azerbaijan, 2014.

вратилось в главного внутреннего инвестора (табл. 5).

С 2007 г. нефтяной сектор перестал быть главным реципиентом инвестиций. Направляемые в этот сектор экономики инвестиции призваны прежде всего поддерживать добычу и инфраструктуру. С этого же года произошло качественное изменение источников инвестиций. Внутренние источники стали превалировать над иностранными, а государственные – над частными. С 2007 по 2013 г. государственные инвестиции выросли в 2,7 раза, а частные – в 3,7 раза. Как видно из данных табл. 5, азербайджанское правительство является главным инвестором в стране. При этом, как видно из данных табл. 7, дефицит государственного бюджета удавалось сохранить на приемлемом уровне. Правительство на данном этапе использует кейнсианские методы стимулирования спроса. Необходимость на данном этапе поддержания дефицита государственного бюджета на фоне большого притока в страну нефтедолларов объясняется необходимостью достижения эффективного совокупного спроса, снижение которого в противном случае

приведет к сокращению объема производства и занятости. По данному поводу М.Дж. Кейнс отмечал, что «бедное общество предпочитает потреблять значительно большую часть своей продукции, так что даже весьма скромный уровень инвестиций будет достаточным для обеспечения полной занятости, в то время как богатое общество должно отыскать значительно более широкие возможности для инвестирования с тем, чтобы склонность к сбережениям его более богатых представителей была совместима с занятостью его более бедных членов. Если в потенциально богатом обществе побуждение инвестировать слабо, тогда, несмотря на его потенциальное богатство, действие принципа эффективного спроса заставит это общество сокращать объем производимой продукции, пока оно, несмотря на свое потенциальное богатство, не станет настолько бедным, что значительно сократившийся излишек дохода над потреблением придет в соответствие с его слабым побуждением к инвестированию» (Кейнс, 1999, с. 36).

Азербайджан одновременно проводит два типа промышленной политики: общеси-

Таблица 5
Структура инвестиций в основной капитал Азербайджана, млн манат

Год	Инвестиции						
	Всего	В нефтяной сектор	В не нефтяной сектор	Иностранные	Внутренние		
					Всего	Государственные	Частные
2003	3561,9						
2004	4839,2	3701,4	1137,9				
2005	5769,9	3756,2	2013,7	3665,0	2104,9	795,3	1309,6
2006	6234,5	3408,5	2826,0	3333,1	2901,4	1544,6	1256,8
2007	7471,2	3529,9	3941,3	2844,5	4626,7	3561,7	1065,0
2008	9944,2	2922,4	7021,8	2242,0	7702,2	5720,4	1981,8
2009	7724,9	2058,3	5666,6	1645,0	6079,9	4220,0	1859,9
2010	9905,7	2958,5	6947,2	2406,5	7499,2	5575,1	1924,1
2011	12 799,1	3070,3	9728,8	2600,1	10 199,0	7315,6	2883,4
2012	15 407,3	3854,5	11 552,8	3258,9	12 148,4	8842,3	3306,1
2013	17 872,1	4824,8	13 047,3	4167,2	13 704,9	9689,4	4015,5

Источники: Центральный банк Азербайджана.

стемный и селективный. Общесистемная промышленная политика направлена на создание общих институциональных экономических условий развития реального сектора. Ее меры не имеют избирательного назначения (четкой направленности на отрасль, компанию или регион), а воздействуют более или менее равномерно на все субъекты экономических отношений, формируя экономическую, институциональную, организационную и правовую среду деятельности. По сути, такая политика является преимущественно макроэкономической.

Общесистемная промышленная политика ориентирована на создание формального равенства экономических и правовых условий для всех экономических субъектов. Проводя данную политику, государство устанавливает определенные правила их поведения. Так, общесистемная политика включает законодательную деятельность государства в области трудовых отношений, осуществление налоговой и таможенной деятельности, введение и поддержание технологических и экологических стандартов, поддержание инновационной деятельности экономических субъектов. Таким образом, Азербайджан поступательно и планомерно повышает качество предоставляемых государством общественных благ. Азербайджан стремится диверсифицировать свою эко-

номику, идет по пути создания частных компаний, а не приватизации государственных.

Наиболее распространенная классификация секторов экономики приводится в теории А. Шеффле и А. Вагнера. Согласно этой теории экономика делится на три сектора: государственный, коммерческий (или бизнес-сектор) и сектор негосударственных некоммерческих организаций. Рассмотрим данные по экономике Азербайджана в табл. 6.

Как видно из статистических данных, доля коммерческого сектора продолжает плавно повышаться, увеличившись за пять лет на 4,67%.

Данные табл. 7 демонстрируют возросшую (за последние 10 лет) почти в 2 раза

Таблица 6
Распределение ВВП по секторам, %

Показатель	Год				
	2009	2010	2011	2012	2013
Доля коммерческого (бизнес-сектора) в ВВП	81,2	81,7	82,5	83	85
Доля государственного сектора в ВВП	18,8	18,3	17,5	17	15

Источники: Государственный статистический комитет Азербайджана, Statistical yearbook of Azerbaijan, 2014.

Таблица 7
Доходы и расходы государственного бюджета Азербайджана

Показатель	Год										
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Доходы, млн манат	1225,5	1481,2	2055,2	3881,2	6006,6	10 762	10 325,9	11 402,5	15 700,7	17 281,6	19 494,6
Доля доходов государственного бюджета в ВВП, %	17,1	17,4	17,3	21,9	23,8	26,8	29,9	27,4	31,4	32	33,8
Расходы, млн манат	1234	1501	2140,7	3789,7	6059,5	10 680	10 567,9	11 766,0	15 394,7	17 105,6	19 143,5
Доля расходов государственного бюджета в ВВП, %	17,3	17,6	18	21,4	21	26,6	30,6	28,3	30,7	31,7	33,2
Профицит (+) / дефицит (-) государственного бюджета	-0,69	-1,34	-4,16	+2,36	-0,88	+0,76	-2,34	-3,19	+1,95	+1,02	+1,8

Источники: Государственный статистический комитет Азербайджана, Statistical yearbook of Azerbaijan, <http://www.stat.gov.az>.

долю расходов государственного бюджета, при этом расходы бюджета выросли за тот же период в 15,5 раза, положительно влияя на экономический рост страны, даже несмотря на продолжающийся мировой экономический кризис. Этот же фактор благоприятствует продолжению структурных реформ и сохранению макроэкономической стабилизации (Alesina, Rodrik, 1994).

Современные концепции экономической теории рассматривают дефицит государственного бюджета как опасное явление, когда он принимает некоторое критическое значение. В странах ЕС на основе Маастрихтских соглашений допустимым является уровень бюджетного дефицита до 3% ВВП. В стабильно развивающихся экономиках бюджетный дефицит не должен превышать 10% расходов бюджета (Экономическая теория, 2013). Согласно данным, представленным в табл. 7, дефицит государственного бюджета за последние 10 лет лишь один раз незначительно превысил значение 3% ВВП (2010 г.).

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА АЗЕРБАЙДЖАНА

Говоря о макроэкономической политике, как правило, имеют в виду четыре позиции, которые должны находиться в фокусе: экономический рост, занятость, стабильность цен и равновесие платежного баланса. При этом чрезмерная увлеченность монетарной политикой, которая призвана обеспечить макроэкономическую стабильность и борьбу с инфляцией, может подорвать экономический рост и уменьшить занятость населения. Как подчеркивал Дж. Тобин, «никогда нельзя забывать, что первоочередной задачей экономической деятельности является производство товаров и услуг, представляющих ценность для индивидов и общества. Финансовые рынки представляют собою средство для дости-

жения этой цели, но не саму цель» (Тобин, 1996). Поэтому высокий уровень развития финансового рынка позволяет, например, центральному банку использовать собственную процентную ставку в качестве главного трансмиссионного инструмента монетарной политики. При наличии развитой национальной финансовой системы субъекты бизнеса в состоянии быстро и с небольшими издержками осуществлять мобилизацию необходимых финансовых ресурсов, как правило, в национальной валюте, что защищает их от валютных рисков. В свою очередь правительство имеет возможность финансировать текущий дефицит.

Помня о том, что макроэкономическая нестабильность может подорвать рост, а макроэкономическая стабильность не нацелена на подавление инфляции, важность наличия финансовых рынков неоспорима. Надежная и эффективная финансовая система может не только поддерживать экономический рост, но и, что очень важно, стимулировать его.

Для того чтобы определить, влияет ли азербайджанский финансовый рынок на экономический рост, необходимо определить его структуру и глубину¹.

Деньги характеризуются двумя основными свойствами: во-первых, деньги можно быстро и с разумными издержками превратить в любое другое благо (высокая ликвидность), а во-вторых, при постоянном уровне цен деньги или вовсе не приносят дохода, или их доходность существенно ниже доходности иных активов. В странах с глубоким разделением труда (их обычно называют развитыми) большее значение имеет способность денег служить средством платежа, чем сохранять ценность, особенно в течение длительного

¹ Глубина рынка характеризуется масштабом деловой активности, не вызывающей изменения цен. Глубина рынка отражает ликвидность рынка и способность данного рынка позволять расширять купли и продажи товаров без значительного изменения цен на них (Энциклопедический словарь экономики и права).

времени. В странах со слабым разделением труда (слаборазвитые страны) деньги нужны в первую очередь как средство сохранения ценности (богатства) и только во вторую – как средство платежа.

В зависимости от уровня ликвидности денежную массу принято делить на агрегаты. Использование данного термина в экономике является прямым заимствованием из физики, где, как известно, вещество в зависимости от интервала температуры и давления может принимать четыре агрегатных состояния: плазма, газ, жидкость и твердотельное состояние. Денежная статистика также различает четыре основных денежных агрегата:

- М0 – банкноты и монеты, находящиеся в обращении вне банковской системы (наличные деньги);
- М1 – наличные деньги М0 плюс депозиты в коммерческих банках до востребования без депозитов органов государственного управления;
- М2 – сумма М1 и среднесрочных депозитов в коммерческих банках;
- М3 – сумма М2 и долгосрочных депозитов.

Наибольшей ликвидностью обладают средства агрегата М0, наименьшей – М3.

Уровень обеспеченности экономики деньгами принято определять на основе уровня монетизации экономики, рассчитываемого как отношение денежного агрегата М2 или М3 к номинальному ВВП. Уровень монетизации демонстрирует связь между денежной и реальной экономикой. Значение этого показателя отражает удовлетворенность экономики в деньгах, а также позволяет выявлять наличие избыточного денежного навеса в экономике, представляющего собой потенциал отложенной инфляции.

В силу того что в экономиках развивающихся стран заметную долю денежного обращения занимают иностранные валюты (это явление иногда называют долларизацией экономики), Международный валютный фонд рекомендует вместо понятия М3 использовать понятие «широкие деньги», что подразумева-

ет включение в подсчет агрегата остатков на валютных счетах. Согласно структуре выданных кредитов в манатах и иностранных валютах, уровень долларизации азербайджанской экономики с 2003 по 2013 г. снизился в 2 раза – с 66 до 33%. Тем не менее, уровень долларизации экономики Азербайджана остается все еще очень высоким.

Чем выше уровень долларизации экономики, тем меньше возможностей у центрального банка влиять на структуру денежного обращения, поскольку иностранная валюта, которая обращается в национальной экономике, не поддается действиям национальных регуляторов. Уровень долларизации денежного обращения, когда иностранные валюты фактически становятся национальным платежным средством, даже при формальном запрете свидетельствует о неразвитом внутреннем финансовом рынке и высоких суверенных рисках (табл. 8). В то же время следует признать, что действия государственных институтов, регулирующих денежное обращение, или, как их еще называют, монетарных властей, очень ограничены в условиях ограниченного набора финансовых инструментов.

Как видно из данных табл. 8, за 10 лет ВВП Азербайджана увеличился в 8,9 раза, в то время как ЦБА увеличил денежную массу в 34 раза. Это позволило не только поддержать экономический рост, но и в значительной степени его стимулировать, особенно во время дефляционного шока 2008 г. и ослабления состояния нефтяной отрасли начиная с 2011 г. Для наглядности имеет смысл взглянуть на данные табл. 9, где приводятся сравнительные показатели для различных стран.

Первое, на что хочется обратить внимание, это низкая номинальная величина монетизации азербайджанской экономики в 25,6% по сравнению с рядом других стран. Скорость обращения денег в азербайджанской экономике составляет 3,9 в годовом исчислении. Это высокий показатель. В стационарных экономиках эта величина составляет 0,7–1,2 при среднем уровне монетизации 70–80% к ВВП. В России и Украине денежная масса обраща-

Таблица 8
Уровень монетизации азербайджанской экономики в сопоставлении с другими макроэкономическими показателями

Показатель	Год											
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
М2, млрд манат	0,405	0,518	0,686	0,797	2,138	4,402	6,081	6,169	8,297	10,997	13,806	16,435
М0, млрд манат	0,335	0,408	0,478	0,547	1,311	2,714	5,145	4,175	5,455	7,158	9,257	10,458
ВВП, млрд манат	6,06	7,15	8,53	12,52	18,04	26,82	40,14	34,58	41,58	50,07	54,00	57,7
Уровень монетизации	6,7	7,2	8,1	6,4	11,9	16,4	15,2	17,9	20	22	25,6	28,5
Темп экономического роста, рост ВВП, %	110,6	111,2	107	126,4	134,5	125	110,8	109,3	105	100,1	102,2	105,8
Уровень ИПЦ, %	2,8	2,2	6,7	9,6	8,3	16,7	20,8	1,5	5,7	7,9	1,1	2,4
Средние ставки по банковским вкладам, %	–	8,28	6,5	6,93	8,92	10,39	10,36	11,61	11,72	11,11	10,26	9,99
Средние реальные ставки по банковским вкладам, %	–	5,9	–0,19	–2,4	0,57	–5,4	–8,6	9,96	5,7	2,97	9	7,4
Средние процентные ставки по банковским кредитам, %	–	15,59	14,91	15,55	15,14	16,5	16,97	17,45	15,92	16,37	16,27	15,2
Средние реальные ставки по банковским кредитам, %	–	13,1	7,7	5,4	6,3	–0,17	–3,17	15,7	9,67	7,8	15	12,5
Реальная банковская маржа, % кредит / % вклад	–	7,2	7,89	17,95	5,73	5,23	5,43	5,74	3,97	4,83	6	5,1
Удельный вес М0 в М2, %	82,4	78,7	70	69	61,3	61,7	85	68	65,7	65	67	63,6

Источники: Центральный банк Азербайджана, Statistical bulletin, 2014.

Таблица 9
Основные показатели денежного обращения в различных странах, 2012 г.

Страна	Уровень монетизации	Доля М0 в М2, в %	Скорость обращения денег
Азербайджан	25,6	67,0	3,9
Украина	53,3	26,4	1,9
Казахстан	27,5	17,9	3,6
Россия	44,7	23,0	2,2
Польша	59,9	18,6	1,7
Швейцария	143,0	7,8	0,7
Зона евро	94,8	9,6	1,1
Великобритания	137,0	2,8	0,7

Источники: сайты центральных банков указанных стран мира.

ется со скоростью 1,9–2,2 при уровне монетизации соответственно 44,7 и 53,3%. Если принять величину 2,0 за некую среднюю, медианную для промышленно развитых стран

СНГ, то получается, что фактический уровень монетизации азербайджанской экономики составляет около 48%. В странах Центральной и Восточной Европы и прибалтийских республиках бывшего СССР уровень монетизации составляет 40–60%.

Причинами более высокого уровня денежной массы в экономиках развитых стран являются более сложная и многообразная структура экономики, использование национальных валют в международной торговле и резервировании и в финансовых сделках.

Причиной нынешних высоких процентных ставок по кредитам является не банковская система (см. табл. 8, графа «Реальная банковская маржа»), а та экономическая модель, которая на данный период имеется в Азербайджане, а именно монокультурная, сырьевая, экспортно-ориентированная.

В кейнсианской модели увеличению денежного предложения отводится функция стимулятора реального производства. Рост

денежной массы способствует понижению процента, стимулирует инвестиции, производство и занятость. На наш взгляд, ЦБА может начать рефинансировать банковскую систему, а с ней, по сути, – и всю экономику Азербайджана только в случае развития экспортно-ориентированной промышленности. Именно механизм рефинансирования позволит заметно снизить процентные ставки по кредитам, увеличить срок кредитов и снизить общий уровень рисков в экономике. Важно, все это можно сделать собственными силами, не ожидая появления иностранных инвесторов и не «проедая» резервы.

Финансовый рынок влияет на экономический рост тем что, он информирует инвесторов о возможностях инвестирования и способствует распределению капитала, позволяет проводить мониторинг и анализ состояния инвестиций и влияет на качество корпоративного управления, упрощает диверсификацию и управление рисками, а также позволяет мобилизовать сбережения и трансформировать их в инвестиции.

Тем не менее влияние финансового рынка на темпы экономического роста для развивающихся стран неоднозначно (Kose, Prasad et al., 2006), и нет убедительного подтверждения положительного воздействия. Связь между либерализацией финансового рынка и ростом иностранных инвестиций слабая и неустойчивая во времени, имеет тенденцию во времени к угасанию (Mody, Murshid, 2005). Соотношение волатильности потребления к волатильности доходов для развитых и развивающихся стран, не проводивших либерализацию экономики, осталось неизменным (Kose, Prasad, Terrones, 2003). Этот вывод опровергает миф о том, что финансовая интеграция всегда является благом и оказывает стабилизирующее воздействие на экономику. Исследования (Aizenmann, Pinto, Radziwill, 2004) доказывают, что финансирование инвестиций за счет собственных средств для развивающихся стран на протяжении 1990-х гг. оставалось стабильным – на уровне 90%, а также, что очень важно, страны, экономики которых раз-

вивались за счет собственных средств, росли быстрее других.

Таким образом, можно прийти к выводу, что если финансовый рынок не опирается на сформировавшиеся институты рыночной экономики, то финансовая либерализация оказывается преждевременной и положительно-го эффекта экономике не дает (Лившиц В.Н., Лившиц С.В., 2011, с. 175). Как отметил в своей диссертационной работе М.И. Столбов, «влияние финансового рынка на экономический рост далеко не однозначно: одни страны в результате развития этого сектора ускоряют темпы роста, тогда как в других подобный положительный эффект либо крайне незначителен, либо вообще отсутствует. Также нельзя не учитывать риски, связанные с процессом финансовой либерализации, вследствие которых увеличивается уязвимость стран перед глобальными финансовыми потрясениями. Соответственно, многократно возрастает важность правильной оценки влияния финансового рынка на экономический рост в отдельных странах в части определения оптимального масштаба и структуры финансового рынка в экономике, воздействия на процессы образования капиталов и инвестиций в НИОКР и т.п., а также выработки соответствующих мер макроэкономической политики...» (Столбов, 2007).

Рассмотрим далее структуру азербайджанского финансового рынка. По состоянию на январь 2014 г. он представлен следующими сегментами: прежде всего – валютный рынок, затем рынок операций репо с облигациями Центрального банка Азербайджана и рынок корпоративных облигаций. Рынок акций находится все еще в состоянии формирования, и подсчет таких важных показателей, как ликвидность и капитализация, не представляется возможным (рис. 1).

Как видно из данных, приведенных на рис. 1, львиную долю финансового рынка страны составляет валютный сегмент. Рынок деривативов отсутствует, а доля денежного рынка непропорционально мала по сравнению с другими секторами финансового рынка.

3. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТИПА ЭКОНОМИКИ АЗЕРБАЙДЖАНА

Указанная на рис. 1 структура финансового сектора Азербайджана ясно показывает, что финансовый рынок страны находится на начальной стадии формирования.

Анализ данных, приведенных в табл. 10, показывает незначительную долю банковского кредита в формировании источников фондирования экономики Азербайджана. Глубина проникновения банковского кредита в корпоративный сектор составляет всего 5%. Основными источниками финансирования являются собственные средства организаций и предприятий и средства, выделяемые из государственного бюджета страны. Таким образом, мы можем сделать вывод, что экономика Азербайджана не может быть отнесена к третьему нестационарному типу в силу неразвитости финансового рынка и, как следствие, отсутствию финансовых пузырей (Костюк, 2012, с. 53).

Ключевым фактором, который позволяет отнести экономику страны к тому или иному типу нестационарности, является уровень инновационного развития. Такие организации, как Johnson Cornell University, INSEAD (The Business School for the World) и WIPO (World Intellectual Property Organization), под-

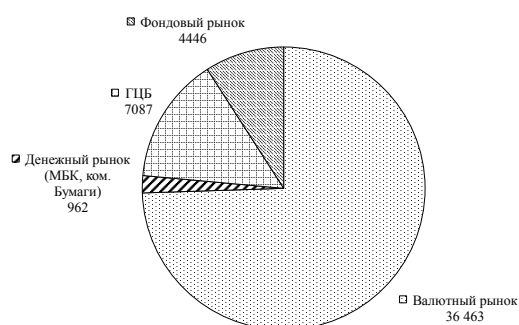


Рис. 1. Структура финансового рынка Азербайджана 2013 г., млн манат

Источник: ЦБА Азербайджана, Государственный комитет ценных бумаг Азербайджана.

считывают страновой глобальный инновационный индекс (ГИ) (The Global Innovation Index 2013). Согласно их расчетам ГИ Азербайджана составил 28,99, что ставит страну на 105-е место. ГИ за 2013 г. был подсчитан для 142 стран. На пять позиций выше Азербайджана (по возрастающей) расположились такие страны, как Свазиленд, Капе Верде, Белиз, Таджикистан и Парагвай, а ниже (по убыванию) – Мали, Гондурас, Египет, Намибия и Камбоджа. Согласно ГИ за 2013 г. азербайджанская экономика определенно не может быть в полной мере отнесена к нестационарной экономике первого типа.

Проведенное научное исследование позволяет утверждать, что азербайджанскую экономику можно отнести к нестационарной экономике второго типа, сделав при этом ряд важных оговорок.

В.Н. Костюк отмечает, что в нестационарной экономике второго типа темпы инфляции значительные и плохо предсказуемые, процентные ставки – велики и слабо контролируются центральным банком (Костюк, 2012, с. 6). Действительно, процентные ставки являются достаточно высокими (см. табл. 8), и в силу неразвитости внутреннего финансо-

Таблица 10
Внутренние источники финансирования экономики Азербайджана, 2013 г.

	Млн манат	Удельный вес, %
Всего	17 872,1	100,0
В том числе:		
Собственные средства организаций и предприятий	8 012,1	45,0
Банковские кредиты	860,6	5,0
Средства государственного бюджета	7 829,2	44,0
Средства внебюджетных фондов	558,7	3,3
Сбережения граждан	469,1	2,7

Источник: Государственный статистический комитет Азербайджана, Sosial, İqtisadi inkişaf, 01/2014.

вого рынка возможности влиять на процентные ставки у центрального банка ограничены. Однако среднее значение инфляции на пятом этапе (2011–2013 гг.) экономического развития составило 3,8%, что является низким показателем. Другим источником нестационарности азербайджанской экономики является ее крайняя зависимость от колебаний цен на основной экспортируемый товар – нефть.

Данные на рис. 2 демонстрирует крайне высокую степень зависимости экономики от недиверсифицированного сырьевого экспорта. Добывающая промышленность (нефть и газ) составляет 74% всего промышленного производства страны. Обменный курс (см. табл. 3) национальной валюты по отношению к доллару США за последние 10 лет укрепился примерно на 20%. Существенными факторами, влияющими на состояние экономики Азербайджана, являются объем нефтедобычи и цена на нефть, а не уровень инфляции и обменный курс маната. Так, с 2011 г. нефтедобыча сокращается в среднем на 3,8% в год при достаточно стабильных мировых ценах на нефть. В случае снижения цен на нефть при отрицательной динамике добычи увеличится давление на валютные резервы центрального банка, что может повлиять на его курсообразующую политику.

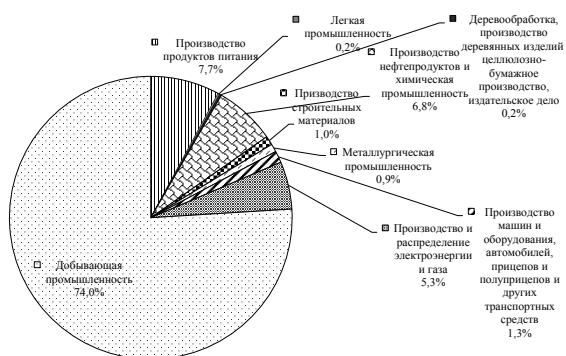


Рис. 2. Отраслевая структура промышленного производства в Азербайджане, 2013 г.

Источники: Государственный статистический комитете Азербайджана, Sosial, İqtisadi inkişaf, 01/2014.

В.А. Садовничий, А.А. Акаев и другие ученые считают, что эпоха экономики, которая описывалась неоклассической теорией, ушла и наступает эпоха экономики спроса, кейнсианская эпоха (Садовничий, Акаев и др., 2012, с. 34). Как известно, Дж.М. Кейнс постулировал необходимость активного вмешательства государства в экономику в зависимости от состояния экономической конъюнктуры.

Монотонно убывающая добыча нефти (в среднем примерно на 5% в год) в средне- и долгосрочной перспективе (World Bank, 2007) будет оказывать все более угнетающее воздействие на экономику страны, если только не будет найдена альтернативная сырьевой модели экономики новая модель экономического развития. Такой альтернативой может стать индустриализация экономики Азербайджана.

Президент Азербайджана Ильхам Алиев объявил 2014 г. Годом промышленности, что свидетельствует о смене экономической парадигмы развития и переходе от сырьевой модели к диверсифицированной, что вполне соответствует воззрениям кейнсианства. Движение в этом направлении потребует от систем государственного и частного управления качественных изменений. Структура экономики настолько усложнится, что потребуются создание массы новых государственных и частных институтов, призванных координировать действия между экономическими субъектами как по вертикали управления, так и по горизонтали. Из-за взаимосвязанности глобальной экономики Азербайджану необходимо разрабатывать стратегии развития от имени всех своих экономических агентов, а не только лоббистов, заинтересованных в поддержке только той части экономики, которую они представляют. Азербайджану предстоит построить современную промышленность, способную развиваться в условиях глобальной конкуренции.

Литература

- Алиев А. Азербайджан: предпосылки для ускоренного развития // Экономика Азербайджана. 2003. С. 8–13.
- Кейнс М.Дж. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 1999.
- Костюк В.Н. Нестационарная экономика. Влияние роста сложности на экономическое развитие. М.: URSS, 2012.
- Лившиц В.Н., Лившиц С.В. Системный анализ нестационарной экономики России (1992–2010): рыночные реформы, кризис, инвестиционная политика. М.: Маросейка, 2011.
- Николаева И.П. Экономическая теория. М.: Дашков и К°, 2013.
- Рустамов Э.С. Экономическая модернизация Азербайджана: вызовы и решения. М.: Экон-Информ, 2010.
- Садовничий В.А., Акаев А.А., Коротаев А.В., Малков С.Ю. Моделирование и прогнозирование мировой динамики. М.: ИСПИ РАН, 2012.
- Столбов М.И. Влияние финансового рынка на экономический рост: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2007.
- Сухарев А.Н. От политики государственного долга к политике государственных сбережений // Проблемы современной экономики. 2009. Т. 4. С. 70–73.
- Тобин Дж. Вызовы и возможности // Реформы глазами российских и американских ученых / Под ред. акад. О.Т. Богомолова, 1996. URL: <http://www.r-reforms.ru/tobin.htm>.
- Экономическая теория / Под ред. И.П. Николаевой. М.: Дашков и К°, 2013.
- Энциклопедический словарь экономики и права [Электронный ресурс]. URL: <http://enc-dic.com/ecolaw/Jekonomika-8541.html>.
- Aizenmann J., Pinto B., Radziwill A. Sources for Financing Domestic Capital – is Foreign Saving a Viable Option for Developing Countries? NBER, 2004. Working Paper 10624.
- Alesina A., Rodrik D. Distributive Politics and Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. 1994. Vol. 109. № 2. May. P. 465–490.
- EBRD. Transition report. EBRD, 2008.
- Fisher S., Sahay R. The Transition Economies after ten years. IMF, 2000. Working Paper № 00/30.
- Kose A., Prasad E., Rogoff K., Wei S. Financial Globalization: A Reappraisal. IMF, 2006. Working Paper WP/06/189.
- Kose A., Prasad E., Terrones M. Financial Integration and Macroeconomic Volatility. IMF Staff Paper, 2003. Vol. 50.
- Mody A., Murshid A.P. Growing Up With Capital Flows // Journal of International Economy. 2005. Vol. 65. № 1.
- Standard & Poor's, Ratings Direct «Азербайджанская Республика – кредитный рейтинг», 2014.
- The Global Innovation Index 2013: The Local Dynamics of Innovation. Johnson Cornell University, INSEAD, WIPO.
- World Bank «Добыча нефти в Азербайджане в 2005–2024 гг. Прогноз (в млн баррелей)», 2007.

Рукопись поступила в редакцию 17.12.2014 г.

*В ОТДЕЛЕНИИ
ОБЩЕСТВЕННЫХ
НАУК
И СЕКЦИИ
ЭКОНОМИКИ РАН*

ОБЩЕЕ СОБРАНИЕ
ОТДЕЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ
НАУК РАН

В этом году Общее собрание Отделения общественных наук РАН проходило в понедельник 23 марта, как обычно, накануне Общего собрания Академии. На заседании был заслушан научный доклад члена корреспондента РАН А.С. Запесоцкого на тему «Культура и ее функции в социальной жизни (Основные идеи современной культурологии)». Тезисы доклада приведены ниже.

В обсуждении доклада приняли участие академики РАН А.Д. Некипелов, С.Ю. Глазьев, В.С. Степин, В.М. Полтерович, члены-корреспонденты РАН И.И. Елисеева, Г.Б. Клейнер, И.Т. Касавин, Г.А. Тосунян.

В заключение академик РАН А.А. Кокошин поблагодарил члена-корреспондента РАН А.С. Запесоцкого за интересное научное сообщение и пожелал дальнейших успехов в работе, а также всех выступающих и обратил особое внимание на важность междисциплинарных исследований в области общественных и гуманитарных наук.

Во второй части Общего собрания с отчетом о научной и научно-организационной деятельности Отделения выступил академик-секретарь Отделения академик РАН А.А. Кокошин.

После его выступления были заслушаны отчеты о выполнении в 2014 г. программ фундаментальных исследований. С отчетом по программе фундаментальных исследований президиума РАН «Прогноз потенциала инновационной индустриализации России» выступил академик РАН В.В. Ивантер.

Об основных результатах выполнения программ фундаментальных исследований ООИ РАН в 2014 г. доложили: академик РАН В.С. Степин – по программе «Социально-политическая и духовно-нравственная консоли-

дация российского общества на современном этапе» и доктор экономических наук Н.С. Зиядуллаев – по программе «Модернизация и экономическая безопасность Российской Федерации». В обсуждении приняли участие академики РАН А.Д. Некипелов, В.М. Полтерович, А.А. Кокошин.

По итогам обсуждения отчетов было принято постановление Общего собрания о том, что работа Отделения общественных наук признана удовлетворительной.

КУЛЬТУРА И ЕЕ ФУНКЦИИ В СОЦИАЛЬНОЙ ЖИЗНИ (основные идеи современной культурологии)

А.С. Запесоцкий

Одна из важнейших функций науки – давать человечеству картину мира. Но эта картина не сводится только к естественно научной. Наряду с представлениями о природе (естественно научное знание) она должна включать и научные представления об обществе и человеке, приведенные в систему и образующие картину социальной реальности.

Знание о природе и знание о культуре – две составляющие общенаучной картины мира – развиваются весьма неравномерно. Уместно вспомнить, что один из первых русских учебников, созданных во времена Екатерины II, назывался «Начертание естественной истории» и был призван создавать у студентов именно целостную естественно научную картину мира. Эту же задачу в гуманитарных вузах сегодня призван решать учебный курс «Основы естественно научных знаний». Культурология предназначена сформировать вторую составляющую.

В системе учреждений РАН потребность в развитии культурологии вызрела под влиянием углубляющейся дифференциации академического знания. Вот как говорит об этом академик В.Л. Янин на примере деятельности академика Д.С. Лихачева: «Каждая из дисциплин разрабатывает сложные исследовательские методики, требующие немалых усилий для овладения ими, вырабатывает свой “птичий” язык, понятный посвященным, и в результате замыкается в собственном кругу. Нумизматам не нужна текстологическая мето-

© Запесоцкий А.С., 2015 г.

дация российского общества на современном этапе» и доктор экономических наук Н.С. Зиядуллаев – по программе «Модернизация и экономическая безопасность Российской Федерации». В обсуждении приняли участие академики РАН А.Д. Некипелов, В.М. Полтерович, А.А. Кокошин.

По итогам обсуждения отчетов было принято постановление Общего собрания о том, что работа Отделения общественных наук признана удовлетворительной.

КУЛЬТУРА И ЕЕ ФУНКЦИИ В СОЦИАЛЬНОЙ ЖИЗНИ (основные идеи современной культурологии)

А.С. Запесоцкий

Одна из важнейших функций науки – давать человечеству картину мира. Но эта картина не сводится только к естественно научной. Наряду с представлениями о природе (естественно научное знание) она должна включать и научные представления об обществе и человеке, приведенные в систему и образующие картину социальной реальности.

Знание о природе и знание о культуре – две составляющие общенаучной картины мира – развиваются весьма неравномерно. Уместно вспомнить, что один из первых русских учебников, созданных во времена Екатерины II, назывался «Начертание естественной истории» и был призван создавать у студентов именно целостную естественно научную картину мира. Эту же задачу в гуманитарных вузах сегодня призван решать учебный курс «Основы естественно научных знаний». Культурология предназначена сформировать вторую составляющую.

В системе учреждений РАН потребность в развитии культурологии вызрела под влиянием углубляющейся дифференциации академического знания. Вот как говорит об этом академик В.Л. Янин на примере деятельности академика Д.С. Лихачева: «Каждая из дисциплин разрабатывает сложные исследовательские методики, требующие немалых усилий для овладения ими, вырабатывает свой “птичий” язык, понятный посвященным, и в результате замыкается в собственном кругу. Нумизматам не нужна текстологическая мето-

© Запесоцкий А.С., 2015 г.

дика, которую вслед за Д.С. Лихачевым виртуозно разрабатывают исследователи летописания, а текстологи прекрасно обходятся без взвешивания старинных монет и сличения их штемпелей. Генеалоги находят свое рабочее место в архивах, из окон которых не видно, чем заняты археологи. Археологам как будто ни к чему переступать пороги архивохранилищ. Подобный путь дифференциации переживает и филология... Д.С. Лихачев являет собой пример одного из главных основоположников интеграции гуманитарной науки... Он открыл для себя и для всех нас то связующее звено, которое соединяет эти прежде дифференцированные дисциплины. Базисом любого национального развития, как это было им доказано, является культура, составляющими частями которой были письменность и язык, архитектура и живопись, музыка и философия. Такой подход к сумме разнообразных источников культурного развития представляет собой основу новой обобщающей науки – культурологии, пионером которой стал Д.С. Лихачев».

Таким образом, развитие культурологии можно рассматривать и как встречную тенденцию в развитии науки – интеграцию знания в противовес набравшей чрезмерную силу дифференциации.

Известно, что важнейшим условием конституирования любой науки как особой дисциплины является формирование представлений о предмете исследования в его главных системно-структурных характеристиках. В этом отношении культура является предметом чрезвычайно сложным. Трудно представить себе термин более многозначный и распространенный, чем «культура». Ему придается различное содержание, различный смысл как в научном, так и в бытовом обиходе. В конечном счете понятие культуры охватывает все, к чему прикасался человек. Число определений культуры непрерывно увеличивается и составляет уже многие сотни. Наиболее широкая трактовка: культура – это все, что не является природой.

Различные подсистемы, части, фрагменты этого «всего» изучаются различными науками. В каждой из них есть представления

о предмете исследования, есть результаты. Но научная картина мира культуры не может быть получена сложением результатов различных наук. Культурология не суммирует, а синтезирует результаты иных отраслей научного знания, реализуя свою основную задачу – формирование картины гуманитарной реальности. Центральное место здесь занимает создание обобщающей модели структуры и динамики культуры.

Российская культурология достаточно близко подошла к формированию такой модели. С нею соотносятся наиболее значимые достижения конкретных социальных и гуманитарных наук, изучающих различные аспекты функционирования и развития культуры в жизни общества. В свою очередь такая модель сама развивается под влиянием этих достижений. Общая картина структуры и динамики культуры не сводится к философии и не является ее частью. Она принадлежит к области специальных научных знаний о культуре, представляет их системообразующее ядро, которое получает свое философское обоснование.

Многие крупные российские ученые (этнографы, социологи, антропологи) уже не мыслят своей работы без соотнесения материалов исследований с общим культурологическим контекстом. Впечатляющие метаморфозы происходят с исторической наукой, которая когда-то выглядела жизнеописанием властителей и полководцев, битв и захватов территорий, дворцовых переворотов и заговоров. Затем сформировалось много частных подсистем исторической науки, а сегодня она становится историей культуры.

Все более активно взаимодействует с культурологией юридическая наука. При этом законы и нормы рассматриваются не только как порождение общественной практики – все действие правовых систем начинает анализироваться в контексте целостного бытия и развития культуры. Одним из ярких примеров реализации подобного подхода является монография члена-корреспондента РАН Е.А. Лукашевой «Человек, право, цивилизация: нормативно-ценностное измерение».

Интенсивному осмыслению подвергаются соотношения понятий «экономика» и «культура». Характерны в этом плане размышления академика Л.И. Абалкина о теории исторического синтеза в журнале «Вопросы экономики». Группа ученых под руководством академика О.Т. Богомолова уже несколько лет исследует влияние культуры на экономику. Большинство нобелевских премий последних лет в области экономики присуждены за работы, содержащие явно выраженные культурологические акценты.

Культурология не должна рассматриваться как наука «в ряду других». Она обладает признаками научной парадигмы, описанными в свое время известным философом науки Т. Куном.

Становление культурологии прошло все классические этапы формирования научной парадигмы. Речь идет о формировании гуманитарного сообщества, объединенного культуроцентрированным дискурсом и исповедующего определенную методологию интерпретации и понимания культурной реальности; онтологизации и проблематизации особой реальности, фиксируемой категорией «культура»; разработке специфического метода познания, «собирающего» культурную реальность, как бы «разбросанную» по проблемным областям социально-гуманитарного знания, воссоздающего в сознании исследователя культуру как целостность.

Проблемное поле культурологии необычно. Дело в том, что общественная практика актуализировала новый класс сложных социально-гуманитарных проблем, масштаб которых превышает гносеологические возможности каждой из частных наук в отдельности.

Особо следует отметить чрезвычайную сложность и многомерность объекта познания культурологии: она изучает культуру как целое, а также ее различные элементы, явления, но обязательно в контексте целого, в системных взаимосвязях. Вот почему культурология, как и философия (правда, по другим основаниям), не находит себе места в ряду частных

наук об обществе и человеке. Ее правомерно рассматривать как своего рода метанауку.

Выделим важнейшие этапы понимания культуры в научном знании. Самый ранний – формирование представления о ней как обо всем, что создано человеком, осмысление оппозиции «культура – природа». Следующий этап – осознание целостности культуры. Далее – постановка комплекса проблем, связанных, во-первых, с деятельностным характером бытия культуры, во-вторых, с ее ценностными аспектами, в-третьих, с особой ролью в культуре знаков, символов, образов.

Говоря о четвертом, современном этапе, следует прежде всего упомянуть концепцию академика В.С. Степина, основанную на понимании культуры как сложноорганизованной системы надбиологических программ человеческой деятельности. Сложные, исторически развивающиеся системы самовоспроизводятся в соответствии с информацией, запечатленной и структурированной в соответствующих кодах. С точки зрения современных версий общей теории систем можно и в социальных организмах выявить информационные структуры, которые играют роль, аналогичную роли генов в формировании и развитии биологических циклов. Наряду с генетическим кодом, который закрепляет и передает от поколения к поколению биологические программы, у человека существует еще одна кодирующая система – социокод, передающий от человека к человеку, от поколения к поколению надбиологические программы, регулирующие социальную жизнь. Подобно тому как управляемый генетическим кодом обмен веществ воспроизводит клетки и органы сложных организмов, так и различные виды деятельности, поведения и общения, регулируемые кодами культуры, обеспечивают воспроизводство и развитие подсистем общества и их связей, характерных для каждого исторически конкретного вида социальной организации (присущей ему искусственно созданной предметной среды – второй природы, социальных общностей и институтов,

свойственных данному обществу типов личности и т.д.). Такой подход открывает новые возможности для анализа конкретных процессов, протекающих в культуре.

В.С. Степиным сформулирован и ряд ключевых положений касательно динамики культуры. Первое – особая роль кодирующих систем в воспроизводстве и изменении культуры и общества. Это понимание конкретизирует идеи М. Маклюэна о роли технологий в развитии культуры. Оно позволяет исследователям более точно, чем раньше, встроить в концепцию культуры различные технологические инновации в сфере производства и передачи информации – книгопечатание, массмедиа, Интернет и т.п. Второе – наличие в культуре взаимодействующих особым образом программ из прошлого, настоящего и будущего. Третье – в культуре существуют базисные системообразующие элементы, которые представляют собой фундаментальные жизненные смыслы и ценности, определяющие характер социальной жизни.

Выделены два больших и связанных между собой блока таких элементов. Элементы первой группы фиксируют наиболее общие, атрибутивные признаки объектов, включаемых в человеческую деятельность. Они выступают в качестве базисных структур человеческого сознания и носят универсальный характер, поскольку любые объекты (природные и социальные), в том числе и знаковые объекты мышления, могут стать предметами деятельности. Их атрибутивные характеристики фиксируются в таких категориях культуры, как пространство, время, движение, вещь, отношение, количество, качество, мера, причинность, случайность, необходимость и т.д. Кроме того, в ходе исторического развития культуры формируется и функционирует второй ряд категорий, посредством которых выражены определения человека как субъекта деятельности, структуры его общения, его отношения к другим людям и обществу в целом, к целям и ценностям социума. Они образуют второй блок базисных элементов культуры: человек, общество, сознание, добро, зло, кра-

сота, вера, надежда, долг, совесть, справедливость, свобода и т.п.

Подобные системообразующие элементы выполняют ряд важнейших функций в человеческой деятельности. Они обеспечивают своеобразную рубрикацию, сортировку и компоновку многообразного социального опыта, благодаря чему он включается в процесс трансляции и передается от человека к человеку, от одного поколения к другому. Эти элементы культуры становятся категориальной структурой человеческого сознания в каждую конкретную историческую эпоху. И наконец, взаимосвязь базисных элементов в их «сцеплении» и взаимодействии репрезентирует мировоззрение эпохи – картину, выражающую систематизированные представления о мире и месте человека в нем, содержащую определенную шкалу ценностей социума, принятую индивидуумом «умом и сердцем» в данном типе культуры. Сформированное в ходе деятельностного освоения культуры мировоззрение определяет не только осмысление, но и эмоциональное переживание человеком действительности.

Сегодня культурология исследует и детализирует различные ракурсы бытия культуры – ее архитеконику и семантику, феномены ядра и периферии, базовые архетипы и образы; ментальное, ценностно-нормативное и символическое наполнение пространства культуры; соотношение в культурной динамике процессов сохранения и изменения, традиций и новаций; цивилизационные измерения; механизмы диалогов культур и др. Весьма перспективно направление, связанное с анализом культурной обусловленности эволюции различных сфер общественного бытия, социальных институтов и социальных практик: образования, СМИ, «третьего сектора», рекламы, экономики, политики и т.д.

Особые последствия развитие культурологии может иметь для педагогики, так как это открывает новые ракурсы взглядов на социализацию и инкультурацию. Советская педагогическая наука добилась в XX в. значительных теоретических и практических успе-

хов, разрабатывая комплекс представлений о педагогической системе, включающей субъект и объект воздействия (становящийся при определенных условиях субъектом самовоспитания), содержание, формы, методы, приемы деятельности и т.п. Но такие ключевые элементы, как цели и задачи, задавались педагогике извне, властными структурами. Отказ российских властей от исполнения данной функции в 1990-е гг. привел к беспрецедентному кризису педагогики. Это побудило нас сформировать культуроцентристскую концепцию образования.

Становление в нашей стране культурологии как самостоятельной отрасли знания – это российский научный приоритет, имеющий существенное теоретическое и практическое значение.

РОССИЙСКИЕ РЕФОРМЫ ГЛАЗАМИ УЧЕНЫХ

В.Н. Лившиц, А.А. Никонова

Пути развития российской экономики, способы хозяйственной организации и структурных преобразований занимают центральное место в трудах преподавателей и научных сотрудников ЦЭМИ РАН, экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, Международного университета природы, общества и человека «Дубна», а также в междисциплинарных исследованиях более чем сотни ученых в составе Международной академии организационных наук (МАОН).

В наследии крупнейшего научного деятеля, академика РАН, первого президента МАОН *Д.С. Львова* задан верный вектор научной мысли, направленный на исследование и разработку механизмов эффективного промышленного развития России при условии гармоничных взаимодействий экономики и социума. В одном из последних выступлений *Д.С. Львов* выразил обеспокоенность такими негативными результатами реформ, как развал исследовательского сектора, глубокие социальные диспропорции и порядок перераспределения ресурсов, расходуемых не на обновление технологий, но способствующих самовоспроизводящейся бедности (*Львов, 2007*). *Львов* отстаивал народнохозяйственный подход к государственному управлению с соответствующими моделями и подбором во власть людей, умеющих стратегически мыслить.

В экономической науке современной России все чаще и тревожнее звучат ноты сомнения в правильности избранной схемы (направления) движения социально-экономической системы; ученые по-разному отве-

чают на вопросы, куда идти и что делать для перехода к устойчивому развитию (*Бодрунов, 2014; Глазьев, 2014; Лившиц, 2014; Полтерович, 2014*). Сотрудничество под эгидой Международной академии организационных наук известных ученых и представителей нескольких ведущих научных школ, совместные обсуждения различных позиций по ключевым вопросам жизни экономики и общества помогают выработать понимание объективной необходимости системных решений и научные подходы к модели развития.

На совместном заседании МАОН и Межуниверситетского научного семинара «Методология моделирования социально-экономических процессов» созвучно дате проведения – *7 ноября 2014 г.* – рассмотрены наиболее актуальные проблемы реформирования России. Открывая конференцию, президент МАОН, член-корр. РАН *Г.Б. Клейнер* призвал почтить память ушедших из жизни в 2014 г. известных ученых, действительных членов Академии: д.э.н. *В.Д. Белкина*, д.э.н. *Э.Б. Ершова*, к.э.н. *В.Н. Эйтингона*. *Клейнер* высоко оценил вклад каждого из них в экономическую науку современной России, в теорию организации и управления, экономико-математические методы анализа экономики.

С центральным докладом «По ком звонят реформы в России» выступил действительный член МАОН, д.э.н., зав. кафедрой Международного университета природы, общества и человека «Дубна» (г. Дубна) *Станислав Аврорович Панов*. Для иллюстрации феноменов трансформационных процессов в России он использовал своеобразный прием – поэтические образы – чтобы ярко представить провалы и достижения в реализации реформ, корни современных проблем – технологического отставания российской экономики, социальных и региональных диспропорций, сдвигов в шкале ценностей, других негативных явлений.

Скептицизм по поводу качества реформаторства в России докладчик выразил тремя постулатами в шуточной форме: 1) реформы в России невозможны; 2) если реформы воз-

© Лившиц В.Н., Никонова А.А., 2015 г.

можно, они ведут к необъяснимым рутинам; 3) стремление к реформам неистребимо. Строго говоря, Панов сформулировал три необходимых условия – правила трансформации: «Правило 1. На период перехода жесточайшие законы (вплоть до драконовских!). Правило 2. На период перехода мягкие, гибкие, “нежные” налоги. Правило 3. Не начинать приватизацию с эффективных отраслей» (Аврора, 2014, с. 66). Иными словами, нужна была избирательная, научно обоснованная приватизация. Младореформаторы сделали все наоборот. (Докладчик сам же себя и поправил: точнее называть младореформаторами бывших молодыми в 1960-е гг. ученых ЦЭМИ АН СССР – Ю.А. Олейника, Н.Я. Петракова, С.А. Панова, Н.П. Федоренко.) Не удивительно, что в отсутствие адекватных законов, продолжил свою мысль докладчик, в результате перехода к рынку мы получили уродливую модель рыночной экономики. При наличии чрезмерных налогов вполне закономерно, что бизнес уполз в тень. Начав приватизацию не с парикмахерской, а с «Уралмаша», мы получили то, что получили (т.е. выручку на уровне двух десятков миллионов долларов или около того, что не меняет дела). В таких условиях ни производительность, ни заработная плата не могут быть достойными современного уровня мирового развития.

«Уж так устроена российская земля!

Что ни задумает – всё невпопад и зря!»
(Аврора, 2014, с. 11)

В качестве примера Панов сослался на значительное число незавершенных и (или) неудачных ведомственных и социальных реформ: пенсионной системы, ЖКХ, административной – не говоря о пробелах в поддержке малого бизнеса и борьбе с коррупцией:

«Вместо вертикали власти получили стройную вертикаль коррупции!»
(Аврора, 2014, с. 68)

После принятия закона о страховании закрылось от 300 тыс. до 500 тыс. малых предприятий. Многие беды в СССР случились, по мнению докладчика, из-за лжи и экономически не оправданных амбиций. При этом нео-

боснованные приоритеты и несбалансированные механизмы реализации также характерны для современных программ развития (к примеру, поставленная в 2000 г. задача вдвое увеличить ВВП к 2010 г.).

В сфере регулирования Панов видит два основных изъяна: 1) неумение подбирать квалифицированную команду управляющих; 2) удовлетворенность в качестве исполнения своих управленческих функций. Еще одна беда исходит из того, что государственные руководители всех мастей заняты предпринимательством. Действительно, задается вопросом докладчик, можно ли вообразить ситуацию, когда маршал К.К. Рокоссовский владел бы акциями, например, «Газпрома»?

Что касается состояния и здоровья общества, то Панов видит большую опасность в растущей разрозненности и агрессивности социума. Зачастую противостояние граждан проявляется на митингах и демонстрациях, хотя у нас есть вещи, которые должны понастоящему объединять людей:

«Найдутся ль вольнодумцы в таежных лесах,

Которые избавят нас от векового рабства?

Иль надо пару тысяч лет справлять Пейсах,

Чтоб прекратилось на Руси то крепостное братство!

И доморощенный Пророк поводит 40 лет нас по пустыне,

Тогда у россиян проснется чувство и свободы, и вины...»

(Аврора, 2014, с. 27–28)

В связи с этим Панов напомнил высказывание графа П.И. Шувалова о том, что для России главное – сбережение людей. В 1992 г., на заре реформ, не вняли принципу «Берегите людей!», не поняли, что это главный фактор конституционности, законодательства, медицинской и образовательной систем, интеллектуальной элиты. В частности, докладчик остановился на актуальных для всех вопросах поддержки и повышения качества профессорско-преподавательского состава, оплата тру-

да которого в несколько десятков раз ниже уровня оплаты труда руководителя высшего учебного заведения. В заключение Панов высказал довольно известную в научных кругах мысль о необходимости национальной идеи как устойчивого ориентира любых трансформаций: «Сбережение людей – вот вам и национальная идея!»

В ответах на вопросы докладчик конкретизировал свои взгляды на ход реформ в России и уточнил высказанные в докладе тезисы.

Действительный член МАОН, д.э.н. *А.И. Пригожин* спросил о причинах неудачи реформ. В ответ С.А. Панов попросил представить звучание оркестра из 300 музыкантов, где дирижер обращается исключительно к десятку исполнителей, а на остальных не обращает внимания. В результате получится какофония.

Действительный член МАОН, д.э.н. *В.Н. Лившиц* задался риторическим вопросом, отчего некоторые школы выпускают подчас когорты талантливых ребят, будущих известных ученых, докторов, кандидатов наук. Панов не считает это случайным феноменом, все объясняется качеством преподавания, что является главным условием воспитания талантов, в то время как сегодняшний переход к ЕГЭ ведет к катастрофе. В поисках стандарта для средних учебных заведений можно обратиться к опыту царских гимназий, выпускники которых могли служить, к примеру, редакторами или преподавателями.

В связи с реформами образования президент МАОН, член-корр. РАН *Г.Б. Клейнер* задал ряд сопутствующих вопросов. Из жизни своей кафедры Панов привел примеры организационных нестыковок, дестабилизирующих учебный процесс, начиная с проблем конкурсного отбора абитуриентов на бюджетные места, число которых меняется внезапно, и заканчивая плачевными результатами фрагментарной имитации Болонской системы, из которой заимствовано в основном два понятия – «бакалавр» и «магистр». При этом непонятно, что такое «прикладные бакалавры»

и как можно совместить Болонские стандарты с огромной преподавательской нагрузкой в российских вузах. Панов озабочен качеством обучения на платной основе в университетах, где уровень подготовки оказывается крайне неудовлетворительным. Это особенно опасно для медицинских работников!

Д.э.н. *С.Я. Чернавский* обратил внимание на различие схем организации жизни экономики и общества в разные периоды истории России и попросил уточнить, против какой из схем направлена стрела критики докладчика. Как следует из ответа С.А. Панова, управленческие решения в течение последних 15–20 лет нельзя признать качественными. Бесспорно, у Н.С. Хрущева были определенные заслуги (массовое жилищное строительство, признание культа личности, начинания, направленные на урегулирование отношений с Западом). В 1990-е гг. испарилось 40–50% промышленного потенциала страны, в 2000-е гг. наблюдалась беспомощность в решении критически важных социально-экономических задач.

В ответ на многочисленные вопросы на тему «что делать?» *С.А. Панов* сформулировал несколько конкретных предложений по направлениям трансформации российской экономики.

1. Периодическое обучение, особенно руководителей верхнего эшелона власти (месяц в году – экономике, праву, управлению).
2. Упорядочение структуры исполнительной власти.
3. Газификация страны (сейчас 30% населения не имеет доступа к газу).
4. Коэффициент 2 в оплате труда руководителей – с целью реализации обратной связи между результатами труда работников и управляющих. В период Косыгинской реформы такой подход был успешно апробирован на автокомбинате № 1, где директор комбината Г.Л. Краузе получал сначала 400 р. (водители – 200 р.), а затем – 600 р. (водители – 300 р.). С целью повышения ответственности за принимаемые организационно-экономические решения также нужно соотнести пенсии граждан с оплатой труда депутатов, например,

с коэффициентом 2. Главное, утверждает Панов, – у руля должны быть профессионалы. Так, в период кризиса 1998 г. Е. Примакову удалось спасти страну консервативными методами, без революции.

Выступления участников заседания выявили различные точки зрения – как в оценке результатов реформ, так и в видении перспектив и способов движения вперед. В основном комментарии касались проблем управления на макроуровне и так или иначе затрагивали ключевые элементы стратегии развития России, перекликаясь с недавней публикацией академика РАН В.М. Полтеровича (Полтерович, 2014).

Действительный член МАОН, д.э.н. В.А. Волконский выказал свое позитивное отношение к докладу и книге С.А. Панова. Различие в психотипах исследователей определяет разные способы выражения одной и той же истины. Естественное для Панова отсутствие рациональности компенсируется музыкальным восприятием страшных фактов окружающего мира. Не соглашаясь с некоторыми оценками докладчика, Волконский находит опору для оптимизма во взаимном научном обогащении, которое дают дискуссии на конференциях МАОН.

Д.э.н. С.Я. Чернавский заметил, что доклад непривычен для восприятия, и обратился к аллегории на тему рассказа К. Чапека, где поэтическое восприятие картины случившейся аварии помогает обнаружить ее виновника. Вместе с этим Чернавский полагает, что задача объективного сравнения различных организационных схем требует от исследователя известной рациональности. Так, по объективной оценке, после революции 1917 г. сбережения народа не наблюдались. По мнению Чернавского, такими простыми мерами, как предлагает Панов, нельзя привести Россию «в нормальное состояние». Чернавский привел пример американской образовательной системы, где для развития 15–20% высококвалифицированных людей им дают очень хорошее образование; другим не требуется такого образования, их обучение должно быть

очень простым. В целом Чернавский не считает приказной порядок приемлемым способом управления. По-настоящему эффективная экономика – не та, где 15–20 человек знают, что для этого требуется, а та, где все проявляют собственную предпринимательскую активность. Чернавский видит основную причину отставания России в этой сфере в отсутствии подходящих институтов (налогового кодекса и др.), которые в большинстве стран, как правило, развиваются столетиями, например в Англии, которой потребовалось 150 лет для создания отлаженной системы регулирования монополий.

Действительный член МАОН, д.э.н. В.Г. Гребенников высказал общее впечатление от доклада и книги Панова, который сумел выразить чрезвычайно образно, в поэтической форме свое отношение к происходящим переменам в экономике и обществе. Чувство тревоги за будущее России выступает объединяющим элементом образов:

«Временами кажется, что ступаешь по земле.

Но позднее, когда сумерки фиолетят воздух, начинаешь понимать, что идешь по бесконечным надгробным плитам.

И совсем в полночь, среди причудливых серебряных теней, Натыкаешься на собственную эпитафию».

(Аврора, 2014, с. 76)

При этом юмор как высшее проявление творчества у С. Панова тоньше, чем у англичан, и образный ряд помогает ему находить истину. В этом контексте Гребенников заметил, что у каждого может быть своя истина: одни связывают послереволюционную эпоху с репрессиями, миллионами жертв, с победой, которая завоевана не организационным гением, создавшим в разрушенной стране сильную промышленность, а кровавыми расправами... Другие придерживаются иных взглядов на источники достижений в ту же эпоху. Так, по Гребенникову, нельзя всё сводить к рациональному началу, познавать мир лучше при

помощи метафор, чем понятий, и заслуг Панова – в отступлении от привычных стереотипов мышления.

Действительный член МАОН, д.э.н. А.А. Зарнадзе благодарен МАОН за возможность открыто обсуждать самые сложные проблемы социально-экономического развития страны. Дискутируемая тема наводит на размышления о содержании и направлении развития собственно самой экономической науки, призванной ответить на поднятые сегодня вопросы. Зарнадзе видит определенный тупик экономической науки в ее ориентирах, направленных не столько на человеческое развитие, сколько на максимизацию доходов.

Зарнадзе рассматривает поиск путей организационного развития как одну из актуальных задач МАОН.

В частности, важно правильно понимать сущность управления. Согласно Зарнадзе управление состоит не только в грамотных воздействиях субъекта управления на управляемый объект, но и в организации социума. При этом Зарнадзе предостерегает от ошибочного сведения такого управления к управлению благосостоянием – по сути, достижение гармонии предполагает синтез материального и духовного. В связи с этим напрашивается вопрос: как организационная наука отвечает на императив духовности в человеческом развитии? Какую моральную компенсацию она предлагает за отчуждение продукта труда от человека и за его энергетические затраты на механической работе? В противном случае, как показывают наблюдения, последствия ведут к деградации социума, но не к процветанию даже высоко развитых наций. В решении этих вопросов не заметно какого-либо продвижения после работ В.И. Вернадского и Н.Н. Моисеева.

В качестве одного из подходов Зарнадзе предлагает руководствоваться ноосферной идеологией, опирающейся на теорему Гёделя о том, что истинность шире доказуемости. Такие законы организации экономики несовместимы с критериями максимизации прибыли, поэтому необходимо пересмотреть методологические принципы экономической науки

в рамках ее нового ранга – так называемой *социально-эколого-экономической науки*. Как считает Зарнадзе, доклад С. Панова помогает следовать этому направлению развития науки.

Вице-президент МАОН, д.э.н. В.Н. Лившиц солидарен с докладчиком в том, что одна из главных причин наших бед – всеобщая ложь. Вместе с этим Лившиц предостерегает от восхваления приукрашенного царского периода российской истории и преуменьшения заслуг советской власти, по крайней мере в плане всеобщего образования народа. По мнению и Лившица, и Панова, к современным руководителям полезно обратиться известное высказывание Наполеона Бонапарта:

«Величайшая безнравственность – братья за дело, которое не умеешь делать!»

(Н. Бонапарт – *цит. по:*
(Аврора, 2014, с. 69))

При этом неспособность, неумение, нежелание решать проблемы оборачивается значительным уроном для страны и её народа при полной безответственности исполнителей, наказание для которых сводится к рокировкам при очередных назначениях высшего руководящего состава.

В результате 25-летнего периода реформ произошел развал страны: наблюдается упадок производительных сил, деструктивные перемены происходят в образовании и здравоохранении, искажается нормативно-правовая система, в том числе налоговая. Так, сегодняшний порядок налогообложения предписывает собирать налоги скорее с бедных, а не с богатых; сохранять более высокий уровень налогов на бедных, чем на богатых (об этом см. подробнее (Лившиц, 2014)). В связи с этим с 1992 г. растет нищенство. Что касается гуманитарных проблем, то прямая ассоциация денег со счастьем свидетельствует о нестабильности социально-экономической системы. В. Лившиц считает главным достоинством доклада возможность поверить рифмой дискутируемые научные проблемы и при этом исследовать их на высоком научном уровне.

Прогнозируемый нулевой экономический рост в будущем году не оставляет аргументов в пользу правильности применяемых механизмов и модели развития. Лившиц делает вывод: требуется иная парадигма развития. Неолиберальная теория, согласно которой благополучие населения достигается в случае создания небольшой группы очень богатых людей, должна быть пересмотрена в различных ее категориях. Миллионы нищих как результат ее реализации в России в 1990-е гг. опровергают правильность избранного пути. В итоге весь груз накопленных проблем ложится на плечи малообразованной молодежи, которая будет не в силах решить их с научных позиций. Пусть, констатирует Лившиц, национальная идея до сих пор не сформулирована четко, а экономическая наука в некотором тупике, и многие научные труды потеряли свою ценность. Но есть работы А.Л. Лурье, Л.В. Канторовича, В.В. Новожилова; они сохраняют высокую значимость, однако полученные ими научные результаты не используются, хотя в них присутствует категория общественной эффективности и опубликованы соответствующие разработки.

Принцип «не навредить» не менее важен в экономической деятельности, чем в медицинской практике, поэтому Лившиц предлагает обязать экономистов давать такую же клятву (как дают врачи), вполне осознавая всю невыгодность такого предложения для руководящего звена. В самом деле, если в качестве цели принять повышение качества жизни граждан, следует не допускать критических значений коэффициента фондов, который в Москве доходит до сотни, притом что уровень около 12 рассматривается как сигнал опасности.

Заслушанный доклад небезразлично к развитию страны талантливого ученого С.А. Панова также остро сигнализирует о чрезвычайно значимых пробелах реформ в России.

К.э.н. В.М. Черепанов поделился своими выводами из дискуссии и высказал ряд важных, на его взгляд, соображений. Во-первых, следует обосновать необходимую норму на-

лога на прибыль. Во-вторых, требуется урегулировать систему ЕГЭ, к примеру, при помощи мониторинга оценить корреляционную зависимость результатов ЕГЭ и успеваемости студентов. Что касается потерь в разные периоды истории России, то человеческих жертв в 1990-е гг. может оказаться больше, чем в другое мирное время.

Президент МАОН Г.Б. Клейнер подвел итоги дискуссии и дал высокую оценку представленному докладу, насыщенному интересными идеями о реформировании России. Мы живем в период реформ, сказал Клейнер, они есть и будут, причем могут осуществляться людьми отнюдь не идеальными, у руля могут оказаться циники и даже воры, поэтому вред от реформ вполне ожидаем. В такой ситуации мы не должны выносить приговор ни реформам, ни моделям реформ. Мир сложен, и информации для его познания недостаточно. Доказуемая истина – то, что можно вывести путем силлогизмов. Однако истиной мы считаем также и то, что понимаем умом и сердцем. В этом смысле синтетический характер восприятия реформ С. Пановым вызывает уважение. Каждая из составляющих доклада требует специального обсуждения. В частности, Клейнер остановился на проблемах реформ в сфере образования. Понимая образование как *формирование образов*, каждый из нас, отметил Клейнер, старается передать студентам кусочек своей души. Так и Панов доносит до нас – коллег и слушателей – образно и ярко свою тревогу и научные мысли о преобразовании страны. Клейнер назвал это заседание МАОН настоящим праздником мысли.

В заключение приведем несколько тезисов из обнаруженного нами в зарубежной экономической литературе *текста клятвы экономиста*, которые имеют непосредственное отношение к обсуждаемым вопросам:

«Я торжественно клянусь в том, что буду верным экономической профессии... в том, что мои силы будут нацелены на его (сообщества экономистов) благо, защищая меня от зла, коррупции, других соблазнов и пороков.

...В том, что буду стремиться использовать свой опыт... для внедрения таких экономических нововведений, которые оно (общество экономистов) сочтет желательным и достижимым.

...Буду стремиться создавать условия для успеха одобренных сообществом проектов, даже если они противоречат моим предпочтениям.

...Буду учить всех, кого готовлю... обращая внимание на опасности экономических экспериментов и, в меру своих сил, помогая предвидеть и подготовиться к непредсказуемым последствиям. Во всех случаях, когда мне предстоит выступать от имени других, буду действовать осмотрительно, чтобы не причинить вред никому, особенно наиболее уязвимым.

...В том, что исхожу из того, что даже глубоко обоснованные и выверенные экономические действия могут быть чреваты конфликтами, приносить неравенство, несправедливость, угнетение.

...Буду противостоять угнетению, корыстным намерениям привилегированных групп, поднимать свой голос за интересы и чаяния обездоленных.

...Если буду верен своей клятве, добрая репутация и процветание останутся со мной, и наоборот – если я от всего отрекусь».

(DeMartino, 2011, p. 232–233)

Беда в том, что представители высшей власти в России в большинстве своем – неэкономисты, так что эта клятва не про них.

женной альтернативе // Российский экономический журнал. 2014. № 4. С. 3–17.

Лившиц В.Н. Системный анализ рыночного реформирования нестационарной экономики России: 1992–2013. М.: URSS, 2014.

Львов Д.С. Новая промышленная политика России // Экономическая наука современной России. 2007. № 3. С. 7–12.

Полтерович В.М. 2014. Куда идти: двадцать четыре тезиса // Экономическая наука современной России, № 3 (66), с. 7–17.

DeMartino G.F. The Economist's Oath: On the Need for and Content of Professional Economic Ethics. N.Y.: Oxford University Press, 2011. P. 232–233.

Литература

Аврора С. И томление Духа... Дубна, 2014.

Бодрунов С.Д. Российская экономическая система: будущее высокотехнологичного материального производства // Экономическое возрождение России. 2014. № 2 (40). С. 5–16.

Глазьев С.Ю. Экономическая стратегия России в контексте украинских событий: еще раз к предло-

*КОНФЕРЕНЦИИ,
СИМПОЗИУМЫ,
СЕМИНАРЫ,
КОНКУРСЫ*

**III ВСЕРОССИЙСКИЙ
СИМПОЗИУМ
ПО РЕГИОНАЛЬНОЙ
ЭКОНОМИКЕ**

Российская академия наук, Уральское отделение РАН, Институт экономики УрО РАН при информационной поддержке интернет-портала www.uies.ru, Журнала экономической теории, журнала «Экономика региона» извещают о проведении

**III ВСЕРОССИЙСКОГО СИМПОЗИУМА
ПО РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ.**

Симпозиум состоится 29 сентября – 1 октября 2015 г. в городе Екатеринбурге. Пленарное заседание будет проведено 29 сентября 2015 г. Секционные заседания запланировано провести 29 сентября – 1 октября 2015 г. в аудиториях Института экономики УрО РАН.

Председатель Организационного комитета Симпозиума: академик *А.И. Татаркин*.

Сопредседатели: академик *П.А. Минакир*, академик *В.В. Кулешов*.

Заместитель председателя: д.э.н. *Ю.Г. Лаврикова*.

Ученый секретарь: *М.В. Власов*.

Работа Симпозиума будет проходить по следующим научным направлениям.

- Направления и проблемы развития современной теории и методологии региональной экономики.
- Соотношение материальных и средовых факторов в современном региональном развитии.
- Роль сетей и сетевых конфигураций в процессе регионального развития стран евразийского экономического пространства.
- Институты регионального инфраструктурного развития и обустройства территории.

- Институты саморазвития территорий разного уровня.
- Инструментарий и методы прогнозирования регионального развития.
- Современная государственная региональная политика.

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 1 июля 2015 г. направить тезисы доклада и заявку. Объем тезисов доклада не должен превышать пять полных страниц.

Заявки и тезисы докладов необходимо присылать на e-mail: simpozium2015@mail.ru

Текст должен быть набран через одинарный интервал на русском языке, шрифт Arial, размер шрифта 12, поля страницы – 2,5 см со всех сторон. Название доклада печатается по середине строки 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 3 интервала. Таблицы, схемы и рисунки должны иметь заголовки, размещаемые над схемой или полем таблицы, а рисунки – подрисуночные подписи.

В заявке на участие во III Всероссийском симпозиуме по региональной экономике 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.

Оргкомитет оставляет за собой право решать вопрос о включении направленных материалов в Труды III Всероссийского симпозиума по региональной экономике.

Организационный взнос в размере 2000 р. включает оплату участия в работе симпозиума, опубликования Трудов симпозиума и приема для участников симпозиума. Оплата организационного взноса может быть произведена при регистрации участника во время начала работы симпозиума.

Адрес Оргкомитета симпозиума:
e-mail: simpozium2015@mail.ru

*КНИЖНАЯ
ПОЛКА*

ЭКОНОМИКО-
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ
КОРПОРАЦИИ В УЧЕБНОМ
ПРОЦЕССЕ

(рецензия на учебник
В.И. Данилина «Финансовое
и операционное планирование
в корпорации (методы и модели)»)¹

М. Грачева

Существуют различные варианты программ «Математические методы в экономике» и соответствующие этим программам учебники (многие из них очень хорошие), но в основу курса положены прежде всего математические методы, а экономика выступает как иллюстрация методов.

Программа дисциплины «Финансовое и операционное планирование в корпорации (методы и модели)» разработана в Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС). Особенностью учебника является совместное (системное) рассмотрение производственной и финансовой теории в процессе разработки бизнес-планов компаний, а математические методы и модели используются для обоснования практической этих теорий в виде расчетов по моделям экономических примеров на реально-условной информации компаний с помощью программных средств в Excel.

Учебник «Финансовое и операционное планирование в корпорации (методы и модели)» – курс специализации в области

© Грачева М., 2015 г.

¹ Данилин В.И. Финансовое и операционное планирование в корпорации (методы и модели). М.: Издательский дом «Дело» АНХиГС, 2014. 616 с.

использования современных технологий разработки производственных и финансовых планов, предназначенный для студентов, магистров, аспирантов, слушателей программ профессиональной подготовки и переподготовки современных менеджеров.

Курс построен таким образом, чтобы основы операционной и финансовой теории корпораций можно было освоить практически. Для этого основные понятия теории рассматриваются в связи с разработкой перспективных и текущих планов компании. Это позволяет, независимо от того, являетесь вы руководителем среднего звена на частном или государственном предприятии или директором собственной компании, поэтапно объяснить все важные принципы операционного и финансового планирования, иллюстрируя это в формате программ Excel на компьютере.

В учебнике представлены важнейшие стандартные операционные и финансовые модели, а также связанные с ними методы численного расчета и моделирования с использованием Excel. Кроме того, приводятся и некоторые оригинальные модели. В каждом случае даются краткие и четкие пояснения по реализации моделей в среде Excel. Наиболее полное понимание моделей приходит именно после выполнения расчетов по ней, и для этих целей Excel как раз является одним из самых доступных и мощных инструментов, хотя программы Excel оказываются недостаточными для практических расчетов в масштабах корпорации.

Структура учебника построена таким образом, чтобы из отдельных моделей для различных функций управления (конструкторско-технологическая подготовка, снабжение и сбыт, производство, финансы и т.д.), которые подробно описаны в первых главах (2–9), в дальнейшем можно было формировать различные системы моделей планирования, охватывающие одну или несколько функций планирования. Примеры формирования таких систем приводятся в главах 10, 11.

Менеджер же на этой основе может придумать свои варианты систем моделей, приспособив их к собственным потребно-

стям. Именно менеджер должен научиться формировать в реальной ситуации применение тех или иных моделей и их сочетаний, а после их решения понять, что означает полученный результат и как его интерпретировать.

Для реализации этой цели в учебнике используется сквозной пример на условно-реальных данных станкостроительной корпорации. Это позволяет на всем протяжении изучения материала учебника проследить логическую связь между моделями и быстро привыкнуть к исходной информации по корпорации.

Структура каждой главы формируется следующим образом: вначале на качественном уровне в виде экономической постановки описывается реальная ситуация, затем записывается числовая модель на основе цифровой информации по компании, а далее демонстрируется запись модели и ее решение в табличной форме в формате программ Excel.

В конце каждой главы приводятся резюме, тесты с ответами, задачи (кейсы) с решениями, задачи с ответами и приложения, в которых формулируются в общем виде соответствующие математические модели для продвинутых читателей.

Данный курс в различных интерпретациях автор учебника читал в течение более 30 лет в РАНХиГС при Правительстве РФ на программах повышения квалификации и переподготовки, MBA и DBA, а также в ГУУ и ГУГН. Автором опубликовано несколько научных монографий на данную тему в издательстве «Наука»; предыдущая монография – «Операционное и финансовое планирование в корпорации (методы и модели)» – в 2006 г.

В заключение можно отметить, что автор сумел обобщить в учебнике достижения науки в этой области (прежде всего советской и российской науки), изложив сложный материал доступным для читателя языком.

РАЗОМКНУТСЯ ЛИ ТИСКИ
МОНОПОЛИЗМА
ДЛЯ КРЕСТЬЯНСТВА
(рецензия на книгу И.Н. Буздалова
«Российское село и крестьянство
в тисках монопольного окружения»)¹

В.З. Мазлов

Споры, которые велись в 1990-х гг., казалось бы, завершились; все определено – идем по направлению к рынку. Не был исключением и аграрный сектор страны, являющийся исторически огромной составной частью ее экономики. Началось широкомасштабное реформирование. Экономическое содержание проводимой реформы в общем виде выглядело как переход от системы государственно-монополистической экономики к системе свободного предпринимательства. Минуло почти четверть века, пора подвести некоторые итоги преобразований.

Именно этому посвящена фундаментальная работа известного ученого экономиста-аграрника, академика И.Н. Буздалова, которая ознаменовала более чем полувековой период научных изысканий автора.

В своей новой книге автор с присущей ему научной смелостью и прямотой говорит о современной аграрной реформе: «Но если общий стратегический курс осуществления нынешней аграрной реформы был направлен на отмену отечественного крепостного права в деревне, монополию государственной собственности на землю, то в тактике преобразо-

ваний возобладало устремление осуществить их ускоренно, разом, шокowymi мерами демонтировать огосударственную колхозно-совхозную систему. По сути, отсутствовал системный народнохозяйственный подход к реформированию, а государство во многом устранилось от активного и целенаправленного регулирования. В итоге процессы аграрных преобразований стали сопровождаться стихийными, деструктивными проявлениями». Лучше сказать трудно.

Невольно хочется провести параллель между «младотурками» во главе с К. Ататюрком, сделавшими в результате реформ Турцию процветающим, современным государством, и нашими «младореформаторами», которые, сделав ставку на макроэкономические монетаристские инструменты, привели экономику и в особенности сельское хозяйство к кризису, который и сегодня протекает перманентно. По основным видам продукции на сегодняшний день не достигнут даже дореформенный советский уровень. Под большой угрозой находится продовольственная безопасность и продовольственная независимость страны.

Невозможно было ожидать другого от авторов реформ – тогдашних руководителей государства, которые считали, что сельское хозяйство является «паразитом» на экономике страны, а наш «углеводородный рай» позволит приобретать продовольствие за его же счет. В государстве тогда не было, как нет и сегодня, четко сформулированной, ясно выраженной и реализуемой аграрной политики.

Правда, следует отметить, что за последнее десятилетие государство все же сделало некоторые шаги в направлении обеспечения продовольственной безопасности и поддержки аграрного сектора. В частности, был принят Федеральный закон «Развитие сельского хозяйства», приняты и реализованы приоритетный национальный проект «Развитие АПК», Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы, осуществляется аналогичная программа на

© Мазлов В.З., 2015 г.

¹ Буздалов И.Н. Российское село и крестьянство в тисках монопольного окружения. М.: ГНУ ВСТИСП Россельхозакадемии, 2013. 312 с.

2013–2020 гг. Но все эти меры имеют лишь паллиативный характер.

На сегодняшний день в агроэкономической науке и практике многие проблемы аграрной политики государства решаются исключительно волюнтаристскими методами, не создана единая методология планирования, распределения и оценки эффективности использования бюджетных средств. Не выделены приоритеты в целесообразном применении той или иной формы государственной поддержки. Практически не работает хозяйственный механизм, во многих случаях регулирующее воздействие сведено к фискальным функциям.

На наш взгляд, причина состоит в том, что начиная с радикальных «младореформаторских» реформ и по настоящее время происходит недооценка и дискредитация науки, – иными словами, нет научного обоснования осуществляемых преобразований. Тысячу раз прав автор рецензируемой монографии: «Жизненность, степень соответствия той или иной концепции экономического развития общечеловеческим ценностям определяется глубиной и объективностью ее научного, теоретического обоснования». Сегодня каждый трезво мыслящий экономист может поставить свою подпись под этими словами большого ученого.

Серьезное внимание в монографии уделяется краеугольному вопросу любой аграрной реформы – вопросу о земле.

Ускоренное разрушение колхозов, совхозов и приватизация земель, увы, не дали ожидаемых результатов. Купля-продажа земли – процесс сам по себе позитивный, купля-продажа земли полезна для экономики тем, что формируется механизм создания крупных хозяйств нового типа, это самое позитивное последствие земельной реформы в пользу частной собственности. Появляются рыночные элементы: залог земельных участков, кредиты для ведения расширенного воспроизводства. Но наряду с положительными тенденциями появляются и отрицательные. Возникает опасность, что земельные угодья сконцентрируются в руках определенных

лиц, обладающих административными и финансовыми рычагами. Эти худшие опасения, как показывают исследования И.Н. Буздалова и других ученых, оправдались. Многие крестьяне стали собственниками земли лишь условно, а общее сокращение посевных площадей составило 42 млн га. Из 393,4 млн га земель сельскохозяйственного назначения лишь 196 млн га составляют сельскохозяйственные угодья. И это не случайно вызывает большую тревогу автора. Поэтому он считает необходимым создать законные, т.е. государственные, административные ограничения, противодействующие и ограничивающие вывод земель из сельскохозяйственного оборота.

Хочется обратить внимание на название книги: оно очень четко характеризует нашу действительность. Дело в том, что созданная у нас рыночная система, как и прежде, продолжает оставаться не просто монополистической, а даже цинично монополистической. Конкурентной среды нет ни в одном из ее сегментов и элементов. При некотором ослаблении государственного монополизма сформировался монополизм негосударственных, полугосударственных, а порой и криминальных структур.

Как отмечалось ранее, ослабленное внимание, а скорее его отсутствие к вопросам теории аграрных отношений и аграрной экономики в постсоветский период привело к качественному снижению уровня агроэкономических исследований, и, как следствие, не замедлили проявиться негативные результаты аграрных преобразований. Поэтому возникла острейшая необходимость в осмыслении начатых и никак не подходящих к завершению аграрных реформ с целью повысить уровень исследований, а стало быть, и создать научно обоснованный механизм функционирования дееспособного и эффективного агропромышленного комплекса. Всякая идея чего-то стоит, если есть работающий механизм ее осуществления. Думается, в фундаментальной монографии И.Н. Буздалов восполняет возникший пробел в исследовании аграрно-экономической теории.

Scientific Quarterly Journal
Published from 1998
Founded by academician D.S. Lvov

Editor-in-Chief – G.B. Kleiner

Editorial Board Members:

Arskij Yu.M. (*Associate Editor*),
Makarov V.L. (*Associate Editor*),
Kachalov R.M. (*Associate Editor*,
Editorial Secretary),
Inshakov O.V., Katyrin S.N., Mizintseva M.F.,
Stavchikov A.I., Sorokin D.Eu., Danilina Ya.V.

Editorial Council:

Anosova L.A., Bogomolov O.T.,
Valentey S.D., Volkonskij V.A., Glagev S.Yu.,
Grebennikov V.G., Grinberg R.S., Grjaznova A.G.,
Draskovic V. (Montenegro), Ivanter V.V.,
Inshakov O.V., Katyrin S.N., Kleiner G.B.,
Kuzyk B.N., Kuleshov V.V., Majewski V.I.,
Makarov V.L., Minakir P.A., Nekipelov A.D.,
Okrepilov V.V., Polterovich V.M., Primakov E.M.,
Rosefielde S. (USA), Tatarkin A.I.,
Tsvetkov V.A., Eskindarov M.A.

Editorial Office 314,
47 Nakhimovskij prospect,
117418, Moscow, Russia
Phone: 8 (499) 724 21 39, 8 (968) 721 90 39
Fax: (7) (495) 718 96 15
e-mail: ecr-ras@yandex.ru, ecr@cemi.rssi.ru
http://www.cemi.rssi.ru/ecr

Contents

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMICS

- Glazyev S.Yu.*
Poverty and Luster
of the Russian monetarists. Part 1 7
- Ayvazyan S.A., Afanasyev M.Yu.*
The Efficiency of Human Capital
in Research Supported
by the Science Foundation 22
- Zotov V.V., Presnyakov V.F.*
Institutional Encapsulation
and Transactional Configuration
of Organized Economic Entities 35

ECONOMICAL POLICY AND ECONOMICAL PRACTICE

- Ustuzhanina E.V., Dementyev V.E.,
Evsukov S.G.*
Pricing for the Innovative Product
in a Bilateral Monopoly 47
- Fridman A.A., Vecherina O.P.*
The Importance of the Kimberley Process
for the Development of the Global
Diamond Market 57
- Trofimova N.A.*
The Role of Social Capital in Successful
Opening of the Small Business Enterprise
(Economic Aspect)..... 73
- Musatov D.V., Savvateev A.V.,
Melikov S.G., Davydov D.V.*
Theory and Empirics of Internet Social
Networks with Economic Applications 86
- Bestolkov V.I., Nekrasova O.V.,
Khabibullin R.I.*
Worker's Participation in Managing
the Company with Employees
as Shareholders: the Case-Study
of Naberezhnye Chelny Paper Mill
after S.P. Titov 96