

	Название статьи	Страницы	Цит.
☐	О СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ Глазьев С.Ю., Ивантер В.В., Макаров В.Л., Некипелов А.Д., Татаркин А.И., Гринберг Р.С., Фетисов Г.Г., Цветков В.А., Батчиков С.А., Ершов М.В., Митяев Д.А., Петров Ю.А.	7-31	126
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ			
☐	КОРРУПЦИЯ И МОДЕРНИЗАЦИЯ: НОВАЯ ТЕОРИЯ Шиобара Т.	32-55	3
☐	АНАЛИЗ ПРЕДПОСЫЛОК И ПОСЛЕДСТВИЙ ПОЛИТИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ Клочков В.В., Панин Б.А.	56-68	4
☐	ПРИНЦИП ТРИАДИЧНОСТИ В СТРУКТУРЕ МЕТОДОВ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ Зарнадзе А.А.	68-74	3
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПРАКТИКА			
☐	О ПРОБЛЕМАХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИИ Иванов В.Н., Овсиенко Ю.В., Сухова Н.Н.	75-90	5
☐	ПРИНЦИПЫ РАЗРАБОТКИ АДАПТИВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ Багриновский К.А., Исаева М.К.	90-100	3
☐	УСЛОВИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ФИРМЫ Гурков И.Б.	100-114	1
☐	ВИДИМЫЕ И СКРЫТЫЕ ПРИЧИНЫ ЗАДЕРЖКИ РОСТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ. НАПРАВЛЕНИЯ ПОИСКА АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР Денисов В.И.	114-121	2
☐	ЭВОЛЮЦИЯ РЕЖИМОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ СБОРКИ - ОДНО ИЗ УСЛОВИЙ ДАЛЬНЕЙШЕЙ МОДЕРНИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ Лебедев К.К., Панкратова Д.А.	121-134	4
☐	ОБОСНОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИ ЭФФЕКТИВНЫХ ВАРИАНТОВ ПОСТАВОК СЖИЖЕННОГО ПРИРОДНОГО ГАЗА В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ Зубарев Г.В., Демкин И.В., Никонов И.М., Сафонов В.С., Габриелов А.О.	135-153	2
В ОТДЕЛЕНИИ ОБЩЕСТВЕННЫХ НАУК И СЕКЦИИ ЭКОНОМИКИ РАН			
☐	ОБЩЕЕ СОБРАНИЕ ОТДЕЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ НАУК Аносова Л.А.	154-161	0
ХРОНИКА НАУЧНОЙ ЖИЗНИ			
☐	ПРОБЛЕМА ДИАЛОГА КУЛЬТУР В РАБОТАХ РОССИЙСКИХ УЧЕНЫХ- ЭКОНОМИСТОВ (ПО МАТЕРИАЛАМ XI МЕЖДУНАРОДНЫХ ЛИХАЧЕВСКИХ ЧТЕНИЙ 12-13 МАЯ 2011 Г.) Фейгин Г.Ф.	162-166	0
КОНФЕРЕНЦИИ, СИМПОЗИУМЫ, СЕМИНАРЫ, КОНКУРСЫ			
☐	XIII АПРЕЛЬСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА»	169-171	0
☐	ТРИНАДЦАТЫЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ СИМПОЗИУМ «СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ»	171-173	0
КНИЖНАЯ ПОЛКА			
☐	КАПИТАЛИЗМ И ОБЩЕСТВЕННЫЙ ДОГОВОР (РЕЦЕНЗИЯ НА КНИГУ «ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ РОССИИ: ДИНАМИКА ОБЩЕСТВЕННОГО ДОГОВОРА В 2000-Х ГОДАХ») Дзарасов Р.С.	175-181	0
☐	СОЮЗ УМЕР, ДА ЗДРАВСТВУЕТ СОЮЗ: ПЕРСПЕКТИВЫ ПОСТСОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ (РЕЦЕНЗИЯ НА КНИГУ «ПОСТСОВЕТСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ») Ерэнкян Б.А.	182-186	0
ЗАМЕТКИ И ПИСЬМА В РЕДАКЦИЮ			

☐	<i>О ПРОБЛЕМАХ ВНЕДРЕНИЯ ERP-СИСТЕМ В РОССИИ Савельев И.В.</i>	<i>187-189</i>	<i>0</i>
<i>ПАМЯТИ НАШИХ КОЛЛЕГ</i>			
☐	<i>РОССИЙСКИЙ И АМЕРИКАНСКИЙ ЭКОНОМИСТ ИГОРЬ БИРМАН</i>	<i>190-191</i>	<i>0</i>

О СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

*С.Ю. Глазьев, В.В. Ивантер,
В.Л. Макаров, А.Д. Некипелов,
А.И. Татаркин, Р.С. Гринберг,
Г.Г. Фетисов, В.А. Цветков,
С.А. Батчиков, М.В. Ершов,
Д.А. Митяев, Ю.А. Петров*

В статье, подготовленной в связи с проходящей в настоящее время широкой дискуссией относительно способов модернизации и посткризисного развития экономики, предлагается системный, прагматичный и творческий подход к анализу состояния и перспектив развития российской экономики в условиях глобальной нестабильности. Подход опирается на понимание экономической реальности во всей ее сложности, включая учет нелинейности, неравновесности и неопределенности процессов социально-экономического развития. Предложена система мер государственной политики развития и модернизации экономики на передовой структурно-технологической основе, реализация которой позволит ускорить темпы экономического роста и перейти на инновационный путь развития.

Ключевые слова: стратегия развития российской экономики, модернизация, посткризисное развитие, инновационный путь развития, глобальная нестабильность, программы социально-экономического развития, система мер государственной политики, экономический рост, структурно-технологическая модернизация, смена технологических укладов, стратегическое планирование, рейтинговые агентства, каналы денежного обращения, денежная эмиссия, финансовые рынки, пруденциальный надзор, бюджетная политика, налоговая политика.

© Глазьев С.Ю., Ивантер В.В., Макаров В.Л., Некипелов А.Д., Татаркин А.И., Гринберг Р.С., Фетисов Г.Г., Цветков В.А., Батчиков С.А., Ершов М.В., Митяев Д.А., Петров Ю.А., 2011 г.

В настоящей статье обосновывается комплекс мер по достижению целей модернизации и развития российской экономики, ее перевода на инновационный путь развития, подъема инвестиционной активности, которые многократно декларировались на высшем уровне государственного управления и в программных документах органов государственной власти. Однако в отсутствие адекватных методов проведения экономической политики достичь их в поставленные сроки не удастся. В обществе сформировалось скептическое отношение к возможности их достижения.

Позиция авторов настоящей статьи состоит в том, что цели перевода экономики на инновационный путь развития и подъема инвестиционной активности должны и могут быть достигнуты в течение 5–10 лет. А задачи модернизации экономики с достижением мирового уровня конкурентоспособности и технологического развития могут быть реализованы поэтапно в течение 15–20 лет, с получением первых значимых результатов технологической модернизации уже через 3–5 лет. При этом главной задачей социально-экономической политики должно быть достижение значимых, именно подобного масштаба, результатов, а не только создание благоприятных условий для осуществления модернизации в расчете на автоматическое действие рыночных механизмов. Создание таких условий можно формулировать в качестве промежуточных (инструментальных) целей социально-экономической политики, но не как критерий ее успешности. При этом цели проведения институциональных реформ и социальной модернизации не должны подменять собой цели структурно-технологической модернизации, определяющей технический уровень и эффективность экономики. При всей важности институциональных реформ ключевым условием успешного развития российской экономики является создание технологически передовой перерабатывающей промышленности с мощным экспортным потенциалом и состоящей из высокотехнологичных и инновационно активных компаний,

получающих основную часть доходов от продажи высокотехнологичной продукции.

Чтобы добиться значимых успехов в проведении структурно-технологической модернизации, политика и государственное управление развитием экономики должны осуществляться системно, прагматично и творчески, без искусственного сужения области возможных мер надуманными правилами, теоретическая обоснованность и практическая применимость которых в российских условиях весьма сомнительна. В частности, речь идет о таких требованиях: бездефицитности бюджета; отмены экспортных пошлин и других протекционистских институтов; отказа государства от владения предприятиями или их акциями; стерилизации «избыточной» денежной массы; невозможности эффективного использования инструментов регулирования цен, валютного контроля, целеориентированной кредитной политики и многих других догмах рыночного фундаментализма, основанных на поверхностной убежденности их адептов в стремлении экономики к идеальному состоянию рыночного равновесия, в котором достигается максимум эффективности благодаря оптимальному использованию ресурсов. И хотя в теории и на практике давно доказана неадекватность аксиом, лежащих в основе этого подхода (а следовательно, и выводов, полученных с их использованием), свойствам реальной экономики, он продолжает использоваться в качестве обоснования устранения государства от решения задач развития экономики. Следствием такого подхода неизбежно становятся систематические ошибки в экономическом прогнозировании, неверная постановка задач реформирования экономики, провалы в достижении декларируемых целей, примитивизация структуры и деградация технического уровня экономики, утрата ею целостности и распад на фрагменты, поглощаемые более организованными внешними структурами. Опыт реформирования российской экономики демонстрирует множество примеров такого рода (Глазьев, 2004, 2011; Волчкова, Денисова и др., 2010).

Реализуемую в настоящей статье методологию отличает понимание экономической реальности во всей ее сложности, характеризующейся нелинейностью, неравновесностью и неопределенностью процессов социально-экономического развития, знанием их закономерностей. При таком подходе предъявляются высокие требования к обоснованию решений, которые должны приниматься не на основании идеологических малоадекватных для условий России установок, игнорирующих реальные обратные связи и закономерности поведения экономических систем, а исходя из сценарного моделирования вероятных последствий принимаемых решений в сопоставлении с заданными целями. Применение такого подхода является необходимым условием успешности политики социально-экономического развития в условиях сохраняющейся нестабильности и крупномасштабных структурных изменений мировой экономики.

Исходя из прогноза глобальных экономических изменений и анализа состояния российской экономики ниже определяются перспективные направления ее развития и обосновываются меры по их реализации, приводятся необходимые для этого условия. При этом основное внимание уделяется ключевым проблемам развития российской экономики, неразрешимым в рамках политики рыночного фундаментализма.

1. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Восстановление докризисных объемов производства в российской экономике не сопровождается пока ее модернизацией и преодолением структурных ограничений дальнейшего роста. Происходивший в предкризисное десятилетие рост без развития на оставшем-

ся после «реформаторских» 1990-х гг. производственно-технологическом потенциале себя полностью исчерпал, и его возобновление не может быть длительным и устойчивым. Об этом свидетельствует опыт посткризисного восстановления промышленного производства, который в отраслях обрабатывающей промышленности характеризуется быстрым ростом цен при вялом оживлении производства продукции, объем которого еще не достиг предкризисного уровня.

Крайне низкая эластичность производства от спроса (прирост которого лишь на 20% покрывается увеличением выпуска отечественной продукции (Ведев, Данилов и др., 2010)) свидетельствует об исчерпании свободных производственных мощностей, благодаря которому происходило оживление производства при улучшении экономической конъюнктуры в середине 1990-х и начале 2000-х гг. Для преодоления структурных ограничений экономического роста необходима кардинальная активизация инвестиционной и инновационной деятельности, что невозможно без поддержания темпов экономического роста на уровне не ниже 8% ежегодного прироста ВВП, 10% – промышленного производства, 15% – инвестиций в основной капитал, 20% – расходов на НИОКР. При этом опережающим образом должны развиваться инновационный и инвестиционный сектора российской экономики. Инвестиции формируют как само «пространство» экономического роста, так и материальные предпосылки эффективного развития.

Необходимость повышения темпов роста российской экономики определяется не стремлением «догнать» другие страны, а логикой создания фундаментальных предпосылок активизации инвестиционных и инновационных процессов для осуществления структурно-технологической модернизации в целях расширения возможностей социально-экономического развития в долгосрочной перспективе. При этом уникальность нынешней ситуации состоит в том, что благодаря относительно высокой норме сбережения в ВВП

объем капиталовложений можно поднять в полтора раза, не снижая уровня потребления.

Политика модернизации и развития российской экономики должна исходить из четкого понимания структурных изменений и перспектив глобального социально-экономического развития и выявления национальных конкурентных преимуществ, активизация которых способна обеспечить устойчивый и быстрый рост производства на формирующейся сегодня новой волне экономического подъема. Меры по преодолению последствий глобального кризиса должны быть согласованы со стратегическими задачами социально-экономического развития. Пока этого не происходит: огромные расходы на реализацию антикризисных мер не были увязаны с реализацией Концепции долгосрочного развития (распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1121-р), первый этап которого так и не состоялся.

Сохраняющаяся неустойчивость глобальной финансовой системы и неопределенность в отношении ее будущей архитектуры, турбулентное состояние мирового финансового рынка, а также сокращение имеющихся у государства ресурсов затрудняют решение стратегических задач, которые откладываются до возобновления устойчивого экономического роста. Следствием этого становится стагнация инвестиционной активности и концентрация усилий на решении текущих проблем поддержания потребления и жизнеобеспечения населения. Такой подход не позволяет устранить структурные ограничения экономического роста.

Оценивая перспективы мирового экономического развития, необходимо исходить из понимания структурной составляющей кризиса, которая определяется сменой технологических укладов и соответствующих им длинных волн экономического роста (Глазьев, 1993, 2010). Выход из этого кризиса связан со «штормом» нововведений, прокладывающих дорогу становлению нового технологического уклада. Без кардинального повышения инвестиций в структурную перестройку экономи-

ки на его основе происходящая в настоящее время денежная накачка экономики создает лишь ловушку «отложенной рецессии» ценой нарастающих инфляционных рисков саморазрушения финансовой системы. Как только государство сворачивает чрезвычайные программы господдержки, возникает новая волна рецессии (Митяев, 2009).

Хотя в начале года в ведущих странах мира восстановился докризисный уровень экономической активности, объемы промышленного производства в большинстве развитых стран далеки от восстановления и демонстрируют неустойчивую динамику. Так будет продолжаться до возникновения устойчивых кластеров производств нового технологического уклада, рост которых выведет экономику из турбулентного состояния на траекторию устойчивого роста. При этом изменится не только технологическая структура экономики, но и ее институциональная система, а также состав лидирующих фирм, стран и регионов. Преуспеют те, кто быстрее сможет выйти на траекторию роста нового технологического уклада и вложиться в составляющие его производства на ранних фазах развития. И наоборот, по мере формирования новых технологических траекторий вход на них будет становиться все дороже (Глазьев, 2011).

В настоящее время новый технологический уклад переходит из «эмбриональной» фазы развития в фазу роста. Его расширение сдерживается как незначительным масштабом и неотработанностью соответствующих технологий, так и неготовностью социально-экономической среды к их широкому применению. Однако, несмотря на кризис, расходы на освоение новейших технологий и масштаб их применения растут в передовых странах с темпом около 35% в год (Глазьев и др., 2009). Фондовые индексы высокотехнологических компаний растут быстрее средних показателей. Кризис закончится перетоком значительной части оставшегося после коллапса финансовых пузырей капитала в производство нового технологического уклада (Перес, 2011). После структурной перестройки экономики ведущих стран на его основе, ко-

торая продлится еще 3–7 лет, начнется новая длинная волна экономического роста. При этом баланс негативных и позитивных эффектов будет определяться скоростью роста новых производств, компенсирующих сжатие устаревающей части экономики.

Вследствие длительного периода деградации обрабатывающей промышленности в мировом разделении труда Россия стала играть роль сырьевого придатка или поставщика сырья для относительно развитых стран. Ее доля в мировом экспорте товаров составляет всего 2,5%, а на рынках высокотехнологической продукции – около 0,2%. Недопустимо низким остается уровень инновационной активности: в инновационные процессы вовлечено лишь около 10% предприятий. На исследования и разработки Россия тратит вчетверо меньше средств, чем Китай, и в 40 раз меньше, чем США и их союзники (страны НАТО, Республика Корея, Япония и Израиль (Рогов, 2005)). Намеченный в Концепции долгосрочного развития рост доли расходов на исследования и разработки в ВВП до 2–3% только к 2020 г. совершенно недостаточен. России следует ориентироваться на страны – технологические лидеры, в которых опережающим образом развиваются наукоемкие отрасли экономики, генерирующие возрастающую интеллектуальную ренту, большинство предприятий демонстрируют инновационную активность, а три четверти государственных расходов тратится на поддержание и стимулирование процессов социально-экономического развития.

В своем нынешнем состоянии российская экономика, несмотря на еще значительный научно-технический потенциал, не может воспользоваться открывающимися возможностями подъема на новой волне экономического роста. В результате затяжного экономического кризиса 1990-х гг. оказались разрушены старые и не были созданы новые механизмы расширенного воспроизводства реализации результатов НИОКР. В производственных инвестициях почти прекратилось взаимодействие разработчиков новых технологических решений и потенциальных инвесторов. Воз-

никшая в то же время возможность импорта современных технологий за счет предоставления инвестиционных кредитов повлекла невостребованность отечественного инвестиционного и инновационного потенциала. Происходит переориентация инвестиционной активности на импортную технологическую базу, что не только влечет угрозу утраты способности экономики страны к самостоятельному воспроизводству, но и втягивает ее в механизмы неэквивалентного внешнеторгового обмена. Инновационный и инвестиционный сектора российской экономики нуждаются в «реанимации», предполагающей восстановление процесса исследований и разработок, доведение созданных заделов до стадии производства, восстановление связей с поставщиками комплектующих и других элементов научно-производственного цикла.

Другой особенностью российской экономики, затрудняющей ее модернизацию, является глубокая технологическая неоднородность, которая проявляется в форме значительной дифференциации показателей доходности разных отраслей экономики. В условиях рынка низкая доходность большинства отраслей обрабатывающей промышленности, включая ее высокотехнологический сектор, создает барьер на пути структурно-технологической модернизации экономики, преодоление которого невозможно без проведения активной государственной политики. Запаздывание с переходом к такой политике влечет нарастающее отставание российской экономики в становлении нового технологического уклада, рост которого будет определять развитие мировой экономики в 20-летней перспективе.

Имеющийся в России объем национального богатства, сохранившийся научно-производственный и интеллектуальный потенциал позволяют воспользоваться открывшимися в условиях глобального кризиса возможностями для прорыва к новой волне экономического подъема. Именно в этот период глобального структурного кризиса у стран, отставших от лидеров глобальной экономики,

появляется реальный шанс для совершения «экономического чуда» (быстрого подъема к уровню развитых стран) за счет опережающего развития ключевых производств и факторов нового технологического уклада. Для этого, как показывает мировой опыт преодоления аналогичных структурных кризисов в 1970-е и 1930-е гг., требуется достаточно мощный иницирующий импульс обновления основного капитала на принципиально новой технологической основе. Опыт подобных прорывов в новых индустриальных странах, послевоенной Японии, современном Китае, да и в нашей стране свидетельствует о том, что требуемое для этого наращивание инвестиционной и инновационной активности предполагает повышение нормы накопления до 35–40% ВВП с ее концентрацией на прорывных направлениях глобального экономического роста. При этом, чтобы «удержаться на гребне» новой волны экономического роста, инвестиции в развитие производств нового технологического уклада должны увеличиваться ежегодно не менее чем в 1,5 раза, доля расходов на НИОКР в ВВП – достигнуть 4% (Глазьев, 2011).

Однако следует констатировать, что необходимый для этого уровень инвестиционной и инновационной активности, как минимум, вдвое превышает имеющиеся возможности сложившейся в России финансово-инвестиционной системы. Главным ограничителем развития российской экономики в течение всего постсоветского периода была волюнтаристическая политика количественного ограничения денежного предложения (денежной базы) со стороны Центрального банка (ЦБ). Совокупное денежное предложение – денежная масса М2 – формируемая путем кредитной эмиссии, осуществляемой коммерческими банками, также излишне жестко ограничивалась ЦБ нормативами банковского регулирования. В результате монетизация российской экономики (соотношение денежной массы и ВВП), хотя и возросла за последнее десятилетие с 16 до 45%, остается значительно ниже, чем в развитых странах (70–100%) (Ершов, 2000, 2005).

В 2000-е гг. произошла структурная деформация источников денежного предложения ЦБ вследствие наращивания его чистых иностранных активов сверх оптимальной для обеспечения надежности функционирования российской экономики их величины и использования средств бюджета для стерилизации «долларовой» эмиссии. Следствием стали неразвитость механизмов рефинансирования экономической активности, недостаток «длинных денег» и внутренних источников кредитования инвестиций, подчинение эволюции экономики внешнему спросу, что является ключевой причиной ее сырьевой ориентации. Почти полное (за исключением острого периода кризиса) отсутствие рефинансирования ЦБ коммерческих банков и фактическое игнорирование им обязанности выполнения функции «кредитора последней инстанции» привели к крайне высоким рискам при долгосрочном кредитовании банками инвестиционных проектов в реальном секторе и соответственно завышенности величины страховой составляющей процентных ставок конечным заемщикам.

В результате такой денежной политики возможности финансовой сферы по финансированию накопления капитала, в том числе путем привлечения сбережений населения и предприятий, оказались искусственно сужены, а норма накопления оставалась в полтора раза меньше нормы сбережений. Эти возможности не отвечали потребностям модернизации реального сектора, прибыльная часть которого в отсутствие механизмов рефинансирования из внутренних источников переориентировалась на внешние источники кредитов, а остальная перешла в режим «проедания» основного капитала. Политика стерилизации «избыточных» доходов фактически означала обмен дешевых «длинных денег» государства на дорогие краткосрочные кредиты иностранных банков (Глазьев, 1998). Чистый ущерб от такой политики измерялся десятками миллиардов долларов в год, не говоря об упущенной выгоде от искусственного замораживания инвестиционной и инновационной активности. В 2007 г. доля иностран-

ных заимствований достигла 60% денежной массы, межбанковский рынок на 70% формировался за счет зарубежных источников (Ершов, 2011), что привело к катастрофическому обрушению российского финансового рынка после бегства иностранных инвесторов в период глобального финансового кризиса.

Проводившаяся в предкризисные годы денежно-кредитная и бюджетная политика не позволила государству своевременно инициировать развитие кластеров нового технологического уклада и создать тем самым предпосылки для опережающего развития. Если бы это было сделано, то к моменту глобального кризиса в экономике сформировались бы растущие структуры нового технологического уклада, способные принять бегущие от обесценения капиталы и обеспечить поддержание экономического роста. В этом случае удалось бы не только избежать бегства капитала и кризисного сжатия производства, но и привлечь международные инвестиции в освоение новых перспективных ниш сбыта российской продукции на мировом рынке. К сожалению, эти возможности были упущены – приток нефтедолларов был перенаправлен на поддержание американских финансовых пирамид, в то время как расходы на развитие российской экономики оставались существенно ниже мировых стандартов.

Итоги проводившейся в предкризисный период политики свидетельствуют о том, что сами по себе механизмы рыночной самоорганизации не могут обеспечить необходимую для модернизации экономики норму накопления. В отсутствие государственной политики стимулирования прогрессивных технологических сдвигов российская экономика использовалась как донор финансовой системы США, продолжая при этом стагнировать из-за недостатка инвестиций, который лишь в небольшой степени компенсировался зарубежными прямыми инвестициями и долгосрочными заимствованиями. Для формирования внутренних источников долгосрочного кредитования модернизации и развития экономики необходим переход к принципиально иной политике денежного

предложения, обеспеченной не покупкой иностранной валюты ЦБ, а внутренним спросом на деньги со стороны реального сектора экономики и государства, как это делается в развитых и успешно развивающихся странах.

Под воздействием кризисного оттока иностранного капитала в 2008–2009 гг. денежные власти изменили политику денежного предложения, ведущую роль в котором стали играть внутренние, а не внешние источники. Однако как только острота кризиса снизилась, они вернулись к прежней практике денежной эмиссии под приобретение иностранной валюты с ее типичными недостатками: отсутствием связи денежного предложения с приоритетами экономической политики; его зависимостью от мировой экономической и политической конъюнктуры; консервацией сырьевой ориентации экономики. Ее возобновление приведет к хорошо известным последствиям: деградации отечественного научно-производственного и недоиспользованию инвестиционного потенциала, сужению коридора возможностей до обслуживания внешнего спроса с утратой способности к самостоятельному развитию (Митяев, 2009).

В последний год Банк России свертывает работу инструментов рефинансирования, сокращая и без того крайне незначительные, по меркам развитых стран, его объемы. Повышаются ставки рефинансирования, требования к международным рейтингам ценных бумаг Ломбардного списка, резко сокращен перечень системообразующих организаций, уменьшился максимальный срок ломбардного кредита с 6 до 3 месяцев, прекращены сделки РЕПО с акциями предприятий.

Возвращение к привязке денежной эмиссии к приобретению иностранной валюты в условиях уже начавшегося становления нового технологического уклада лишит российскую экономику возможностей завоевания своей ниши в его структуре, которая при должной активизации имеющегося научно-технического потенциала может быть весьма значительной. Для формирования внутренних источников долгосрочного кредитования мо-

дернизации и развития экономики необходим переход к принципиально иной политике денежного предложения, обеспеченной внутренним спросом на деньги со стороны реального сектора экономики и государства.

При всех сценариях глобального кризиса возможности развития российской экономики будут зависеть не столько от внешних факторов, сколько от внутренней экономической политики. При реализации предлагаемых ниже мер Россия могла бы существенно улучшить свое положение в мировой экономике, добившись:

- 1) опережающего становления нового технологического уклада и подъема экономики на длинной волне его роста;
- 2) существенного усиления отечественной банковско-инвестиционной системы;
- 3) экономической стабилизации и создания зоны устойчивого развития в регионе ЕврАзЭС и при наличии политических условий – в СНГ.

2. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ

Ключевая идея формирования антикризисной стратегии заключается в опережающем становлении базисных производств нового технологического уклада и скорейшем выводе российской экономики на связанную с ним фазу роста новой длинной волны. Для этого необходима концентрация ресурсов в развитии составляющих его перспективных производственно-технологических комплексов, что требует целенаправленной национальной финансово-инвестиционной политики, включающей соответствующие инструменты денежно-кредитной, налогово-бюджетной, промышленной и внешнеэкономической политики. Их необходимо ориентировать на становление ядра нового технологического уклада и достижение синергетического эффекта формирования кластеров новых производств, что предполагает согласованность

макроэкономической политики с приоритетами долгосрочного технико-экономического развития. Последние должны формироваться исходя из закономерностей долгосрочного экономического роста, глобальных направлений технико-экономического развития и национальных конкурентных преимуществ.

С научно-технической точки зрения выбираемые приоритеты должны соответствовать перспективным направлениям становления нового технологического уклада. С макроэкономической точки зрения они должны создавать расширяющийся импульс роста спроса и деловой активности. Со структурно-воспроизводственной точки зрения приоритетные производства начиная с определенного момента должны выходить на самостоятельную траекторию расширенного воспроизводства в масштабах мирового рынка, выполняя роль «локомотивов роста» для всей экономики. С социально-экономической точки зрения их реализация должна сопровождаться расширением занятости, повышением реальной зарплаты и квалификации работающего населения, общим ростом общественного благосостояния.

Научно-техническое прогнозирование позволяет определить ключевые направления формирования нового технологического уклада: биотехнологии, основанные на достижениях молекулярной биологии и геной инженерии, нанотехнологии, системы искусственного интеллекта, глобальные информационные сети и интегрированные высокоскоростные транспортные системы. К ним следует добавить направления-носители нового технологического уклада, предъявляющие основной спрос на его продукцию: космические технологии, производство конструкционных материалов с заранее заданными свойствами, авиационная промышленность, атомная промышленность, солнечная энергетика (Глазьев, 2010). Заделы в атомной, ракетно-космической, авиационной и других наукоемких отраслях промышленности, в молекулярной биологии и геной инженерии, нанотехнологиях дают России реальные

возможности для опережающего развития нового технологического уклада и шансы на лидерство в соответствующих направлениях формирования новой длинной волны экономического роста.

Разумеется, при выборе приоритетов необходимо не только исходить из прорывных технологий, которыми обладает Россия, но и учитывать ее нынешнее положение в мировом разделении труда. Значительная часть российской промышленности, в том числе высокотехнологичной, в обозримой перспективе будет работать на обеспечение потребностей добычи и переработки природного сырья. Модернизация добывающих отраслей, топливно-энергетического и химико-металлургического комплексов стимулирует развитие многих смежных высокотехнологических отраслей. Огромны резервы технологической модернизации в сельском хозяйстве, сфере услуг, особенно в ЖКХ, на транспорте и в таких отраслях производства общественных благ, как образование, здравоохранение, госуправление.

Становление нового технологического уклада будет сопровождаться интеллектуализацией производства, переходом к непрерывному инновационному процессу в большинстве отраслей и непрерывному образованию в большинстве профессий. Совершится переход от экономики массового производства к экономике знаний, от общества массового потребления к обществу развития, в котором важнейшее значение приобретут научно-технический и интеллектуальный потенциал, а также требования к качеству жизни и экологичности среды обитания. Резко снизятся энерго- и материалоемкость ВВП. В структуре потребления доминирующее значение займут информационные, образовательные, медицинские услуги. Это предопределяет ведущее значение для модернизации экономики науки, образования и здравоохранения, которые являются базовыми отраслями нового технологического уклада.

Становление нового технологического уклада требует освоения новых технологий управления, опережающее овладение которыми и подготовка кадров соответствующей

квалификации также являются приоритетом политики развития. Дальнейшее развитие получают системы автоматизированного проектирования, которые позволяют перейти к автоматизированному управлению всем жизненным циклом продукции, сократив до минимума фазы внедрения и освоения новой техники. Особенностью базисных технологий нового технологического уклада является их высокая интегрированность, что требует комплексной политики их развития, предусматривающей одновременное создание кластеров технологически сопряженных производств, соответствующей им сферы потребления и состава трудовых ресурсов.

Для любой страны необходимым условием выхода из кризиса на траекторию успешного экономического роста является наличие собственной стратегии долгосрочного развития, предполагающей проведение системной научно-технической и структурной политики по выращиванию составляющих новый технологический уклад научно-производственных комплексов и стратегическое мышление при формировании и реализации такой политики. Предпосылкой успешности указанной стратегии выступает эффективная работа национальной финансово-инвестиционной системы, способной обеспечить переток капитала в развитие новых производств и опирающейся на внутренние источники кредита. Для ее формирования необходимо:

- создание системы стратегического планирования, способной выявлять перспективные направления экономического роста, а также направлять деятельность государственных институтов развития на их реализацию;
- обеспечение необходимых для опережающего роста нового технологического уклада макроэкономических условий;
- формирование институтов финансирования проектов создания и развития производственно-технологических комплексов нового технологического уклада и сфер потребления их продукции.

3. СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ

Методология стратегического планирования предусматривает наличие системы долго-, средне- и краткосрочных прогнозов социально-экономического развития, выбор приоритетов технико-экономического развития, инструменты и механизмы их реализации, включающие систему долгосрочных концепций, среднесрочных программ и индикативных планов, институты организации соответствующей деятельности, а также методы контроля и механизмы ответственности за достижение необходимых результатов (Глазьев, 2008).

За последние годы созданы некоторые элементы этой системы: принята Концепция долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 г., установившая приоритеты развития, соответствующие перспективным направлениям становления нового технологического уклада, действуют федеральные целевые программы, образованы институты развития. В последнее время Правительство РФ приняло ряд масштабных решений по структурно-технологической модернизации экономики, совокупность которых обладает значительным потенциалом позитивного воздействия на процессы развития российской экономики. Однако многие из них остались нереализованными в условиях кризисного сжатия государственных доходов. Эффективной реализации принимаемых решений препятствует и то, что существующие и разрабатываемые программные и стратегические документы не имеют единых стандартов подготовки, различаются по глубине проработки, форме и содержанию. В них недостаточно учитывается пространственный разрез, межотраслевые и межрегиональные связи, балансы производства и потребления на конкретных территориях.

Необходимой составляющей работы над стратегией является содержательная структуризация уже принятых к реализации

и разрабатываемых программ социально-экономического развития. Их целевые установки и мероприятия по реализации должны пройти процедуру системного согласования, в рамках которого потребуется оценить меру их ресурсной сбалансированности, выявить возможные противоречия целевых установок и инструментов экономической политики, обосновать требования к их синхронизации, определить узкие места и поставить задачу дополнения существующего набора программ новыми с целью обеспечения критической массы воздействий на ход воспроизводственных процессов и минимизации негативных системных эффектов. В этой работе следует возобновить использование балансовых методов планирования с учетом определенной рыночными механизмами ограниченности масштабов и форм их применения.

Документы социально-экономического, отраслевого и территориального стратегического планирования должны составлять единый комплекс и разрабатываться на общей методологической основе в целях обеспечения согласованности и иерархической взаимоувязки элементов системы стратегического планирования.

На федеральном уровне такая система могла бы включать в себя следующий состав документов:

- долгосрочные (на 25–50 лет) прогнозы, предусматривающие различные сценарии развития экономики в зависимости от вариантов изменения внешних и внутренних объективных факторов, а также от вариантов социально-экономической политики;
- среднесрочная (на 10–12 лет) концепция социально-экономического развития и скоординированная с ней генеральная схема развития и размещения производительных сил, определяющие основные цели, задачи и приоритеты социально-экономического развития страны, состав целевых государственных программ различного уровня;
- индикативный план социально-экономического развития на трехлетний период, устанавливающий желаемые показате-

ли развития и систему мер по их достижению (термин «индикативный» означает, что показатели данного плана служат ориентиром для негосударственных субъектов управления, но обязательны для всех государственных органов управления, в том числе при определении директив представителям государства в органах управления компаний);

- среднесрочные государственные (федеральные, региональные и отраслевые) программы, согласующиеся между собой и взаимоувязанные по инвестициям, обеспечивающие достижение поставленных целей развития;
- годовые бюджеты и трехлетние бюджетные планы (на скользящей основе), которые формируются исходя из целевых показателей, сформулированных в концепции, индикативном плане и среднесрочных программах.

Неотъемлемым элементом процесса разработки социально-экономической стратегии является прогнозирование, которое должно обеспечить построение нескольких согласованных вариантов социально-экономической политики и сценариев развития российской экономики и на этой основе поставить задачу определения предпочтительной социально-экономической политики. При этом необходимым условием стратегического планирования является четкое целеполагание, в том числе разделение целей – критериев успешности развития (фундаментальных целей и целей второго уровня с измеримыми макроиндикаторами) и инструментальных целей.

Необходимо также ввести нормы ответственности за достижение планируемых результатов и использование необходимых для этого инструментов макроэкономической политики, в том числе, установить правовые нормы экономической ответственности организаций и административной ответственности руководителей за выполнение устанавливаемых правительством целевых показателей развития. Для этого требуется принятие федерального закона «О стратегическом планировании», определяющего процедуры разработки и статус плановых документов, которые

необходимо учитывать при планировании бюджета, денежной политики и принятии других управленческих решений. Целесообразно также внедрение институтов проектной экономики в сложившийся в России тип рыночной экономики. Понятие проекта должно быть юридически уточнено и законодательно оформлено.

Реализация стратегии развития должна включать активную промышленную политику, поддерживающую расширение несущих отраслей нового технологического уклада и стимулирующую «точки роста». При этом наибольшее значение имеют высокотехнологические отрасли с большим мультипликатором, стимулирующие экономическую и инновационную активность в сопряженных производствах. Важным элементом промышленной политики наряду с формированием поддерживаемых государством крупных интегрированных корпораций должно стать стимулирование спроса на отечественное оборудование посредством соответствующего регулирования госзакупок и закупок контролируемых и поддерживаемых государством предприятий.

Программно-проектный подход должен лечь в основу и региональной политики развития. Недооценка регионально-пространственного разреза в системе государственного управления на федеральном уровне приводит к потерям финансовых, трудовых и природных ресурсов, к сверхконцентрации экономической активности в одних регионах и недоиспользованию потенциала других, к накоплению «критической массы» межрегиональных диспропорций (Фетисов, 2006а).

Множественность субъектов проведения региональной политики на федеральном уровне порождает необходимость координации действий федеральных органов власти в отношении одних и тех же объектов управления (макрорегионов, субъектов РФ, территориальных кластеров и отдельных «точек роста») между собой, а также с органами управления субъектов РФ и муниципальных образований. Инструментами такой координации должны

стать система увязанных друг с другом прогнозов социально-экономического развития России и субфедеральных образований и генеральная схема развития и размещения производительных сил.

Пространственный разрез должен быть четко обозначен во всех основных блоках единой системы стратегического планирования. Это позволит выявить дополнительные ограничения потенциальных темпов роста экономики, а также разработать меры по их повышению путем оптимизации региональной структуры экономики. Для активизации процессов инновационного развития необходим переход от региональной политики выравнивания к формированию государством институциональной среды, способствующей созданию полицентричной пространственной структуры экономики страны и поиску новых территориальных источников конкурентоспособности (Татаркин, 2011).

Для создания скоординированной системы институтов региональной политики необходимо обеспечить ее адекватное законодательное обеспечение. В первую очередь необходимо доработать и принять Концепцию пространственного развития Российской Федерации, которая сформировала бы систему пространственных приоритетов и обозначила бы место стратегий и программ развития территорий в системе стратегического управления. Также необходимо доработать и принять федеральный закон о региональной политике, в котором должны быть предусмотрены: иерархическая система согласованных между собой уровней, институтов и полномочий региональной политики (федерация – федеральный округ – субъект – муниципалитет); единая нормативно-правовая база подготовки и согласования плановых и прогнозных документов регионального развития, позволяющая разным уровням сохранять самостоятельность и одновременно быть структурными элементами единой системы управления; механизмы мониторинга выполнения согласованных обязательств и обеспечения соответствующей ответственности субъектов управления.

Важным элементом системы стратегического планирования является развитие транспортной, телекоммуникационной и энергетической инфраструктуры. В настоящее время потребность в транспортных услугах удовлетворяется только на 60–70%, при этом простои составляют до 40% общего времени транспортного обслуживания. Остается нереализованным транзитный потенциал российской территории. Формирование высокоразвитой системы транспортных коммуникаций, включающей высокоскоростной железнодорожный и автомобильный транспорт, развитую сеть авиаперевозок, транспортных узлов и логистических центров, может стать мощнейшим локомотивом модернизации и инновационного развития экономики.

4. ПОДДЕРЖАНИЕ НЕОБХОДИМЫХ И ДОСТАТОЧНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ МОДЕРНИЗАЦИИ И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Необходимые макроэкономические условия успешного развития российской экономики вытекают из требований ее коренной модернизации на передовой технологической основе. Они включают в себя: обеспечение расширенного воспроизводства на перспективных направлениях становления нового технологического уклада; поддержание благоприятных для этого ценовых пропорций; формирование системы поддержки инновационной активности; создание механизмов долгосрочного кредитования инвестиционных проектов. Для реализации этих условий государство располагает инструментами налогово-бюджетной, денежно-кредитной, антимонопольной и ценовой политики.

Ориентация налогово-бюджетной политики на цели развития предполагает снижение налоговой нагрузки на все виды инновационной и высокотехнологической

деятельности, а также приоритетное выделение бюджетных ассигнований на поддержку критически значимых для становления нового технологического уклада государственных расходов. Исходя из его структуры и опыта передовых стран необходимо существенное относительное и абсолютное увеличение расходов на здравоохранение, науку, образование, поддержку инвестиционной и инновационной активности, модернизацию инфраструктуры (Рогов, 2005). При этом увеличение финансирования следует концентрировать на тех перспективных направлениях развития нового технологического уклада, в которых российские организации имеют конкурентные преимущества.

Модернизация и развитие экономики требуют значительных финансовых ресурсов, которых у государства в настоящее время не хватает, в том числе вследствие огромных масштабов теневого оборота и широкомасштабной утечки капитала. В 2010 г. легальный чистый вывоз резидентного капитала частным сектором (ЧВКЧС) составил 40 млрд долл., а нелегальный – 38 млрд. При этом ввоз нерезидентного капитала (43 млрд долл. в 2010 г.) не компенсирует вывоз резидентного (78 млрд долл. – без учета вывоза капитала государством). Следует также учитывать, что вывоз капитала приводит к нехватке предложения на ссудном рынке, которая покрывается ввозом в форме кредитов, что создает в дальнейшем большие потоки выплачиваемых доходов от иностранных инвестиций (в том же 2010 г. выплаченные доходы составили 86 млрд долл., а полученные (причем в основном государством) – всего 37 млрд). Следствием размена ввоза кредитов на вывоз собственного капитала становится существенное сокращение налоговых поступлений (Банк России, 2010).

При введении ряда мер, ограничивающих свободу вывода капитала, особенно в нелегальных формах, связанных с уклонением от уплаты налогов и расхищением средств корпораций, бюджет получил бы дополнительно несколько десятков миллиардов долларов в

год. Среди них: возмещение НДС экспортерам только после поступления экспортной выручки, взимание НДС при перечислении поставщикам-нерезидентам импортных авансов, введение санкций за просроченную дебиторскую задолженность по импортным контрактам, а также применение мер уголовной и административной ответственности в отношении недобросовестных менеджеров, допускающих вывод доходов корпораций за рубеж (Петров, 2010а).

Для поддержания необходимого для обеспечения модернизации экономики уровня бюджетных ассигнований следует задействовать не использовавшиеся до последнего времени резервы повышения бюджетных доходов (Петров, 2011): приведение экспортных пошлин и налога на добычу полезных ископаемых на природный газ в соответствие с налогообложением нефти в расчете на единицу условного топлива; установление экспортных пошлин на вывоз ограниченного перечня энергоемких и углеводородоемких товаров (металлов, продуктов нефтепереработки, минеральных удобрений и т.п.) пропорционально объему потребленных при их производстве энергии и углеводородного сырья; введение налога на вывоз капитала и валютнообменные операции; перечисление в федеральный бюджет в полном объеме прибыли Банка России; восстановление прогрессивной шкалы подоходного налога; установление прогрессивного экологического налога (платежей за загрязнение окружающей среды с разными ставками за выбросы вредных веществ в пределах и сверх установленных норм соответственно).

Наряду с мобилизацией источников бюджетных доходов в целях стимулирования инновационной активности следует расширить финансовые возможности предприятий: предоставить им права по переоценке основных фондов по восстановительной стоимости и установлению нормы ускоренной амортизации на вновь вводимое оборудование; восстановить в бухучете накопительные счета по амортизационным отчислениям и ввести обязательный контроль за их целевым использо-

ванием; освободить предприятия от уплаты налога на имущество с активной части приобретаемых основных фондов в течение первых трех лет их эксплуатации; установить нормы возврата им налога на прибыль, уплачиваемого в текущем периоде в части средств, направленных на техническое перевооружение.

Главной причиной хронической нехватки средств для целей развития является ориентация финансовой политики на имеющиеся возможности государственного бюджета, которые не позволяют одновременно решать задачи поддержания текущей социально-экономической стабильности и структурно-технологической модернизации. Решение последней задачи возможно только посредством развития банковского кредита. Для этого предназначен ссудный фонд, который, являясь инструментом Центрального банка РФ, в настоящее время не используется для реализации социально-экономической политики государства. Для его активизации и развития кредита необходимо широкое использование процедур целевого рефинансирования коммерческих банков в увязке с задачами бюджетной, промышленной и структурной политики при кардинальном повышении роли внутренних источников денежного предложения.

Инструменты денежно-кредитной политики должны обеспечить адекватное денежное предложение для расширенного воспроизводства и устойчивого развития экономики. В настоящее время денежная система предоставляет экономике меньше денег, чем она получает от экспорта, иностранных кредитов и инвестиций, сужая ее воспроизводство и сдерживая развитие. В целях устранения искусственной ограниченности денежной политики Центрального банка РФ необходимо расширить его функции задачами поддержания занятости, как это установлено во многих развитых и успешно развивающихся странах.

Из теории экономического развития и практики развитых стран следует необходимость комплексного подхода к формированию денежного предложения в увязке с целями

экономического развития и задачами бюджетной, промышленной и структурной политики с опорой на внутренние источники денежного предложения и механизмы рефинансирования кредитных институтов (среди которых оперативное обеспечение текущей ликвидностью, расширение возможности формирования длинных денег, обеспечение целевого направления ликвидности в приоритетные сферы).

Для создания оптимальных механизмов денежного предложения, замкнутых на кредитование реального сектора экономики и инвестиций в приоритетные направления его развития, следует увязать условия доступа коммерческих банков к рефинансированию со стороны Центрального банка РФ с обязательствами по использованию кредитных ресурсов для финансирования производственных предприятий и приоритетных направлений хозяйственной деятельности. Это можно сделать комбинацией хорошо известных и отработанных в практике развитых стран косвенных (рефинансирование под залог облигаций, векселей и других обязательств платежеспособных предприятий) и прямых (софинансирование государственных программ, предоставление госгарантий, кредитование институтов развития) способов формирования денежного предложения ЦБ РФ. При этом ставка рефинансирования не должна превышать среднюю норму прибыли в обрабатывающей промышленности, а сроки предоставления кредитов должны соответствовать типичной длительности научно-производственного цикла в реальном секторе экономики (3–7 лет) (Фетисов, 2008). Не следует также исключать возможность направления денежной эмиссии на государственные нужды, как это делается в США, Японии и частично в ЕС, путем приобретения центральными банками государственных долгосрочных долговых обязательств (Ершов, 2011).

Еще одним способом прагматичного использования денежной эмиссии является рефинансирование институтов развития, как это делалось в период «экономического чуда» и практикуется до сих пор в Японии, новых индустриальных странах и Китае. Целесо-

образно существенное увеличение ресурсного потенциала существующих и создание новых институтов развития, не только ориентированных на кредитование инвестиций, но и предоставляющих образовательные кредиты, венчурное и микрофинансирование. При этом в отдельных случаях можно обходиться без залоговых требований, выделяя кредиты под инвестиционные проекты, одобряемые правительством в соответствии с установленными приоритетными направлениями развития. Размещать такие кредиты институты развития должны на принципах *целевого кредитования* конкретных проектов, предусматривающих выделение денег исключительно под предусмотренные ими расходы без перечисления наличных денег на счет заемщика.

Основным же источником финансирования модернизации и роста экономики должен стать эмиссионный механизм рефинансирования Банком России коммерческих банков под их требования к предприятиям реального сектора и в меру роста финансовых потребностей приоритетных направлений развивающейся экономики. Механизм рефинансирования Банком России коммерческих банков и банков развития должен обеспечивать банковский сектор как текущей ликвидностью, так и возможностями формирования «длинных денег», а государство – источником долгосрочного кредитования приоритетных направлений развития.

Используя такие инструменты и институты, как различные ставки рефинансирования, ломбардный список Центрального банка РФ, банки и корпорации развития, госгарантии по кредитам, привлекаемым предприятиями для реализации приоритетных инвестиционных проектов, и субсидирование процентных ставок по ним, государство может избирательно воздействовать на кредитно-денежные потоки, обеспечивая как расширенное воспроизводство предприятий, так и благоприятные условия для роста экономической активности в приоритетных направлениях развития. Центральный банк РФ должен в полной мере начать выполнять функцию кредитора последней инстанции, что потребует от него большой

работы по мониторингу платежеспособности заемщиков, а также повлечет более высокие требования к качеству работы банков по анализу и селекции инвестиционных проектов.

Меры по расширению кредита должны быть поддержаны мерами по формированию предпосылок их полноценного материального покрытия. Например, прирост финансирования жилищного или инфраструктурного строительства должен соответствовать возможностям строительных организаций и потенциалу наращивания предложения необходимых материалов. Рынок далеко не всегда способен автоматически поддержать такую сбалансированность оптимальным образом, часто он ограничивает потенциально возможные в этих случаях положительные для экономики мультипликативные эффекты. Как правило, балансировка спроса и предложения в условиях краткосрочного недостатка предложения отечественных товаров и услуг осуществляется рынком путем опережающего расширения импорта таких товаров. В дальнейшем импортеры стремятся сохранить и расширить «завоеванную» вследствие конъюнктурных обстоятельств рыночную нишу с помощью хорошо апробированных методов (начиная с рекламы и создания системы дилеров и заканчивая вытеснением российских производителей путем временного демпинга, подкупа чиновников или менеджмента предприятий розничной торговли).

Во избежание накачки экономики небеспеченными деньгами, ЦБ РФ может рефинансировать коммерческие банки под залог долгосрочных корпоративных облигаций и векселей предприятий с поправочным коэффициентом в 50%, а под гарантии правительства и региональных органов власти – с поправочными коэффициентами в 70–80%, что сделает невыгодной продажу банками этих долговых обязательств ЦБ РФ. При таком условии можно кардинально расширить ломбардный список Центрального банка РФ, включив в него векселя платежеспособных предприятий, работающих в приоритетных направлениях формирования нового техно-

логического уклада, по списку, утверждаемому Правительством РФ, поручительств организаций–заказчиков федеральных целевых программ, а также облигаций институтов развития и госкорпораций.

Разумеется, предлагаемый эмиссионный механизм должен только обеспечивать дешевыми долгосрочными кредитами инвестиции в развитие российской экономики, а не использоваться для стимулирования вывоза капитала. Для этого рефинансирование коммерческих банков должно идти только под обязательства российских предприятий. Прием иностранных ценных бумаг и иностранных активов российских банков в качестве обеспечения ломбардных и иных кредитов ЦБ РФ следует постепенно прекращать.

В условиях структурных изменений величина процентной ставки и доступность кредита приобретают принципиальный характер. Освободившиеся вследствие падения производства мощности и трудовые ресурсы можно задействовать в проектах освоения новых технологий только при наличии доступного кредита. Политика ограничения денежного предложения, к которой вернулся Банк России, провоцирует завышение процентных ставок и делает кредиты недоступными для предприятий обрабатывающей промышленности. При снижении доходов они вынуждены сворачивать производство, не имея финансовых возможностей для модернизации основного капитала и обновления выпускаемой продукции. Наиболее крупные и прибыльные из них привлекают зарубежные кредиты, ставки процента по которым существенно ниже, чем у российских банков. Модернизация остальных невозможна без проведения государственной политики их целевого кредитования.

Необходимое для модернизации и роста обрабатывающей промышленности кардинальное расширение кредита для производственной сферы может быть обеспечено посредством существенного расширения рефинансирования коммерческих банков под залог векселей платежеспособных производственных предприятий по ставке не более 3–4% с установлением

ограничений на банковскую маржу, зависящих от величины кредита, наличия госгарантий по нему, кредитоспособности заемщика (оцениваемой на основе рейтингов национальных рейтинговых агентств).

Во избежание перетока дешевых кредитов в спекулятивную сферу и образования финансовых пузырей доходность государственных облигаций должна быть несколько ниже ставки рефинансирования. Кроме того, в целях сдерживания роста цены денег и увеличения их предложения реальному сектору следует прекратить выпуск облигаций и иные заимствования Банком России, а также стимулировать применение низкопроцентных кредитно-депозитных схем (по ипотеке, образовательным кредитам, кредитам банков приоритетным отраслям, проектам и предприятиям). Целесообразно прекратить рефинансирование банков под залог долговых финансовых инструментов, не служащих для фондирования инвестиций в основной капитал и инновации. Представляется полезным установление лимита финансово-кредитного рычага (*leverage*) не только для банков, но и для небанковских компаний, ограничив его для последних двукратной величиной, соотношение их финансовых активов (ценных бумаг, денежных средств, иностранной валюты, требований к должникам и т.д.) и собственного капитала не должно превышать $1/2$. Регуляторы не должны допускать образования чрезмерных долгов не только у банков, но и у небанковских компаний (Фетисов, 2009).

При расчете показателей ликвидности, достаточности капитала и др. ЦБ РФ не должен считать обязательства нерезидентов и иностранных государств более надежными и ликвидными, чем аналогичные обязательства резидентов и российского государства. Следует ввести отечественные стандарты деятельности рейтинговых агентств, определить стандарты оценки рейтингов и стимулировать развитие отечественных рейтинговых агентств.

В целях расширения ресурсной базы банковской системы целесообразно отменить

обязательное резервирование долгосрочных вкладов физических лиц, подлежащих обязательному страхованию (сейчас имеет место «двойное обременение»). Кроме того, ЦБ РФ мог бы предоставлять банкам беззалоговые кредиты в размере части средств населения на срочных депозитах в рублях, при условии их целевого использования для кредитования инвестиций в основной капитал производственных предприятий, что будет стимулировать создание источников «длинных денег». Для обеспечения целевого использования кредитов необходимо использовать механизм открытия кредитных линий с постоянным контролем со стороны банка.

Для обеспечения стабильных условий кредитования необходимо запретить коммерческим банкам пересматривать условия кредитных соглашений в одностороннем порядке.

Условием перехода к политике длинных и дешевых денег для реального сектора экономики является повышение эффективности *валютного контроля*, предусматривающее пресечение незаконных операций по вывозу капитала, сопровождающихся, как правило, уклонением от уплаты налогов. Для этого целесообразно включение в число органов валютного контроля налоговой и таможенной служб, формирование единой информационной системы валютного контроля, предусматривающей электронное декларирование паспортов сделок с передачей их в базы данных всех органов валютного контроля, а также принятие мер по привлечению к ответственности руководителей предприятий, допускающих накопление просроченной дебиторской задолженности по экспортно-импортным операциям.

Важным элементом политики развития должна стать долгосрочная стабилизация реального обменного курса рубля. Без этого не удастся снизить процентные ставки и расширить до нужных масштабов кредитование реального сектора экономики вследствие угрозы перевода банками кредитных ресурсов на валютный рынок в стремлении получить сверхприбыли на девальвации рубля. Целесообразно обеспечить постоянную коррекцию

ровку номинального обменного курса рубля пропорционально относительному снижению его покупательной способности. При этом следует избегать возникновения избыточного давления на курс рубля как в ту, так и в другую сторону со стороны как участников внешней торговли, так и спекулятивного капитала.

В условиях относительно высоких мировых цен на углеводороды и другие сырьевые товары, составляющие основу российского экспорта, во избежание конъюнктурного повышения предложения иностранной валюты и избыточного давления на повышение курса рубля, чреватого «голландской болезнью», целесообразно взимать экспортные пошлины непосредственно в долларах и евро, снижая тем самым объем предложения иностранной валюты на рынке. Эти средства следует аккумулировать в государственных институтах развития и использовать для импорта иностранных технологий, защиты интеллектуальной собственности российских правообладателей за рубежом, замещения внешних займов контролируемых государством корпораций. Использование предлагаемого метода защиты экономики от последствий наплыва «нефтедолларов» вместо стерилизации «избыточной» денежной эмиссии под покупку иностранной валюты путем замораживания «нефтяных доходов» бюджета в резервном фонде позволит избежать потерь и упущенной выгоды при размещении этих средств в низкодходные гособлигации западных стран и тому подобные весьма рискованные в условиях глобального кризиса инструменты. Масштабы этих потерь составляли в начале этого десятилетия, в годы профицитного бюджета, сотни миллиардов рублей в год, которые искусно скрываются методическими недостатками используемых методов оценки эффективности использования государственных валютных резервов.

В случае снижения мировых цен на экспортируемое из России сырье в целях предотвращения конъюнктурного падения курса рубля необходимое для этого увеличение предложения иностранной валюты может быть обе-

спечено восстановлением обязательной продажи экспортерами части валютной выручки. При возникновении угрозы «бегства от рубля» следует ограничивать приобретение иностранной валюты небанковскими организациями и физическими лицами на цели, не связанные с оплатой импортных контрактов и погашением внешних займов. В том числе во избежание использования заемных средств для валютных спекуляций приобретение иностранной валюты за счет банковских кредитов должно осуществляться только у банков-кредиторов с их контролем за распоряжением ими.

Для предотвращения валютных спекуляций против рубля, угрожающих стабильности его обменного курса, целесообразно ввести ужесточающиеся со временем ограничения на валютную позицию коммерческих банков, добиваясь ее последовательного снижения. Кроме того, можно ввести в практику установление заранее оговоренных сроков нахождения средств на рынке, увязывая сроки ввода и вывода спекулятивных капиталов, при нарушении которых нужно применять соответствующие налоговые и финансовые меры. Можно также использовать такой инструмент, как расширение спреда между курсом покупателя и продавца по операциям в рублях (что в результате будет означать для спекулянта курсовые потери на выходе из рублей в валюту). Причем применять этот подход целесообразно относительно краткосрочных операций (так называемым «горячим деньгам»), притекающим в депозиты или направляемым на покупку ценных бумаг. Целесообразно также восстановить налог на валютнообменные операции.

В целях снижения привлекательности валютных спекуляций для населения целесообразно ограничить предоставление гарантий по вкладам граждан во всех банках, входящих в систему страхования вкладов, только рублевыми вкладами с одновременным повышением нормативов обязательных резервов по вкладам в иностранной валюте.

В целях предупреждения дальнейших потерь российской финансовой системы вследствие коллапса финансовых пузырей и

пирамид зарубежных эмитентов необходимо ввести ограничения на объемы забалансовых зарубежных активов и обязательств перед нерезидентами по дериватам российских организаций; отказаться от тех видов страхования, обязательства по которым невозможно исполнить в случае наступления макроэкономического кризиса. Необходимо также ограничить вложения российских предприятий в иностранные ценные бумаги, включая государственные облигации США и других иностранных государств с высоким дефицитом бюджета или государственного долга. Коэффициенты риска для формирования резервов банков по ценным бумагам, эмитированным Российской Федерацией и ее резидентами, должны быть ниже, чем по бумагам, эмитированным иностранными государствами и их резидентами.

В целях повышения устойчивости и мощности российской валютно-финансовой системы следует расширять сферу использования собственной валюты, поддерживая экспансию национальных финансовых институтов на связанные с Россией рынки. Для *расширения сферы использования рублей в международных расчетах* следует последовательно увеличивать долю расчетов в рублях во внешней торговле, включая экспорт сырьевых товаров, металлов, военной техники, обеспечить рублевое кредитование экспорта российских товаров, а также максимально удешевить операции по обмену национальных валют интегрированных с Россией государств. Последняя задача может быть решена при помощи Межгосбанка СНГ, который, имея корреспондентские отношения с центральными банками государств Содружества, многократно снижает транзакционные издержки валютнообменных операций. Наряду с ним необходимо активизировать другие международные финансовые институты с преобладающим влиянием российского капитала (МИБ, МБЭС, ЕАБР). При этом целесообразно ввести отдельный учет рублевых средств на отдельных счетах с соответствующими режимами, которые позволят учитывать: 1) рубли для внутреннего оборота

и 2) рубли, используемые во внешнеторговом обороте (в первую очередь в отношениях с государствами – членами Таможенного союза и Единого экономического пространства).

Важным направлением антикризисной стратегии является *расширение внутреннего рынка* путем создания Таможенного союза и в последующем единого экономического пространства ЕврАзЭС. Создание интеграционных объединений расширяет возможности развития российской экономики, повышает ее устойчивость к внешним шокам, увеличивает масштаб деятельности и конкурентные преимущества российских предприятий. Реализуя общую антикризисную стратегию, государства ЕврАзЭС повышают свои возможности выхода из кризиса на траекторию опережающего развития.

После принятия всех перечисленных выше мер возможно наращивание денежного предложения как необходимое условие поддержания внутреннего спроса, подъема инвестиционной и инновационной активности. Решению этой задачи не должны мешать установившиеся, хотя и многократно опровергнутые эмпирическими исследованиями (Глазьев, 2004; Волчкова, Денисова и др., 2010) монетаристские догмы, в том числе увязывающие экономический рост с предварительным (упреждающим) снижением инфляции путем количественного ограничения денежной массы.

Опыт перехода к рыночной экономике России и других постсоциалистических стран доказал ущербность политики подавления инфляции «любой ценой», а не параллельно и взаимосвязанно со снижением ресурсоемкости экономики путем проведения структурно-технологической модернизации. Эта политика не затрагивала главные причины инфляции – недостаток конкуренции и низкую эффективность экономики. Для подавления инфляции необходимо добиваться снижения удельных издержек на производство продукции, в том числе их монопольной и криминальной составляющих. Это требует обеспечения добросовестной конкуренции и модернизации экономики на основе нового технологического

уклада, характеризующегося многократным снижением энерго- и материалоемкости производства.

Необходимо отметить, что предлагаемая политика денежного обращения не означает отказа от таргетирования инфляции. Она предусматривает установление ориентиров и, при необходимости, ограничений в отношении не только индекса цен, но и колебаний валютного курса, процентных ставок, динамики денежного предложения на уровнях, необходимых для обеспечения модернизации и развития экономики. При этом одновременное соблюдение указанных ограничений (а также достижение главных целей экономической политики – поддержания высоких темпов экономического роста, роста благосостояния и уровня занятости) вполне возможно, так как число независимых инструментов госрегулирования денежно-кредитной и валютной сферы экономики значительно превышает число указанных ориентиров.

Принятие перечисленных выше мер позволит обеспечить необходимый уровень денежного предложения для подъема инвестиционной и инновационной активности в целях модернизации и развития российской экономики. В отличие от нынешних эмитентов мировых валют, Россия переживает кризис, вызванный не избытком денежного предложения и связанными с ним финансовыми пузырями, а структурный кризис, порождаемый низкой эффективностью и ресурсной зависимостью экономики, осложненными ее хронической недомонетизацией. Испытывая острый недостаток инвестиций и кредитов, экономика России длительное время работала «на износ». Для восстановления внутреннего рынка, подъема инновационной и инвестиционной активности в целях модернизации и опережающего развития она нуждается в существенном повышении уровня монетизации, расширении кредита и мощности банковской системы.

В рамках предлагаемой макроэкономической политики, ориентированной на развитие и модернизацию экономики, денежное

предложение должно определяться спросом на деньги со стороны реального сектора и государственных институтов развития при регулирующем значении ставки рефинансирования. При этом не нужно использовать количественные ограничения денежного предложения, которые, как показали многочисленные статистические исследования соответствующих зависимостей во многих странах, не обеспечивают снижения инфляции, но подавляют деловую и инвестиционную активность.

Следует еще раз подчеркнуть, что переход к предлагаемой модели денежного предложения не связан с повышением инфляции, так как увеличение денежного предложения нейтрализуется ростом предложения товаров, а инвестиции в обновление основного капитала и освоение новых технологий ведут к снижению издержек и появлению новых потребительских качеств и соответственно падению цен. Вместе с тем для подавления инфляционных ожиданий целесообразно предпринять хорошо известные меры по стабилизации цен, улучшению конкурентной среды и нейтрализации злоупотреблений монопольным положением.

Реализация охарактеризованного выше подхода к монетарной политике, предусматривающего существенное увеличение денежного предложения, требует кардинального повышения эффективности *антимонопольной политики* как важнейшего фактора сдерживания инфляционных процессов. Наряду с активизацией применения ее стандартных мер по пресечению ценовых сговоров необходимо проведение системной политики, опирающейся на законодательно установленные нормы пределов и процедур регулирования цен.

Свободные цены эффективны в теоретических моделях экономики со свободной конкуренцией. В реальной экономике возникают процессы монопольного ценообразования, для борьбы с которыми необходимо использовать главным образом не административные, а экономические методы. Расширенное воспроизводство высокотехнологических продуктов предполагает поддержание благо-

приятных для этого ценовых пропорций. Государство должно стимулировать инвестиции в освоение новых технологий с целью снижения издержек и улучшения качества продукции, предоставляя в этих целях налоговые преференции компаниям. Кроме того, в целях демополизации того или иного рынка государство может стимулировать создание новых компаний для обеспечения эффективной конкуренции.

Особенно важным для подавления инфляции является борьба с монополизацией сырьевых, продовольственных и финансовых рынков. Для обеспечения конкурентного ценообразования в сырьевом секторе следует сформировать *крупный биржевой центр* ценообразования на экспортные товары, объединяющий все сегменты товарного и финансового рынков. Необходимо принять кардинальные меры по обеспечению конкуренции в розничной торговле, где идет бесконтрольный процесс объединения розничных сетей. Для демополизации продовольственного рынка целесообразно создание каналов прямых поставок сельскохозяйственной продукции на городские рынки посредством создания межрегиональных торгово-закупочных компаний с участием субъектов РФ. Для развития конкуренции в банковской сфере следует прекратить политику искусственного укрупнения банков, сосредоточив внимание Центрального банка РФ на повышении качества банковского обслуживания и эффективности системы финансового посредничества.

Меры антимонопольного контроля должны также использоваться для защиты стратегических активов в экономике и гарантированного выпуска продукции жизнеобеспечения (электроэнергия, топливо, связь, транспорт, инфраструктура продовольственного рынка и др.) системообразующими предприятиями. Не должна допускаться покупка системообразующих и критически важных для страны предприятий иностранным капиталом (или конверсия их долгов в собственность), а также перевод прав собственности на них в офшорные зоны.

В целях *защиты отечественных товаропроизводителей от недобросовестной конкуренции* со стороны зарубежных стран необходимо активно использовать меры технического регулирования, тарифные и нетарифные ограничения, антидемпинговые и специальные пошлины, прибегая к инструментам регулирования Таможенного союза. Особую актуальность в условиях глобального финансового кризиса приобретают меры по защите финансового рынка от спекулятивных атак и поглощения национальных активов организаторами финансовых пирамид, пользующихся безграничной поддержкой зарубежных эмиссионных центров.

Предпринятые в США, ЕС, Японии масштабные антикризисные меры сопровождались взрывным ростом эмиссии мировых резервных валют, что привело к формированию на мировом финансовом рынке избыточной ликвидности, созданию новых рисков перетока «горячего» капитала с целью спекулятивных атак на национальные финансовые системы, возникновению новых пузырей на товарных и фондовых рынках, в том числе вследствие возобновления эмиссии «мусорных» облигаций. В условиях нарастающего хаоса и турбулентности на мировых рынках необходимо предусмотреть создание системы *защиты от угроз экономической безопасности*, которая должна располагать защитными контурами финансовой, распределительной и имущественных систем. В числе мер по защите российского финансового рынка от угроз дестабилизации извне желательно принять меры по обеспечению прозрачности и регулированию забалансовых операций банков и компаний, созданию *общедоступной системы раскрытия информации* об эмитентах и профессиональных участниках рынка. Для защиты финансовых институтов от разрушительных колебаний фондового рынка целесообразно использовать страхование кредитных рисков, перейти к стабильной оценке залогов и ограничить маржинальные требования при наступлении форс-мажорной ситуации в экономике в целом, разработать методики оценки имущества по его реальной стоимости. В том

числе предусмотреть отказ от маржинальных требований к заемщикам со стороны Банка России, банков с государственным участием и получателей субординированных кредитов. При этом предоставить банкам возможности перевода торгуемых ценных бумаг (акций и облигаций) в инвестиционные портфели по цене приобретения.

Особое значение для обеспечения национальной безопасности в условиях нарастающей глобальной нестабильности имеет возвращение прав собственности на российские активы под российскую юрисдикцию. В ситуации, когда более 80% из них зарегистрировано в офшорных зонах и там же осуществляется до 80% операций с их оборотом, возникает угроза поглощения и колонизации российской экономики иностранным капиталом (Хейфец, 2010). Она существенно обостряется в связи с упомянутой выше лавинообразно нарастающей эмиссией долларов, сбрасываемых американскими денежными властями за рубеж в целях приобретения реальных активов и рассасывания долларового финансового пузыря. Следует принять безотлагательные меры по созданию единого депозитария прав собственности на российские активы, обязав их держателей перейти под российскую юрисдикцию.

Необходимо также упорядочение финансового рынка, включающее: усиление надзора за финансовым состоянием профессиональных участников, ценообразованием и уровнем рисков рынка; создание национальной депозитарной и расчетно-клиринговой корпорации; введение пруденциального надзора и требований публичного раскрытия информации участниками рынка ценных бумаг; создание компенсационных фондов профессиональных участников, покрывающих риски невыполнения ими обязательств перед клиентами; регулирование деятельности финансовых конгломератов и их агрегированных рисков.

Важным условием обеспечения экономической безопасности является отказ от использования продемонстрировавших свою тенденциозность, ангажированность и необъективность крупнейших иностранных рей-

тинговых агентств для оценки надежности заемщиков. Систематическое смещение их рейтингов в пользу американских компаний и занижение рейтингов компаний развивающихся рынков провоцируют дестабилизацию последних, искусственно ухудшают их инвестиционную привлекательность, влекут гигантские необоснованные потери и создают угрозу национальным финансовым системам. Банку России следует использовать только рейтинги российских агентств, а также результаты собственных мониторингов, в том числе при рефинансировании кредитов банков и определении выполнения ими нормативов пруденциального регулирования.

Целесообразно создать рейтинговое агентство ЕврАзЭС, использующее для создания шкалы рейтингов модель эталонной экономики без дефицита бюджета и платежного баланса, со стабильной низкой ставкой рефинансирования и надежным механизмом регулирования финансового рынка. Необходимо также скорейшее становление отечественной финансовой инфраструктуры в части консалтинговых, аудиторских, оценочных и других аналитических организаций. Целесообразно в этих целях ввести обязательное использование их услуг государственными компаниями.

5. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ

Хотя построение рыночной экономики в основных чертах в России завершено, по уровню эффективности использования ресурсов она все еще существенно уступает показателям советской экономики 20-летней давности. Причина заключается в многочисленных институциональных ловушках, блокирующих нормальное функционирование как рыночных, так и государственных институтов, в том числе в силу отсутствия реальных механизмов ответственности лиц, принимающих решения. Успешная реализация предложен-

ных выше мер по развитию экономики предполагает резкое повышение требований к управленческим кадрам, введение жестких механизмов ответственности за исполнение целевых показателей и соревновательности за достижение лучших результатов.

При этом несовершенство институциональной и нормативно-правовой среды не является основанием для того, чтобы отказываться от действий по структурно-технологической модернизации экономики и сводить экономическую политику к проектированию и реализации бесконечных реформ. Как показывает российский и зарубежный опыт, подмена политики развития экономики ее перманентным реформированием влечет изменение критериев оценки итогов развития: фундаментальные индикаторы, характеризующие рост благосостояния и уровень занятости граждан, скорость развития экономики и ее конкурентоспособность, заменяются на «инструментальные» показатели, отражающие ход или «темпы» реформ. Необходимо найти рациональный компромисс в распределении ресурсов между установками политики поддержания текущей социально-экономической стабильности, политики реформ и политики структурно-технологической модернизации.

Ключевую роль в институциональном обеспечении политики развития играет совершенствование институтов государства как разработчика «правил игры» и арбитра, отвечающего за их соблюдение, как инструмента перераспределения ресурсов, регулятора и собственника одновременно. Возникающий при этом конфликт интересов не должен разрешаться путем устранения какой-либо из этих функций, так как все они необходимы государству для осуществления политики развития. Как показал практический опыт, приватизация системообразующих предприятий лишает государство возможности гарантировать стабильность соответствующих рынков и часто влечет злоупотребления монопольным положением, снижение эффективности и упадок соответствующих отраслей экономики. Также как и передача госкорпораций в управление

независимым директорам, она не гарантирует предприятия от некомпетентного управления и даже разорения.

Иной подход к преодолению этого конфликта интересов состоит в проведении преобразований, направленных на институциональное разделение функций государства как субъекта экономической политики и как собственника. Функции регулятора при этом остаются за исполнительной властью, а функции собственника целесообразно сосредоточить в принадлежащей государству системе холдинговых структур.

При оценке оптимального сочетания институтов государственного регулирования и рыночной самоорганизации необходимо учитывать гуманитарный характер нового технологического уклада, его высокие требования к системе воспроизводства интеллектуального потенциала – науке, образованию и подготовке кадров, а также к формированию культурно-информационной среды, благоприятствующей переходу к экономике знаний и на инновационный путь развития. Предоставление этих сфер «свободной игре рыночных сил» часто ведет к их деградации, подрыву расширенного воспроизводства главного фактора современного экономического роста – человеческого капитала. В том числе реформирование на принципах рыночного фундаментализма системы образования влечет быструю сегментацию рынка образовательных услуг с деградацией массового образования.

Необходимо сохранение государственного контроля, регулирования и финансирования системы образования и культуры, кардинальное повышение роли государственных институтов в стимулировании инновационной активности. Требуется резкое расширение творческой составляющей в школьных программах, восстановление сети учреждений детского творчества, включение в программы высшего и среднего специального образования изучения методов решения изобретательских задач, замена чисто развлекательной модели электронных СМИ информационно-просветительской.

Реализация предложенных выше мер по достижению целей модернизации и развития российской экономики, подъема инвестиционной и инновационной активности предполагает значительные изменения в проводимой государством социально-экономической и научно-технической политике. Так или иначе они связаны с повышением эффективности государственного регулирования современной смешанной экономики. Сложившаяся система хозяйствования характеризуется низкой эффективностью как рыночных механизмов, так и государственных институтов. Бессистемное реформирование экономики на основе принципов «Вашингтонского консенсуса» (последовательного дерегулирования хозяйственной деятельности, приватизации госпредприятий, рестриктивной финансово-кредитной политики) одновременно с сохранением раздутго, неэффективного и коррумпированного госаппарата, высоких налогов на доходы от труда и капитала, административных методов «ручного управления» повлекло формирование многочисленных «провалов» как рынка, так и государства, что не позволило обеспечить эффективную реализацию имевшегося в стране научно-производственного, природно-ресурсного и человеческого потенциала и повлекло его разрушение и деградацию. Свобода экономической деятельности граждан и организаций в сочетании с высоким налоговым бременем и административной рентой чиновничества порождает массовое уклонение от уплаты налогов, утечку капитала за рубеж, огромные масштабы теневого оборота, криминализацию и коррупцию, что собственно и влечет падение как эффективности рыночных механизмов, так и дееспособности системы госрегулирования.

Выход из создавшейся институциональной ловушки заключается не в уменьшении экономической свободы или устранении государства из экономики. Международный опыт свидетельствует о том, что успешный экономический рост предполагает наличие, во-первых, высококонкурентного частного сектора экономики с доминированием капита-

листических корпораций и банков и с эффективными механизмами рыночного саморегулирования, во-вторых, системы эффективных институтов государственного регулирования экономики и, в-третьих, развитого и тоже эффективного сектора производства общественных благ. Следует также отметить, что задачи синтеза рациональной системы экономического регулирования в России не могут быть решены путем использования только известных образцов и решений. Даже наилучший мировой опыт недостаточен для ответа на вызовы глобализированной экономики с единым финансовым рынком и отсутствием единой системы госрегулирования.

Охарактеризованные выше предложения учитывают как международный опыт, так и специфику российской экономики, состояние ее производственно-технологической, институциональной и социальной подсистем. В целом Россия пока располагает достаточными валютными резервами и запасами природных ресурсов для финансирования новой индустриализации российской экономики, ее модернизации на основе высоких технологий современного технологического уклада. Российская финансовая система еще не встроена окончательно в глобальные финансовые пирамиды. Это позволяет перекрыть каналы «отравления» собственной финансовой системы спекулятивными «токсичными» инструментами, переориентировав ее на внутренние источники кредита и направив сбережения на поддержку инновационной и инвестиционной активности в перспективных направлениях развития российской экономики. Наличие природно-сырьевого и оборонного потенциала дает нам объективные возможности для проведения самостоятельной политики – даже при негативных сценариях возобновления глобальной рецессии Россия имеет необходимые ресурсы не только для выживания, но и для опережающего развития.

Литература

- Банк России. Платежный баланс Российской Федерации за 2010 год // Официальный сайт Банка России (www.cbr.ru).
- Батчиков С.А. Некоторые соображения в связи с актуализацией сюжета Россия и ВТО // Российский экономический журнал. 2006. № 11–12.
- Батчиков С.А. К выбору и реализации ряда конкретных народнохозяйственных приоритетов в контексте новейших глобализационных угроз // Российский экономический журнал. 2008. № 3–4.
- Батчиков С.А. Социокультурные основания кризиса, его возможности и угрозы // Экономические стратегии. 2010. № 12.
- Ведев А.Л., Данилов Ю.А., Масленников Н.И., Моисев С.Р., Березинская О.Б., Ковалева М.А., Косарев А.Н., Хромов М.Ю. Структурная модернизация финансовой системы России: Доклад. М.: ИНСОР, 2010.
- Волчкова Н.А., Денисова И.А., Карминский А.М., Полтерович В.М., Попов В.В., Старков О.Ю., Тонис А.С., Чернавский С.Я. Стратегия модернизации российской экономики / Отв. ред. В.М. Полтерович. СПб.: Алетейя, 2010.
- Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВладДар, 1993.
- Глазьев С.Ю. Центральный банк против промышленности России // Вопросы экономики. 1998. № 1–2.
- Глазьев С.Ю. (ред.) Обучение рынку. М.: Экономика, 2004.
- Глазьев С.Ю. Зарубежный опыт государственного прогнозирования, стратегического планирования и программирования: монография / Под ред. С.Ю. Глазьева, Ю.В. Яковца; Государственный университет управления, Национальный институт развития, Региональная научная организация исследователей прогнозистов «Прогнозы и циклы». М., 2008.
- Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2010.
- Глазьев С.Ю. Уроки очередной российской революции: крах либеральной утопии и шанс на «экономическое чудо». М.: Изд. дом «Экономическая газета», 2011.
- Глазьев С.Ю., Дементьев В.Е., Елкин С.В., Крянжев А.В., Ростовский Н.С., Фирстов Ю.П., Харитонов В.В. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклад // Под ред. С.Ю. Глазьева и В.В. Харитонova. М.: Тробант, 2009.
- Ершов М.В. Валютно-финансовые механизмы в современном мире (кризисный опыт конца 90-х). М.: Экономика, 2000.
- Ершов М.В. Экономический суверенитет России в глобальной экономике. М.: Экономика, 2005.
- Ершов М.В. Экономический рост: новые проблемы и новые риски // Вопросы экономики. 2006. № 12. С. 20–37.
- Ершов М.В. Мировой финансовый кризис. Что дальше? М.: Экономика, 2011.
- Митяев Д.А. О динамике саморазрушения мировой финансовой системы (сценарии и стратегии). Возможности адаптации и выбор стратегии для России: Сценарно-игровой доклад. М.: Институт экономических стратегий, 2009.
- Модернизация социально-экономического развития муниципальных образований: В 2 т. / Под ред. акад. РАН А.И. Татаркина. М.: Экономика, 2006.
- Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания. М.: Дело, 2011.
- Петраков Н.Я. Модернизация и экономическая безопасность России. Т. 1 / Под ред. акад. Н.Я. Петракова. М.: Финансы и кредит, 2009.
- Петров Ю.А. Инновационный подход к развитию российской налоговой системы (концептуальное обоснование с учетом итогов анализа ее реформирования в десятилетней и во всей постсоветской ретроспективах) // Российский экономический журнал. 2010а. № 6. 2011. № 1.
- Петров Ю.А. Повышение собираемости налогов и пресечение утечки капитала как способ снижения налоговой нагрузки на легальный сектор российской экономики: о «мытарском» и инновационном подходах к реформированию налоговой системы // Российский экономический интернет-журнал. 2010б.

- Петров Ю.А. Экспортные пошлины на углеводородные энергоносители: отменить или усовершенствовать использование? // Российский экономический журнал. 2011. № 2.
- Проблемы ресурсного обеспечения саморазвития территориальных социально-экономических систем / Под ред. акад. РАН А.И. Татаркина. Т. 2. М.: Экономика, 2011.
- Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год (С учетом мнений экспертов, граждан РФ, представителей партий, общественных и политических организаций, проект по состоянию на 6 апреля 2009 года) // Российская газета. 2009. № 4872. 20 марта.
- Протокол заседания Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2009 г. № 42 «Основные направления антикризисных действий Правительства Российской Федерации на 2010 год» // Официальный сайт Правительства Российской Федерации (www.government.ru).
- Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р (в ред. распоряжения Правительства РФ от 08.08.2009 № 1121-р) «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» // Официальный сайт Правительства Российской Федерации (www.government.ru).
- Реструктуризация регионального промышленного комплекса: от индустриальной к социально-ориентированной модели: В 2 т. / Под ред. акад. РАН А.И. Татаркина. М.: Экономика, 2006.
- Рогов С.М. Функции современного государства: вызов для России: Научный доклад. М.: Институт США и Канады РАН, 2005.
- Сидорова Е.Н., Татаркин Д.А. Управление финансовыми потоками саморазвивающихся территорий: воспроизводственный подход / Отв. ред. А.И. Татаркин. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010.
- Татаркин А.И. Саморазвивающиеся социально-экономические системы: теория. Методология, прогнозные оценки / Под ред. акад. РАН А.И. Татаркина. Т. 1. М.: Экономика, 2011.
- Татаркин Д.А., Сидорова Е.Н., Анимца П.Е., Котляров М.А. Налоговый федерализм: новые вызовы в условиях формирования саморазвивающихся территорий / Под ред. А.И. Татаркина. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010.
- Фетисов Г.Г. Монетарная политика и развитие денежно-кредитной системы России в условиях глобализации: национальный и региональный аспекты. М.: Экономика, 2006а.
- Фетисов Г.Г. Региональные особенности развития денежно-кредитной системы России и необходимость их учета в монетарной политике // Российский экономический журнал. 2006б. № 3.
- Фетисов Г.Г. Монетарная политика России: цели, инструменты и правила // Вопросы экономики. 2008. № 11.
- Фетисов Г.Г. О мерах по преодолению мирового кризиса и формированию устойчивой финансово-экономической системы (предложения для «Группы двадцати» по финансовым рынкам и мировой экономике) // Вопросы экономики. 2009. № 4.
- Хейфец Б.А. Офшоризация Non Stop // Российская Федерация сегодня. 2010. № 10.
- Цветков В.А. Об отправной точке неоиндустриальной модернизации // Экономист. 2010. № 11.

*АКТУАЛЬНЫЕ
ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТЕОРИИ* **КОРРУПЦИЯ
И МОДЕРНИЗАЦИЯ:
НОВАЯ ТЕОРИЯ**
Т. Шиобара

Выдвинутые прежде теории коррупции могут быть разделены на теории политической коррупции и теории экономической коррупции. При подходе политической коррупции, основанном на коммунитаризме, демократические государства рассматриваются как общности, и демократия уважается как «общественное благо». В качестве антикоррупционных мер делается упор на усиление прозрачности доходов чиновников, ужесточение наказаний должностных лиц, четкое определение отношений между чиновниками, политиками и избирателями. При подходе экономической коррупции, предполагающем смешение утилитаризма и коммунитаризма, так же, как и при подходе политической коррупции, подразумевается общность, в которой распространены капиталистическая свобода и демократия. Сторонники теории экономической коррупции полагают, что «счастье как выгоду» можно измерить. Важными мерами антикоррупционной политики они считают конкуренцию и борьбу за эффективность. Антикоррупционная политика, основанная на подходе экономической коррупции, имеет склонность принуждать любые государства к осуществлению одинаковых мер без учета особенностей истории и культуры каждой страны. Новый подход, предложенный автором, учитывает власть, влияющую на принятие решений продажных игроков. При новом подходе, основанном на либерализме, важное значение придаётся субъектности властного игрока и подчинённого, так как власть ограничивает свободу других субъектов. Для регулирования использования власти следует ослаблять власть правителей, держащих в своём подчинении силовые механизмы. Должны неукоснительно проводиться расследования преступлений, задержания и аресты, выдвижение обвинений и вынесение судебных решений.

© Шиобара Т., 2011 г.

Ключевые слова: коррупция, модернизация, политическая коррупция, «общественное благо», коммунитаризм, экономическая коррупция, «счастье как выгода», утилитаризм, власть, властные отношения, субъектность властного игрока, субъектность подчинённого, ожидания продажного игрока, исключение.

С модернизацией российского общества, необходимость которой подчеркивает президент Дмитрий Медведев, связано решение проблемы коррупции¹. Но научных работ, где анализируются связи между коррупцией и модернизацией, немного². Самуэль Хантингтон, профессор Гарвардского университета, ставший знаменитым благодаря книге *«Столкновение цивилизаций»* (1996), в молодости (в 1968 г.) опубликовал выдающееся сочинение – *«Модернизация и коррупция»*. Сегодня никто уже не помнит об этой статье. В течение последних нескольких лет вышли многочисленные исследования проблемы коррупции. Однако идеи, изложенные в большей их части, серьезно расходятся с реальностью. Поэтому антикоррупционные меры, основанные на проведенном в этих сочинениях анализе, неэффективны. В данной статье вскрываются недостатки приводимых в прошлом аргументов и представлен новый подход к решению проблемы коррупции. Наконец, исследуются антикоррупционные меры, основанные на этой новой теории.

¹ О проблемах модернизации России при президенте Д. Медведеве см.: *Шиобара Т.* Вопросы модернизации в современной России // Япония наших дней. 2010. № 3 (1). С. 116–151. (М.: Институт Дальнего Востока РАН.)

² Например, статья Григорьева Л. и Овчинникова М. «Коррупция как препятствие модернизации», опубликованная в журнале «Вопросы экономики» (2008. № 2. С. 44–60). Несмотря на заголовок, проблемы модернизации проанализированы в ней в недостаточной мере.

НЕДОСТАТКИ ПРЕЖНИХ ТЕОРИЙ КОРРУПЦИИ

Хантингтон упоминает о различиях между коррупцией в эпоху абсолютизма и коррупцией в современную эпоху. Он полагает, что модернизация, создав новые источники богатства и власти, содействовала разрастанию коррупции. Связь богатства и власти с политикой определяется господствующей традиционной формой общества. Причем господствовавшие при абсолютизме группы еще не восприняли современные нормы в отношении богатства и власти (Huntington, 1968). Хантингтон также констатирует, что модернизация способствует коррупции в результате изменений, которые она порождает в составляющих эффективности политической системы. В частности, в странах, где преобразования проводились позднее, модернизация сопровождалась расширением влияния государства и умножением таких сфер, в которых деятельность подпадает под государственное регулирование, – торговля, таможенные сборы и налоги, в дополнение к регулированию общераспространенной и доходной деятельности типа организации азартных игр. Модернизация не строится на *tabula rasa* (на пустом месте), она является частью борьбы с абсолютистским строем.

Хотя в России модернизация и развитие капитализма происходили одновременно, страна попала в ловушку. После революции 1917 г. российский абсолютизм был трансформирован в социализм прежде, чем страна успела в достаточной мере вкушать плоды модернизации. А затем из социализма Россия снова вернулась в капитализм. Этот последний переход способствовал расширению коррупции так же, как и переход от феодализма к капитализму. В ходе дискуссий о коррупции в странах, которые пережили такой переход от социализма к капитализму, часто указывают, что в этих странах происходил «захват государства» (*state capture*). Под таким захватом подразумеваются усилия индивидуумов,

групп или предприятий в общественном и частном секторах этих стран, направленные на то, чтобы кардинальным образом изменить формирование законов, правил, постановлений и другие меры государства в свою пользу путем незаконного и непрозрачного предоставления частной выгоды государственным служащим. Однако это утверждение, приведенное Грэм, Хеллманом и Ритерманом в (Gray, Hellman, Ryterman, 2004), кажется несправедливым, потому что преобразования общественных систем всегда вызывают такие масштабные проявления коррупции, как «захват государства».

Рассмотрим существующие определения коррупции. По-видимому, необходимо подтверждение тому, что проблемы, связанные с коррупцией, являются помехой для осуществления «справедливости» как общественной идеи³. Для осуществления справедливости необходимо проводить антикоррупционную политику. Но здесь мы сталкиваемся со сложной проблемой: можем ли мы утвердить всеобщую справедливость, действуя вне времени и пространства? Этот вопрос невозможно разрешить с позиций утилитаризма, придающего особое значение счастью, или либерализма, делающего акцент на свободе, или коммунитаризма, подчеркивающего приоритет общности⁴.

³ Об идее «справедливости» см. (Rawls, 1971; Sandel, 2007). Поучительно также (Ousawa, 2011).

⁴ Если мы воплотим справедливость, основанную на таких утилитаристских принципах, как наибольшее счастье наибольшего числа людей, можно предполагать, что сценарий, при котором отдельного человека вынуждают приносить жертвы, противоречит идее всеобщности. Другими словами, утилитаризм может быть осуществлен только исходя из предположения, что он ограничен неким специфическим «мы». Кроме того, возникает противоречие при рассмотрении уровня и эффекта счастья как показателя нравственности. Поэтому Иммануил Кант настаивал на том, что в качестве показателя нравственности следует уважать свободу выбора. Он заявлял, что уважение свободы – универсальный принцип, применимый

Так как достигнуть «справедливости» крайне сложно, сформулировать антикоррупционные меры также оказывается очень трудным делом. Коррупцию анализируют на основе сочетания принципов утилитаризма, коммунитаризма и либерализма, но такой подход можно встретить далеко не часто. Это означает, что дискуссии о коррупции увековечивают тупик, связанный с идеей «справедливости».

Существует несколько теорий коррупции, тем не менее дать определение явлению коррупции трудно. В работе «Political Corruption» ее редактор Арнольд Гейденгеймер констатирует, что существуют три типа определения коррупции⁵. Первый тип определения касается обязанностей государственных служащих. Например, Най определяет коррупцию, с одной стороны, как «поведение, отклоняющееся от проистекающих из общественной роли фор-

в отношении любого человека вне зависимости от времени и пространства. Для Канта проблемы «добра» и «зла» были только частными и незначительными вопросами в сравнении со «справедливостью», являющейся мерой правосудия для всех людей. Но когда суждению Канта о справедливости придают универсальный характер, нестыковка становится очевидной. Если мы прирожденный нравственный долг распространяем не только на себя, но и на других, возникают мучительные проблемы. Чтобы обойти это противоречие, коммунитаристы утверждают, что «общего блага» можно достичь путем признания идеи солидарности членами общности, а не путем навязывания каждому нравственного долга. Если мы рассматриваем «общее благо» как цель, то ее достижение требует учреждения разнообразных институтов и введения правил. Однако одновременно на карту ставится идея «солидарности» между членами общности, угроза которой возникает или в результате ее разрушения внутри отдельных стран, или, если правила им навязывают, извне, как это имеет место в ходе глобализации. Похоже, что коммунитаризм не кажется убедительным средством воплощения справедливости.

⁵ См. аргументацию по поводу коррупции в период до 1970 г. в (Heidenheimer, 1970). Харрис и Роберт в работе 2003 г. уклонились от определения коррупции (Harris, 2003). См. также (Shiobara, 2002).

мальных обязанностей с целью денежных или статусных приобретений, которые рассматриваются как частные», а с другой, – как «поведение, которое нарушает правила, введенные против использования определенных типов влияния в пользу частных интересов» (Nye, 1967). Последнее определение включает действия, которые сопряжены с использованием политического влияния в частных интересах. И в первое, и во второе определение включаются общественные интересы. Хантингтон определяет коррупцию как поведение государственных служащих, которое отклоняется от принятых норм служения общественным целям (Huntington, 1968, 1970, p. 492). Это определение можно рассматривать в контексте коммуитаризма, потому что Хантингтон сосредоточивает внимание на отклоняющихся формах правил, принятых в некоторой общности.

Второе определение коррупции соотносится с концепциями спроса, предложения и обмена, основанными на экономических теориях. Третье определение связано с общественным интересом. В этом случае коррупция рассматривается как действие, наносящее ущерб общественному интересу. Утилитаризм поддерживает второе и третье определения, в котором скрыта непоколебимая вера, что «счастье как выгода» («happiness = profits») и его можно измерить.

В данной работе мы стремимся показать, что выдвинутые прежде теории коррупции можно разделить на теории политической и теории экономической коррупции. Политическая коррупция включает нарушения правил (законов). Имеют место случаи ограничения общественных правил, а также примеры ограничения не только общественных правил, но и правил, касающихся частных структур. В первом случае закон, запрещающий взятничество, приравнивается к правилу. Эта точка зрения распространяется на такие же намерения, как и у коммуитаристов, которые рассматривают государство как общность (общество). С точки зрения общности правило, запрещающее растрату в частной компании, может быть критерием коррупции. В этом

случае коммуитарист под общностью подразумевает фирму (компанию).

Теория политической коррупции исследует политические системы, особенно демократию. Показателем коррупции становится покушение тех или иных действий на демократические правила⁶. Если кажется, что какое-то действие нарушает демократические правила, члены сообщества, убежденные в нерушимости демократии, обычно отождествляют это действие с коррупцией. Эту схему поддерживает коммуитаризм. Другими словами, поскольку коммуитаризм придает большое значение «общему благу», подразумевающему восприятия «блага» в общности, то демократия как «общее благо» может стать мерилом такого «общего блага». Демократические правила противоречивы, поэтому концепция политической коррупции также имеет ряд спорных моментов. Вопрос о том, как недемократические государства могут быть преобразованы в демократические, открыт, и его следует обсуждать.

Английское слово *corrupt*, как и латинское *corruptus*, изначально связывалось с образом зла. Коммуитаризм основан на этике Аристотеля, который обсуждал проблемы «общего блага» (Аристотель, 350 г. до н.э.). Учредив такие институты, как законы, сообщество может судить о том, является ли действие коррупционным, проявлением добра или проявлением зла. В этом случае, если демократические государства уже привели рынки в надлежащий порядок, либерализм тоже может сослужить здесь свою службу.

⁶ Хотя критические оценки демократии многочисленны, недавно французский исследователь Алан Бадью (Alain Badiou) констатировал, что при демократии имеет место эмпирическая и трансцендентальная коррупция (Žižek, 2009). Эмпирическая коррупция обозначает коррупцию как продажную практику политических партий и нарушение ими предвыборных обещаний. Трансцендентальная коррупция возникает в обстоятельствах, когда из-за кризиса или апатии утрачивается пространство для определения ценности «блага» и достоинства.

В дополнение отметим, что Аристотель делал акцент на цели. Институты направлены на осуществление «общего блага». Каждый институт, учрежденный сообществом для реализации «общего блага», имеет свою цель. Поэтому когда институт применяет какой-либо критерий для определения, является ли действие «коррупционным», то большую роль в этом играет коммунитаризм.

Однако теория экономической коррупции акцентирует внимание на уменьшении «счастья как выгоды». Эта теория коррупции отражает тенденцию судить, является ли действие коррупционным, с позиций рыночного подхода — путем соотнесения частных выгод с интересами некоторой общности в целом, тем самым определяя коррупцию как «несправедливость» со стороны государственных чиновников. Эту концепцию разъясняет Клитгаард, определял коррупцию как «злоупотребление должностью в частных целях» (Klitgaard, 1991).

Шлейфер и Вишни определяют государственную коррупцию как продажу правительственной собственности правительственными чиновниками ради получения личной выгоды (Shleifer, Vishny, 1998). Указанные ученые исследуют, достигается ли «счастье как выгода» для индивидуума или для государства. Личная выгода государственного чиновника рассматривается как коррупция, так как при этом игнорируются интересы общества в целом. Работник частной компании, который старается получить вознаграждение за предоставленную личную пользу, наносит ущерб выгоде (прибыли) своей фирмы. В данном случае такое действие также может рассматриваться как коррупция. Фирма может привлечь этого работника к суду за растрату. Независимо от того, какие конкретные действия совершались в интересах компании или получения прибыли, эти схемы оцениваются по критерию: принадлежит ли «счастье как выгода» членам некоторой общности например государству, компании или школе, или нет. Короче говоря, эти формулы основаны на утилитаризме или коммунитаризме. Это означает, что при анализе экономической коррупции внимание не концентрируется на либера-

лизме в такой степени, в какой это делается в отношении утилитаризма и коммунитаризма.

Существует мнение, что коррупция происходит из стремления получать ренту (Левин, Цирик, 1998). Рента означает заработок как вознаграждение за экономическую деятельность, эквивалентный той части полученного дохода, которая превышает минимальный доход от вовлечения ресурсов в экономическую деятельность (Milgrom, Roberts, 1992). Термин «стремление получать ренту» (rent-seeking) используется в случаях, когда расходование ресурсов негативно влияет на общество. Итак, когда стремление получать частную ренту во имя «счастья как выгоды» наносит ущерб общему «счастью как выгоде» сообщества, можно утверждать, что с точки зрения утилитаризма имеет место коррупция. Однако мы не считаем, что стремление к получению ренты обязательно связано с коррупцией. Существует точка зрения, согласно которой краткосрочный рост коррупции в период реформ может способствовать успеху реформ и повышать общее благосостояние (Basu, Li, 1998). Несмотря на это, авторы работ, в которых изложена такая точка зрения, стоят на позиции, что рост инвестиций и повышение благосостояния ведут к увеличению «счастья как выгоды». Авторы этих исследований исходят из утилитаризма как основного посыла. В некоторых случаях частное «счастье как выгода» может быть напрямую связано со «счастьем как выгодой» организации или сообщества (общества), в то время как в других случаях такой связи может не быть. Поэтому мы должны уделять внимание вопросу о том, в каких областях можно применить подход утилитаризма, а где — коммунитаризма.

В работе российского экономиста Вадима Клейнера «Антикоррупционная стратегия бизнеса в России» коррупция определяется как «сознательное и добровольное принятие должностным лицом организации (в государственном или частном секторе) неоптимальных для этой организации решений, которые приводят к получению данным лицом или зависимыми от него лицами дополнительных

благ» (Клейнер, 2011), а также см. (Олейник, 2008). В этом определении акцент делается на сознательность и добровольность принимаемого должностным лицом коррупционного решения, а также на получаемую им личную выгоду. Не отрицая корректности этого определения (в конце концов коррупционер знает, что он делает), хотелось бы отметить, что в этой формуле не нашел отражения важный момент: был ли коррупционный шаг результатом свободного выбора или он был сделан под давлением. Этот момент не столь важен в плане конечного результата, но имеет значение с точки зрения механизма коррупционных действий и мер их предотвращения.

В исследовании Басу, Бхаттачарья и Мишра (Basu, Bhattacharya, Mishra, 1992) уделяется внимание субъектности участников. Басу проливает свет на «коррупцию по принуждению» и называет взятки, которые люди вынуждены давать в силу своего правового положения, «вынужденными» (такими, которые они вынуждены давать «под давлением») (Basu, 2011a). Он также указывает на то, что консервативные экономисты неоклассического направления часто прикладывают слишком много усилий к доказательству того, что никакой выбор фактически не является принудительным (Basu, 2011b). Его указание верно. Отныне такой подход, основанный на понятии «коррупции по принуждению», будет важным для удержания от коррупции.

Итак, мы можем сделать вывод, что предложенные до сих пор варианты анализа коррупции не дали исчерпывающего объяснения этому явлению, потому что их авторы игнорировали подход с позиций либерализма. Рассмотрим коррупцию с точки зрения либерализма.

НОВАЯ ТЕОРИЯ КОРРУПЦИИ

Либерализм серьезно подходит к учету фактора свободы. Кант утверждал, что свобода не терпит компромиссов. Согласно Канту,

свобода означает, что человек выбирает образ действий, решая, может ли он управлять собой. Такой тип свободы можно определить как «агрессивный». «Агрессивная» свобода отличается от «негативной», означающей условия, когда отсутствуют помехи⁷. Люди совершают поступки по необходимости, которую можно рассматривать как «обстоятельства», в которых нет свободы. Следовательно, «агрессивную свободу» тоже можно рассматривать как ситуацию без свободы.

Доводы Канта трудно понять. Кант пытался разрешить проблему природы и свободы, т.е. проблему гармонии между природой и человеческими существами. В «*Критике чистого разума*» (*Kritik der reinen Vernunft*) он критиковал эмпиризм, потому что эмпиризм не делал различия между природными идеями, вроде обладающих абсолютной достоверностью математических идей (универсальность и объективное соответствие), и рациональными идеями, наподобие идеи Бога, или метафизическими идеями. Кант настаивал на том, что человеческий разум познавал не вещь в себе, но факт или ситуацию, которые выглядели как существующие или случившиеся (т.е. как явления). Это означает, что мир явлений, т.е. мир природы, состоит из материи, происходящей из вещи в себе, и обладающих разумом форм, призванных упорядочивать материю. Мы можем признать мир явлений *a priori*, даже не имея опыта. В мире природы, или мире явлений, считается, что все происходящее имеет причины и следствия, в результате были заложены основы достоверности физики Ньютона. Однако деятельность человеческих существ как субъектов моральной практики не ограничивается законом причины и следствия. Коротко говоря, человеческие существа как вещь в себе посредством свободной воли интересуются собой в других как в вещи в себе. Кант писал об этом в «*Критике практического разума*» (*Kritik der praktischen Vernunft*). Однако он отстаивал точку зрения, согласно которой человеческие существа име-

⁷ О негативной свободе см. (Berlin, 1990).

ли основания для свободы, не зависящие от естественных ограничений самих по себе. Это означало, что люди были существами «трансцендентальной свободы». Канту, провозгласившему, что природный мир заключается не в неизбежности, созданной Богом, но в неизбежности естественного закона (закона природы), требовалось объяснить свободу человека, включая свободу в мире природы, причинами и следствиями, отличными от неизбежности закона природы. Следовательно, у Канта была идея автономии как воли со свободой, в то время как неизбежность закона природы была ограничена гетерономией. Да, свобода имеет собственный закон в себе, и она автономна. В этом пункте может быть обретена ось противостояния между законом природы, гетерономией, неизбежностью природы, с одной стороны, и законом свободы, автономией, абсолютной добровольностью, с другой. Абсолютная добровольность означает способность создать абсолютное начало без предшествующих причин. Кант старался предотвратить уклонение от ответственности, приписывая краже свойства человеческого поступка в мире природы и неизбежности, когда у участника (вора) не было другого выбора, кроме как следовать своему желанию. Он ввел понятие «абсолютной свободы» человеческих существ. Кант считал, что абсолютная свобода как моральный закон отличается от естественного закона (закона природы). Человеческие существа пользуются свободой, основанной на абсолютной добровольности, поэтому они сталкиваются с проблемой, как им установить ответственность за преступление. В этом пункте Кант провел различие между волей и волей выбора, и назвал второе «свободой». Кратко подведем итог: моральный закон может быть применен только в отношении свободы, которую он обозначил как «волю выбора». Эта свобода не означает выбора между «добром» и «злом». Эта свобода не может отклоняться от морального закона, поэтому можно сделать вывод, что только «хороший поступок» является «свободным действием», тогда как «плохой поступок» не

является свободным. Свобода решиться на поступок, противоречащий моральному закону, есть не свобода, а результат слабой воли человека. Следовательно, свобода как свойство, которым обладает здоровый человек, не оставляет иного выбора, как подчиниться моральному закону. В этой схеме Канта свобода связывает теорию справедливости с моральным законом.

Свобода по Канту предполагает, что субъект обладает некоторыми «Принципами» (Maxime) – принципами (principles) и правилами поведения. Иными словами, с точки зрения либерализма, основанного на концепции свободы Канта, вопросы коррупции следует рассматривать как проблемы субъекта. Следует вести спор о том, основано ли поведение человека, совершающего действие, на понятии свободы по Канту, либо этот человек вынужден поступать определенным образом. Следовательно, можно заранее судить о том, является ли конкретное поведение человека коррупционным. Другими словами, эта позиция высвечивает необходимость анализировать коррупцию с точки зрения власти.

Краткий очерк теорий власти

В первую очередь мы обсудим основные модели властных отношений и коррупции. Прежде всего следует рассмотреть связь между властью и коррупцией. При широком обобщении понятия власти мы можем считать коррупционными многие ситуации, не отвечающие понятию коррупции. Например, определим власть как отношения, при которых выбор одним человеком действий и указаний в отношении другого человека односторонне ограничивает действия и указания этого другого человека. Такое одностороннее ограничение может возникать не только на межгосударственном и межнациональном уровне, но и внутри самой личности (на индивидуальном уровне). Связь между властью в себе и коррупцией неясна. Если рассматривать коррупцию с точки зрения действий, основанных на

правилах (законах), то отнесение коррупции к властным отношениям самим по себе представляется неверным.

Еще одна проблема состоит в том, что одно из типичных правил, такое, как язык, само по себе не существует и не может заставлять других исполнять приказы. Другие могут только сказать «нет», но они не в состоянии разъяснить суть правила ясно и недвусмысленно. В дискуссиях о связях власти с коррупцией широкое понимание коррупции не работает. В данной статье власть можно определить как «одностороннее действие некоего участника», обладающего властью в отношении подчиненных. Ниже будут детально рассмотрены связанные с коррупцией проблемы, имеющие отношение к субъектности участников, обладающих властью (властных акторов), и к субъектности подчиненных.

Здесь мы рассмотрим точку зрения, согласно которой властные отношения не могут функционировать, если не существует формы проявления власти. То есть властные отношения предполагают существование формы власти. Хотя сеть, или центр, производит впечатление источника власти, она только указывает на то, что форма власти является более упорядоченной, так что расположение центра не может рассматриваться как непосредственный источник власти.

Власти, чтобы проявиться как таковой, нужна форма действия. Для выполнения одностороннего действия власть, которую удерживает властный участник, должна быть употреблена в отношении подчиненного. Необходимо задаться вопросом о степени субъектности не только участника, но и подчиненного. Мы можем предположить, что расположение центра действия может сделать форму власти более полной. Капитализм располагает методом формирования подобных центров действия. Развитый капитализм за счет международного разделения труда создает возможности для обмена денег на товары. Капитализм поддерживает субъектность актора во властной позиции (*actor in power*) и скрыто – подчиненного.

Является ли власть субстанцией, или это отношение? Гоббс определяет власть как инструмент (Hobbes, 1909). Вебер определяет власть как возможные средства выполнить намерение человека путем устранения сопротивления внутри общественных отношений (Weber, 1922). Парсонс указывает, что власть есть общая способность некоторых единиц систем коллективных организаций приводить в действие ограничивающие обязательства (Parsons, 1977). На этом основании можно сделать вывод, что в этих исследованиях власть рассматривается как субстанция.

Антони Гидденс создал собственную теорию, основанную на аргументах Гоббса, Вебера, Парсонса и других исследователей (Giddens, 1979). Гидденс указывал, что понятие власти, найденное у Гоббса, а также у Вебера (хотя и в измененной форме) трактует власть как волю участников или вероятность того, что они достигнут результатов, которых желают или в которых заинтересованы. Однако согласно таким авторам, как Парсонс, власть является свойством (атрибутом) социальной общности – среды, в которой реализуются общие или классовые интересы. Первое определение склонно толковать доминирование как *сеть принятия решений*, действующую на непроверенном институциональном фоне. Согласно второму определению доминирование само по себе рассматривается как институциональное явление, т.е. как *непринятие решений*, отказывающее власти в существовании связи с активным достижением участниками их целей или трактующее власть как некоторым образом определенную институтами. Можно предположить, что у власти два лица. Власть как принятие решений – одно лицо; другое лицо власти – сфера «непринятия решений».

Гидденс заявляет, что скорее необходимо преодолевать традиционное разделение между «волюнтаристским» и «структурным» понятиями власти, чем добавлять другое «измерение» к подходу «принятия решений» и к подходу «непринятия решений». Он вводит понятие ресурсов, которые представляют со-

бой среду, в которой реализуется власть и воспроизводятся структуры доминирования. Гидденс приходит к выводу, что концепция власти – и как способность изменять, и как доминирование – зависит от возможности и характера использования ресурсов. Ресурсы – не только среда, в которой способность трансформировать (*transformative capacity*) в рутинном общественном взаимодействии используется как власть, но и как структурные элементы общественной системы, преобразующиеся в ходе их использования во взаимодействия в обществе.

Фокалт и другие авторы сосредоточили внимание на властных отношениях (Foucault, 1982). В нашей статье власть рассматривается как отношение. Властные отношения могут быть обнаружены в разнообразных взаимодействиях. На уровне индивида властные отношения могут заставить человека выполнить действие либо отказаться от поступка. Организации, или совокупности, могут манипулировать своими участниками, побуждая их подчиняться своим желаниям. На уровне отсутствия субъектности у индивидуумов или организаций «знание» может оказывать влияние на индивидуумов и организации. В этом случае властные отношения выглядят не как принуждение к действиям, а как манипуляции и побуждение. «Знание» может использовать власть при отсутствии намерения и даже желания сделать это.

Наша теория власти

Если мы можем представить себе индивидуума как субъекта коррупции, то можем ли мы рассматривать в этом же качестве организации или их совокупности? Можем ли мы предположить отсутствие субъектности или существование «знания», способного кардинально изменить уровень коррупции? Можно описать организации, или совокупности, как субъекты коррупции, но организации, или совокупности, представлены индивидуумами. На уровне организаций, или совокупно-

стей, мы можем сосредоточить внимание на представителях, т.е. индивидуумах. Другими словами, предстоит исследовать системы представительства. Однако трудно строить гипотезу на том, что отсутствие субъектности может улучшить или обострить ситуацию в отношении коррупции. В этой статье коррупция рассматривается на уровне индивидуумов, включая представителей организаций и совокупностей.

Опишем основную форму властных отношений на простом примере. Как показано на рис. 1, властные отношения следует понимать как отношения между актором во властной позиции и подчиненным. Как подчеркивает Гидденс, по этой причине властные отношения всегда имеют *двусторонний* характер.

Здесь следует рассмотреть механизм реального осуществления власти. Предположим, что между преподавателем *A* (актором во властной позиции) и студентом *B* (подчиненным) существуют властные отношения. Если *B* вынужден учиться, чтобы получить зачеты, то, как действует власть?

Причину, по которой власть действует, заставляя *B* заниматься, можно объяснить тем фактом, что существует система (институт), в рамках которой *B* не может закончить учебное заведение, пока не получит всех зачетов, причем *A* имеет право утверждать эти зачеты. Мы можем сделать вывод, что между *A* и *B* существует система, основанная на

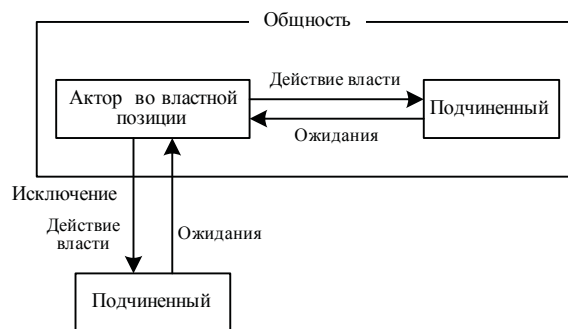


Рис. 1. Основная форма властных отношений на уровне индивидуумов

«первой теории». «Первая теория» означает существование определенных предположений, знаний и веры людей относительно мира природы и человеческого общества. Мы называем эту систему «первым механизмом» (Seiyama, 2000).

В этом примере ни *A*, ни *B* не принимают во внимание друг друга. Они взаимосвязаны только через первый механизм. Это означает, что один только первый механизм не способен заставить *B* заниматься, – так что *B* не обязательно будет учиться, если *A* – снисходительный преподаватель. В этой ситуации у *B* в отношении *A* есть некоторые ожидания. Следовательно, мы можем предположить существование второго механизма, который как раз эти ожидания определяет. Студент *B* будет вынужден учиться, если этот второй механизм выглядит следующим образом: *A* строг, он может проверить, насколько энергично занимаются студенты, и *A* выставляет студентам отметки *F* безо всякого снисхождения. Студент *B* не сможет закончить учебное заведение, если не получит зачетов. Даже если второй механизм – иллюзия, но *B* верит в его существование, он будет вынужден заниматься. Его ожидания субъективны. Таким образом, первый механизм выглядит более объективным, чем второй. Короче говоря, власть может «работать» на основе объективных составляющих первого механизма и субъективных составляющих второго механизма.

В целом основное требование к использованию власти – наличие системы как механизма объективирования и обобществления возможности. Такой сценарий предполагает присутствие актора во властной позиции или властной организации, подчиненных, а также системы, заставляющей индивидуумов или организации следовать некоторым правилам. Будет ли индивидуум актором во властной позиции или подчиненным, зависит от различия в потенциалах власти, которое определяется ресурсами. На другой «сцене» проявления власти – в институции – имеет место осуществление власти, неявно ведущее актора в определенном направлении.

Однако одного этого описания для объяснения власти явно недостаточно. Власть может быть проявлена и путем исключения (by exclusion). «Исключение» означает, что индивидуум или организация удерживаются вне системы институтов, в которых они могли бы участвовать. Таким образом, мы можем предположить существование связи между исключающим и исключаемым акторами. При этом исключающий актор может направить действие власти на исключаемого, одновременно исключающий актор может испытать действие власти как противодействие со стороны исключаемого. Можно представить различные типы исключения такие, например, как психологические нападения, – на уровне индивидуумов или кампании бойкотирования – на уровне организаций.

Новая теория коррупции

Актор может коррумпироваться самостоятельно. В модели – «преподаватель *A* – студент *B*» преподаватель *A* имеет возможность в одностороннем порядке улучшить оценки *B* в учебном заведении. В некоторых случаях *A* переживает эмоциональное смятение, решая, следует ли ему это сделать. *A* может предпринять это действие, не задумываясь над тем, нарушает он правила или нет, в следующих обстоятельствах: при ошибке (оплошность при заполнении бланка) или в отсутствие погрешности (при сбое считывающего устройства). О намеренной коррупции можно говорить в первом случае (при отсутствии оплошности *A* или сбое считывающего устройства). Тем не менее только индивидуум (в данном случае преподаватель *A*) может независимо от суждений со стороны внешнего мира решить, было ли его действие коррупционным. Критерий коррупции может быть внутренним или внешним. В случае коррупции самостоятельного актора мы должны учитывать отношения между актором и его окружением.

Следовательно, при составлении схемы на рис. 2 мы исходили из наличия двух воз-

можных принципов (principles) коррупции. Первый принцип – коррупция внутренне присуща predisposed к ней индивидууму, второй – коррупция ему предположительно не свойственна. Отметим, что расположенный к коррупции актор помещается в пространстве общественных связей, в котором актор становится коррумпированным. В вышеизложенном случае *А* является преподавателем. Коротко говоря, в нашем анализе мы должны рассмотреть отношение в локализованном пространстве (коррумпированного) predisposed к коррупции актора. Другой принцип – коррупция, включающая исключения (omission). Ниже перечислены возможные варианты (options) действий, в результате которых актор становится коррумпированным:

1) зная, что поступок коррупционный, актор совершает его намеренно;

2) зная, что шаг коррупционный, актор делает его из-за своего беспомощного положения;

3) не рассуждая, имеет ли поступок коррупционный характер, актор его совершает, следовательно, этот поступок считается внутренне или внешне коррупционным.

Варианты поведения (1) и (2) основаны на предположении, что коррумпированный актор обладает субъектностью. Однако при варианте (3) уровень свободы низкий. Так как в основе свободы, по Канту, лежит предпосылка о существовании субъекта с «прин-

ципами» поведения (Maxime), вариант (3) не удовлетворяет этому условию. Если судить исходя из либерализма, связывающего проблемы коррупции с субъектностью, дальнейшего рассмотрения требуют варианты (1) и (2). Обычно вариант (2) возникает чаще, чем вариант (1), так как большая часть людей занимает позиции подчиненных. В варианте (1) predisposed к коррупции актор (коррумпированный актор) часто находится в положении актора во властной позиции, который, хотя и имеет невысокий ранг, но ведет себя заносчиво. Похоже, что коррупция во многом проистекает из подчиненного положения актора, в силу которого он вынужден стать коррумпированным.

Поэтому, если предположить существование самостоятельного коррумпированного актора, более реалистичной выглядит ситуация, показанная на рис. 3. Здесь актор, находящийся во властной позиции (властный актор), и актор, который становится коррумпированным, т.е. подчиненный, – разные индивидуумы. В процессе употребления власти без необходимой осмотрительности актор во властной позиции может приказывать подчиненному совершить коррупционные действия. При таком положении дел в качестве измерителя коррупции могут быть применены многие правила общностей. При этом чем больше общность, тем шире распространены эти правила. Поскольку универсального принципа не существует, следует рассмотреть правила, действующие вне общностей. Можно вывести заключение, что нам не следует беззаботно ставить себя в позицию коммунитаризма. Пусть это будет противоречить нашей воле, но нам необходимо – в противодействие коммунитаризму – искать путь подалеже от «общего блага» более крупных общностей.

Коррумпированный актор может нарушать правила ради собственной материальной выгоды, ожидая запроса со стороны актора во властной позиции. В этом случае, хотя данный актор во властной позиции еще не совершил проступка, он должен нести ответственность за то, что создал такие обстоятельства. Не бы-

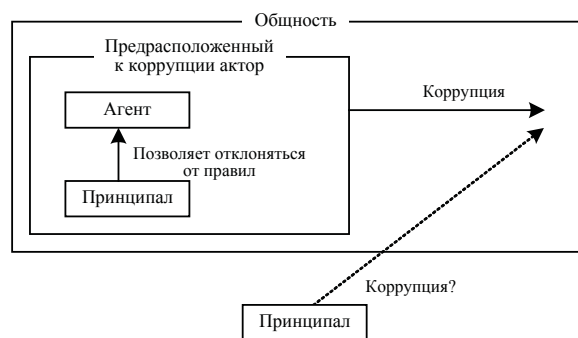


Рис. 2. Основная форма I коррупции на уровне индивидуумов

вает случаев, когда предрасположенный к коррупции актор становится коррумпированным без собственной вины, только потому, что на этого актора определенным образом воздействовала власть. Актор совершает проступок коррупционного характера скорее намеренно, чем в силу беззаботности. В этом случае актор иногда становится коррумпированным намеренно и с удовольствием, а иногда – у него нет выбора. Перечислим главные проблемы основной формы (2) коррупции. Во-первых, как система соотносится с проявлением власти и с функцией ожидания, связывающей актора во властной позиции и актора, предрасположенного к коррупции? Во-вторых, применим ли критерий для определения коррупции к той общности, к которой принадлежат актор во властной позиции и актор, предрасположенный к коррупции? В-третьих, должны ли мы обращать внимание на общественные связи между актором во властной позиции и актором, предрасположенным к коррупции?

Допустим, что клиент просит актора во властной позиции проявить власть в отношении предрасположенного к коррупции актора и что существует посредник между клиентом и актором во властной позиции или между актором во властной позиции и актором, предрасположенным к коррупции (эти отношения не показаны на рис. 3). Существенная сторона этого случая заключается в том, что у всех акторов есть собственные намерения, пото-

му что актор во властной позиции использует власть на основании просьбы посредника и актор, предрасположенный к коррупции, также становится коррумпированным в соответствии с приказом посредника. Посредник предположительно передает намерение клиента актору во властной позиции либо намерение актора во властной позиции – актору, подверженному коррупции. Вознаграждение, которое актор во властной позиции ожидает от клиента или посредника, выражается в платежах в случае успеха. Актор во властной позиции также рассчитывает на сохранение тайны и предусматривает возмездие в случае «предательских» действий против него. Однако предрасположенный к коррупции актор, получив через посредника приказ актора во властной позиции, ожидает, что в случае невыполнения приказа ему грозит возмездие. Когда предрасположенный к коррупции актор получает через посредника приказ актора во властной позиции, первый актор вынужден решать, подчинится он приказу или отвергнет его. Если актор совершает коррупционное действие, это означает, что он совершил его намеренно.

Теперь нам предстоит исследовать связи между «исключением» и коррупцией. В последние годы власть часто проявлялась в форме «исключения». Это означает, что «исключение» также может вести к коррупции. Исключение осуществляется путем изгнания из актора общности, чтобы не быть «запятнанным» общением с ним. Такое «исключение» укрепляет единство остающихся внутри общности членов и одновременно ужасает их перспективой исключения.

Яркий пример «исключения» в России – судьба юриста Сергея Магнитского, работавшего в фирме «Firestone Duncan». Оказавшись в положении человека, готового дать показания против коррупционеров (whistle-blower), он был исключен не только из общности, но и вообще из жизни. Другая ситуация – отторжение индивидуумов, принципы деятельности которых противоречат неформально установленным коррупционным правилам

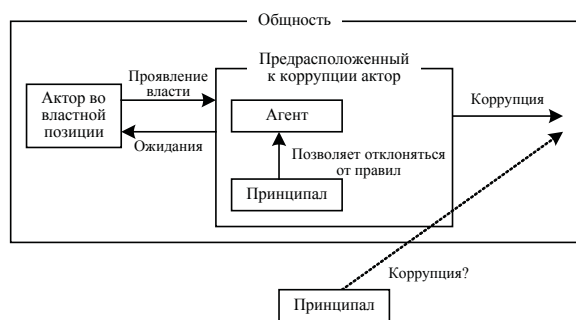


Рис. 3. Основная форма II коррупции на уровне индивидуумов

жизнедеятельности сообщества. В конце января 2011 г. в Волгоградской области была разоблачена группа инспекторов ГИБДД, требовавших у водителей деньги. По сообщению газеты «Известия» (28 января 2011 г.), несколько офицеров милиции во главе с командиром батальона ГИБДД О. Кирпой получали от 120 подчиненных инспекторов взятки, угрожая им увольнением.

Это означает, что «исключение» способно усилить использование власти для принуждения к коррупции, следовательно, предотвращать коррупцию становится крайне трудным делом. Можно заключить, что чем чаще действует властное действие для «исключения», тем труднее становится предотвращать коррупцию.

СДЕРЖИВАНИЕ КОРРУПЦИИ

Рассмотрим механизм сдерживания коррупции, предположив, что существуют ее три основных формы (forms). Прежде всего мы должны определить способы ее регулирования. Как говорилось выше, «первый механизм» важнее «второго механизма», так как «первый механизм», который легко распространить не все случаи коррупции, рассматривается как более «объективный». Поскольку право и рынок относятся к «первому механизму», то они часто оказываются в центре внимания при попытках обуздать коррупцию. Однако «второй механизм», который оценивается как субъективный (например, нормы), не используется в качестве средства контроля коррупции.

Когда мы обсуждаем связь между коррупцией и властью, основываясь на предположении о существовании субъекта с «Принципами» поведения (Maxime), важно, как мы ограничиваем действия субъекта. Мы рассмотрим теперь «второй механизм».

Четыре полюса регулирования поведения людей

Для создания механизма сдерживания коррупции обозначим четыре полюса регулирования поведения людей: право, рынок, нормы и архитектура. Такого подхода придерживается исследователь проблем конституции Лессиг (Lessig, 2001, 2006). Исторически значение этих четырех полюсов возрастает в следующей последовательности: нормы > законы > рынок > архитектура. Утверждение законов (право) требует наличия государства; до появления государства существуют меньшие общности, имеющие нормы. Общности объединяются в ходе торговли (обмена) и войн, а над кодексом (нормами) каждой малой общности устанавливается закон (право). После учреждения закона кодексы малых общностей не утрачиваются. Между законом (правом) и кодексами устанавливаются такие соотношения, когда меньшие части «подгоняются» к большему целому. Торговля между общностями формируют рынок, на котором обмениваются товары, причем каждая общность назначает свою, отличную от других, систему ценности. Обмен товаров осуществляется на основе предположения, что продавцы и покупатели руководствуются свободой выбора. Сделка совершается по взаимным соглашениям, потому что каждый продавец и покупатель имеет собственную систему ценности и им несложно убедиться в справедливости соглашения. Товарообмен становится активным после того, как товары начинают обмениваться на деньги. Развитие обмена товаров на деньги ускоряет широкое распространение денег и позволяет расширить рынок. Со временем наступает эпоха, когда создаются законы, предназначенные для развития рынка, что является сигналом о возникновении государства. В этом состоит процесс перехода от абсолютизма к модернизации. Обращая человеческие ресурсы и информацию в товары, рыночные отношения (marketization) начинают доминировать в мире. Чтобы стимулировать этот процесс, с помощью национальных

собраний учреждались правовые государства. Законы, имевшие главной задачей назначение наказаний, включая смертную казнь, со временем были преобразованы в право, нацеленное на продление человеческой жизни и развитие рынка.

Архитектура меняется в ответ на изменения норм, законов и рынка. В частности, архитектура способна содействовать развитию рыночной экономики. Эра открытий была поддержана различными технологиями и ноу-хау, искусством навигации или производством, основанным на индустриализации с разделением труда. Эпохе открытий служили изобретения, подобные часам, с помощью которых измеряли рабочее время, а также локомотивы и паровые суда. Эти изобретения составляют архитектуру (структуру). Архитектура делает возможным обмен информацией через сети с использованием компьютеров. Архитектура быстро развивается в результате конкуренции, которую стимулируют рыночные принципы. Она накапливает системы структур, которые человеческие существа развили в прошлом. Сегодня архитектура выросла до размеров Левиафана, она начинает выходить за рамки контроля с использованием норм, права и рынка. В данной статье архитектура означает физическую структуру, накопленную с прежних времен; тем не менее она не обязательно является осязаемой. Интернет также можно считать частью архитектуры. Он физически создан из ткани человеческих знаний и технологий⁸. Теперь рассмотрим, как можно регулировать коррупцию с точки зрения указанных четырех полюсов.

⁸ Интернет стал для Лессига своего рода «пусковым механизмом», подтолкнувшим ученого к осознанию важности архитектуры. Интернет – материя, построенная на сети, связывающей компьютеры. Интернет приспособливает операционную систему, поддерживая сеть саму по себе в открытом состоянии, и устанавливает запрос на конце сети.

Правила регулирования основной формы I коррупции на уровне индивидуумов

Предрасположенный к коррупции (потенциально продажный) актор занимает некоторое положение в общественном пространстве, в котором он может стать коррумпированным; поэтому первый механизм образует связь с основной формой I. В модели «учитель *A* – студент *B*» регулирование с помощью закона может возложить на *A* обязанность – беспристрастно оценивать знания студентов. Что касается рынка, то повышение заработной платы *A* может снизить возможность получения *A* взятки в обмен на улучшение результатов экзаменов *B*. Метод перевоспитания *A* и укрепления его моральной стойкости может содействовать предотвращению коррупции. Что касается правил, связанных с архитектурой, то мы можем указать на механизм, в соответствии с которым *A* может использовать систему двойного учета и составлять оценки, не зная фамилий студентов.

Мучения совести предрасположенного к коррупции актора могут удерживать его от совершения коррупционного действия. Следовательно, необходимо обращаться к нормам, на которые не делают акцента ныне существующие меры борьбы против коррупции. Если в небольшом сообществе становится обычным делом, когда учитель получает деньги, чтобы исказить школьные оценки, а работник дорожной полиции находит предлоги для споров с нарушителями и вымогает деньги путем угроз, это выглядит де-юре как меры, направленные на борьбу против коррупции. Однако большинство членов этого сообщества, видимо, знают о том, что с точки зрения внешних по отношению к этому сообществу правил действия упомянутого учителя и полицейского есть зло. Проблема состоит в помощи тем, кто испытывает страдания из-за внутреннего конфликта. Они уверены в том, что если привлекут внимание к фактам внутренней коррупции и откажутся лично участвовать в коррупционных действиях, то подвергнутся физическому насилию. Как следствие – им

также приходится коррумпироваться. Это ситуация основной формы II, при которой имеет место давление со стороны актора во властной позиции⁹.

Правила регулирования основной формы II коррупции на уровне индивидуумов

При основной форме II коррупции существуют два варианта поведения, направленного на противодействие коррупции. Первый вариант заключается в том, что актор во властной позиции должен употребить власть в отношении подчиненного актора, чтобы он не коррумпировался. Второй вариант сводится к тому, что должно быть ослаблено властное воздействие на predisposed к коррупции актора, побуждающее совершать коррупционные шаги. Не стоит забывать, что актор во властной позиции может приказывать подчиненным не совершать коррупционных действий. И наоборот, существует возможность того, что актор во властной позиции навязывает подчиненным диктаторские порядки и потребует пренебрегать законами. Поэтому меры против коррупции должны осуществляться на двух уровнях. Во-первых, актор во властной позиции может ввести правила на более низком уровне, направленные против коррупции. Далее – сама его власть должна быть ослаблена. Например, в Грузии президент Саакашвили добился снижения уровня коррупции путем упразднения управления дорожной полиции – он уволил всех полицейских из этого управления, а затем набрал новый штат. Однако остаются сомнения относительно предотвращения коррупции на высшем уровне, включая самого Саакашвили. Действия власти часто передаются силами посредников, следовательно, в процессе передачи проявления власти могут быть искажены, что дополнительно ведет к

⁹ С позиции субъекта эта ситуация означает, что он столкнулся с *акрасией* (akrasia – состояние слабости). Этой концепции уделено особое внимание в «Никомаховой этике» Аристотеля.

росту коррупции именно из-за присутствия посредников. Мы не настаиваем на том, что проявление власти актором во властной позиции является лучшим методом удержания от коррупции, все-таки подобное использование власти необходимо для исправления ситуации с коррупцией на низовом уровне.

Следующий метод – сужение возможностей у актора во властной позиции вынуждать других акторов совершать коррупционные действия. Важно изучать общественные отношения между актором во властной позиции и потенциально продажным актором, а также имеющие место проявления между ними власти и их ожидания.

Во-первых, отметим наличие общественных отношений между актором во властной позиции и актором, predisposed к коррупции. Каким образом формируются общественные отношения, при которых актор во властной позиции приказывает подчиненному совершать коррупционные действия? Этот вопрос связан с созданием механизма, который будет гарантировать легитимность властного игрока, или он может иметь отношение к проблеме субъектности и свободы.

С точки зрения права считается, что президент государства, избранный на основе демократической процедуры, имеет полномочия отстаивать свою власть в правовой сфере. Так, Адольф Гитлер стал премьер-министром Германии (рейхсканцлером) в результате демократического процесса, но полную власть он получил в результате государственного переворота. Утвердив свое руководство над Коммунистической партией Советского Союза, Иосиф Сталин обрел «механизмы насилия», что дало ему возможность применять власть.

Чтобы регулировать с помощью закона проявления власти со стороны актора во властной позиции, необходимо преодолеть несовершенство демократии. В дополнение к этому важны также другие типы юридических мер, а именно: распределение властных функций между вооруженными силами, полицией, прокурорами и офицерами разведки, усиле-

ние надзора путем раскрытия и разъяснения законных полномочий актора во властной позиции, гарантирование возможности критики обладающего властью актора на основе свободы прессы. Детали реализации этих правовых мер препятствуют проявлениям насилия со стороны властных акторов. Следовательно, даже президент или премьер-министр на основе закона может подвергнуться импичменту (отлучению от власти) и аресту.

Стоит напомнить, что Россия относится к числу наиболее коррумпированных государств. Согласно данным Общественного антикоррупционного комитета, по итогам ежегодного исследования, проводимого организацией Transparency International, Россия в рейтинге восприятия коррупции в 2010 г. заняла 154-е место из 178 стран. «Соседями» России по рейтингу являются Камбоджа, Центральнаяафриканская Республика, Гвинея-Бисау, Кения, Папуа–Новая Гвинея и Таджикистан. По мнению российского социолога Я. Гилинского, «именно коррупция является сегодня проблемой номер один, главной угрозой обществу». В условиях тотальной коррумпированности всех ветвей власти на всех уровнях принципиально невозможно решить ни одной иной социальной, экономической, политической проблемы. Все упирается в вопрос: кому и сколько надо заплатить?» (Гилинский, 2002). Эксперты обращают внимание на то, что «современные российские бюрократы, по сути, стали “кастой неприкасаемых”, и в случае необходимости государственный аппарат активно защищает их от внешнего воздействия (граждан, бизнеса, общества)» (Клейнер, 2011). Иными словами, речь идет о покрывании коррупции властными акторами.

Необходимо исследовать как международную, так и национальные правовые системы. В качестве внешних систем права уже созданы Международный уголовный суд (International Criminal Court), Постоянная палата Третейского суда (Permanent Court of Arbitration) и Международный трибунал по морскому праву (International Tribunal for the Law of the Sea). Европейский суд по правам

человека (European Court of Human Rights) играют важную роль в обеспечении прав человека для жителей Европы и бывшего Советского Союза, включая Россию. В порядке расширения этой концепции мы предлагаем учредить Международный антикоррупционный суд (International Anti-Corruption Court), в котором государства-члены могли бы сотрудничать в уголовном расследовании, выдвижении обвинений и проведении судебных процессов¹⁰.

До модернизации общества в Европе предполагали, что при абсолютизме король обладает абсолютной властью. Эта концепция следовала из отрицания идеи правления Бога. После крушения абсолютизма власть перешла к гражданам. Более важную роль стала играть представительная система, при которой выбранные люди становились представителями народа. Это изменение привело к возникновению новой проблемы, а именно проблемы баланса между свободой нации и свободой ее представителя. Более того, следует также добавить проблемы регулирования в отдельных национальных государствах, которые находятся под наблюдением таких организаций государств, как ООН, Евросоюз и ОЕСД. В порядке расширения этой аргументации можно заметить, что правила организаций государств тоже должны создавать механизмы сдерживания коррупции.

¹⁰ В некоторых регионах уже проводятся международные кампании против коррупции. Например, в марте 1996 г. в рамках Организации американских государств была заключена первая Международная конвенция против коррупции (вступила в силу в марте 1997 г.). Этот документ получил название Inter-American Convention against Corruption. Государства – члены ОЭСР в ноябре 1997 г. заключили Конвенцию ОЭСР о борьбе со взяточничеством зарубежных государственных чиновников при совершении международных коммерческих сделок. Она была утверждена и вступила в силу с 1 декабря 2009 г. ООН 31 октября 2003 г. также приняла Конвенцию против коррупции (Convention against Corruption), которая вступила в силу 14 декабря 2005 г.

Что касается регулирования рынка, мы можем предположить, что предприятие, обладающее монопольной позицией на рынке, может приказывать торговым партнерам предоставлять «откаты» и имеет возможность произвольно выбирать деловых партнеров. Для предотвращения такого рода коррупции полезно юридическое регулирование монополий и олигополий. Средством обеспечения прозрачности и обуздания коррупции может стать и введение контроля над финансовыми средствами и имуществом (собственностью). Ограничению коррупции служит также укрепление системы управления предприятиями. При проведении таких сделок между государством и предприятиями, как сбор налогов и предоставление субсидий, наблюдается много случаев, когда государство оказывает давление на предприятия. Следовательно, можно удерживать государство от произвольных действий в отношении предприятий с помощью законов об административных процедурах, о государственном порядке, налогах и раскрытии информации.

Как складываются общественные отношения, при которых актер во властной позиции может использовать власть в отношении predisposed к коррупции актора, в плане регулирования норм? Традиционные ценности влияют не только на действия актора во властной позиции, но и на действия актора, predisposed к коррупции. Например, в соответствии с конфуцианскими ценностями принято уважать старших и в то же время испытывать отвращение к «грязным» деньгам. При таких нормах, если некий актер получает власть, он может без усилий со своей стороны пользоваться уважением и послушанием со стороны подчиненных. Predisposed к коррупции актер может стать коррумпированным без угрызений совести, потому что проявлять уступчивость в отношении старшего – долг подчиненного. Вероятно, такое предубеждение трудно изменить. Предполагается, что образование способно постепенно внести изменения в традиционные ценности.

Что касается использования архитектуры, то типичным примером, когда актер во

властной позиции может использовать власть в отношении другого актора, является «паноптикон» (panopticon) – круглое тюремное помещение, в котором за заключенными можно непрерывно наблюдать с поста, расположенного в центре здания. Такая архитектура была изначально предназначена для наблюдения за преступниками, но неужели невозможно разработать архитектуру, которая позволяла бы регулировать использование власти актором во властной позиции? Необходимо создать систему слежения за действиями актора во властной позиции. Впрочем, в первую очередь следует осознать необходимость этой системы. Выдающаяся проницательность в отношении правил архитектуры нашла отражение в кинофильме «Диктатор», который некогда поставил Чарли Чаплин. В знаменитой сцене два диктатора соперничают, манипулируя своими стульями, причем каждый стремится занять положение выше своего партнера. Место положения индивидуума в пространстве действительно может влиять на проявление им власти. Иными словами, следует изменять обстоятельства, в которых актер во властной позиции может употребить власть, например, вводя правила относительно организации места, где властный актер произносит речи, – в плане структуры этого места и звуковых эффектов. Для сужения возможностей использовать власть актором во властной позиции можно осуществлять мониторинг его проявлений власти, применяя аудио- и видеозаписи его выступлений.

Во-вторых, следует контролировать использование власти и ожидания, существующие между актором во властной позиции и потенциально склонным к коррупции актором. В случае I актер во властной позиции приказывает predisposed к коррупции актору совершить действие, причем последний, испытывая противоречивые чувства, решает, стоит ли ему подчиниться приказу. В случае II актер совершает коррупционное действие на основе ожиданий, невзирая на отсутствие прямого приказа от актора во властной позиции. В обоих случаях необходимо исследо-

вать субъектность или свободу потенциально склонного к коррупции актора.

В случае I потенциально продажный игрок преднамеренно действует как субъект. Для регулирования коррупционных действий predisposed к коррупции актора следует подвергать наказаниям. Это означает, что должна быть прописана (зафиксирована) ответственность потенциально склонного к коррупции актора. Результаты действий должны стать основаниями для наступления ответственности. Ключевым моментом утверждения юридической системы, при которой ответственность может быть предъявлена без дополнительного нажима, является совершенствование закона об административных процедурах.

Что касается регулирования рынка, то потенциально склонного к коррупции актора можно удерживать от совершения коррупционных действий путем улучшения его экономических условий – повышая его заработную плату или пенсию.

Рассмотрим случай I с точки зрения норм: оба – и актор во властной позиции, и актор, predisposed к коррупции, – связаны соглашением. Образование может усовершенствовать обычаи, но эти улучшения будут происходить постепенно.

В плане регулирования архитектуры для случая I нужна также система «полицейского свистка» (система рассмотрения заявлений граждан о фактах коррупции) в отношении государственных чиновников и работников частных предприятий. Для введения такой системы необходимо учредить независимые институты для получения и рассмотрения заявлений.

Далее обсудим случай II, когда актор совершает коррупционный шаг на основе ожиданий, невзирая на отсутствие какого бы то ни было приказа со стороны актора во властной позиции.

Учитывая то, как закон применяется в данном случае, мы отмечаем, что потенциально склонный к коррупции актор может быть незаконно вовлечен в коррумпированную сре-

ду, и при этом он же может быть принудительно исключен из своего сообщества. В обществе, где существует реальная возможность того, что властный актор в соответствии с законом или вопреки закону позволяет себе удовольствие использовать насилие, актор может быть вынужден продаться, чтобы избежать такого насилия. В подобной атмосфере легко создаются коррупционные цепочки, связывающие начальника с подчиненным.

Для преодоления подобной ситуации важно поддерживать беспристрастность в уголовных процедурах. Уголовные процедуры – уголовное расследование, арест, задержание, выдвижение обвинения, вынесение судебного решения – имеют решающее значение для рассеивания описанной выше общественной атмосферы. За убийства в связи с политическими конфликтами должны применяться суровые наказания; необходимо проводить тщательные расследования, включая выяснение заказчика убийства. Кроме того, крайне важна защита СМИ. Преодолению описанной выше атмосферы помогла бы подготовка юридического механизма, позволяющего объявлять импичмент таким акторам во властной позиции, как президент или премьер-министр. Актор во властной позиции может потерпеть поражение в ходе демократических выборов, но, получив власть, он будет использовать все средства, включая вмешательство в избирательный процесс, чтобы ее удержать. Перед лицом такой несправедливости другие страны и международные организации должны документировать (фиксировать) нечестный характер выборов и осуждать действия этого актора.

Подведем краткие итоги. В плане законодательного регулирования, установления норм и архитектуры метод влияния на общественную атмосферу, описанный для случая II, аналогичен методу установления общественной атмосферы, описанному для случая I.

Для исследования того, как применяется власть, необходимо прояснить, как регулируется использование «ресурсов», Гидденс придавал этому особое значение. Деньги пред-

ставляют собой один из типичных ресурсов, и они, по своей сути, относятся к рыночным механизмам регулирования. Деньги используются в качестве взятки и служат средством связи между актором во властной позиции и подчиненным. Одновременно деньги могут накапливаться и использоваться для создания контролирующей структуры. Следовательно, необходимо принять законы, обеспечивающие прозрачность денежных потоков, а также повысить налогообложение такого вида собственности, как денежные фонды. Если говорить о природных ресурсах, то, с одной стороны, деньги – ввиду их нехватки – могут стать источником власти, а с другой – владелец природных ресурсов может создавать структуры контроля. В этом случае ограничение собственности на природные ресурсы является элементом правового регулирования. Право разрабатывать полезные ископаемые также должно быть четко определено законом. Что касается рыночного регулирования, то необходимо решить, будет ли государство устанавливать цены на природные ресурсы или их будет определять рынок. Что касается регулирования самих норм, то необходимо воспитывать в людях осознание значимости таких «ресурсов», как вода и воздух. Одно из возможных правил относительно архитектуры – предписание повторно использовать природные ресурсы, что могло бы смягчить их нехватку.

Как поступать с «исключением»?

Так как «исключение» может действовать и на власть, мы должны определить, как «исключение» связано с применением власти и коррупцией. Считается, что в настоящее время самую серьезную проблему составляет кодирование (encoding). Кодирование можно признать некоторым видом «территоризации» (territorialization), который предполагает обмен информацией с использованием одних и тех же кодов на определенной территории. Полное «исключение» возникает на границе меж-

ду внутренней и внешней областями. Можно постулировать, что «исключение» представляет собой отрицание существования других. Такое отрицание и полное исключение других имеет место, например, на границе между демократическим и недемократическим режимами. Нападение на Ирак со стороны США и Великобритании показывает, что если государство не проявляет глубокого уважения к демократии и либеральному капитализму, то оно подвергнется санкциям, как это имело место в отношении Ирака. Кодирование и «территоризация» быстро распространяются в области знания. Глобализация удешевляет и ускоряет передачу информации и тем самым популяризирует кодирование и «территоризацию», а это приводит к распространению приема «исключения». Так как распознать использование власти в форме «исключения» трудно, многие люди подверглись утрате и подчиняются кодированию и «территоризации». Одновременно становятся менее распространенными властные отношения, связанные с притеснениями и санкциями, так как усилились типы культуры «другой направленности» («other directed»). В результате люди проще поддаются внушению в определенном направлении (Riesman, Denny, Glazer, 1950).

Осознавая такие тенденции, актор во властной позиции может запугивать подчиненных и актора, потенциально склонного к коррупции, «исключением», вынуждая их подчиняться приказу. После того как такое исключение имеет место, оставшиеся вынуждены держаться вместе, что способствует формированию атмосферы, в которой на коррупцию не обращают внимания. Так как «исключение» укрепляет сплоченность людей, оставшихся в сообществе, этот прием способствует форсированному применению власти в сообществе актором во властной позиции. Самая трудная ситуация возникает тогда, когда применение власти в форме «исключения» сочетается с созданием контролирующей структуры, основанной на насилии. Как можно преодолеть такой способ использования власти?

В плане правового регулирования такие приемы применения власти в форме «исключения», как арест, выдвижение обвинения и решение суда, должны быть прозрачными. Даже если такое исключение определено внутренним правом, международное право может его не признать. Следовательно, необходимо учредить международные институты, призванные контролировать аресты, обвинения и судебные решения. Европейский суд по правам человека уже играет важную роль в деле защиты прав человека «поверх границ». Следует распространять влияние таких институтов. Необходимо также создать международный режим нетерпимого отношения к коррупции.

Что касается рыночного регулирования, то необходимо создать международную структуру для поддержки людей, которые подверглись «исключению» путем лишения свободы и увольнения, и тем самым усилить структуру (сеть) безопасности (safety net). Должны быть также ликвидированы барьеры в экономических транзакциях, препятствующие входу, чтобы облегчить актору возможность попытке снова войти на рынок.

При регулировании норм важно избегать манипулирования, «зомбирования», которое осуществляется обычно через средства массовой информации. Необходима система, гарантирующая учет мнения меньшинства, — своего рода система предоставления «преимущественных прав» («affirmative action»). Воспитание может помочь людям осознать важность многостороннего взаимодействия и взаимной помощи.

В плане регулирования архитектуры важно признать, что Интернет может стать средством «исключения» других. Хотя Интернет представляет собой огромное открытое пространство, в течение последних нескольких лет произошел переход от широко открытой сети (Web) к полужакрытым платформам, которые используют Интернет для перемещения, а не для демонстрации (Anderson, 2010). В Интернете существует паутина Web, которая использует протоколы IP и TCP для передачи

«пакетов» (packets). Содержание таких «пакетов», которое можно увидеть на браузерах, составляют менее одной четвертой трафика в Интернете. Крупные IT-компании формируют собственные цифровые территории, внутри которых они устанавливают свои правила, а также контролируют или ограничивают связи с другими частями Интернета. Владельцы Интернета хотели бы по-разному обходиться с разными типами трафиков, создавая в Интернете более скоростные и более медленные каналы передачи. С помощью архитектуры следует ограничить такие исключения. Поэтому, например, члены демократической партии США, являющиеся сторонниками нейтралитета в Сети, отстаивают необходимость регулирования, которое предотвращало бы фаворитизм операторов Сети в отношении их компаний.

Однако развернувшиеся в Интернете дебаты вызвали чрезвычайно острую реакцию. Люди, не имеющие опыта участия в демократических дискуссиях, склонны к безответственному поведению. Необходимо найти лучший способ преодоления этого недостатка.

Оставшиеся вопросы

Нам следует также рассмотреть степень свободы предрасположенного к коррупции актора, т.е. проблему субъектности. Хотя свобода, по Канту, предполагает существование субъекта с «Принципами» (Maxime), актор без такой «агрессивной свободы» вполне может совершать коррупционные действия. Иначе говоря, многие обладают «негативной свободой» и предпринимают коррупционные шаги в отсутствие четкой субъектности. Такая «негативная свобода» означает условие, когда вмешательство со стороны других отсутствует. Мы получаем «негативную свободу», когда нам предоставляется территория, на которой мы можем самостоятельно выбирать образ своих действий, причем никто не может вмешаться в этот процесс. Однако эта «негативная свобода» стоит нам независимости из-за

чрезмерно большого числа возможных вариантов выбора. Изначально может показаться, что мы свободны в выборе своих действий; несмотря на это, наше поведение направляется другими. Если мы руководим собой на основе поведения других и сталкиваемся с угрозой того, что нас будут игнорировать или исключать из нашей общности, мы не можем назвать свой выбор действительно свободным. Когда в общности существует атмосфера безответственности («нечего бояться, если мы все сразу будем переходить улицу»), актер совершает коррупционное действие не намеренно, а просто потому, что все другие делают то же самое. Этот вид коррупции проистекает из подхода по принципу «негативной свободы», когда действия субъекта «направляют другие». Здесь мы можем усмотреть упадок или разрушение субъектности.

Даже если мы полагаем, что восстановление субъектности имеет решающее значение, мы пока не можем разрешить эту проблему. Субъектность формируется отношениями между человеком и обществом, и индивидуальные усилия с целью восстановления субъектности будут здесь бесполезны. Изменения в обществе разрушили субъектность, поэтому нужна другая стратегия, соответствующая ситуации. Эта проблема будет рассмотрена в другой работе.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В таблице показаны три подхода к анализу коррупции и формированию антикоррупционных мер. Согласно первому подходу так называемая политическая коррупция, основанная на коммунитаризме, и демократические государства рассматриваются как общности, а демократия – как «общее благо». При таком подходе существует тенденция возлагать на чиновников только четко определенные обязанности. Еще одна тенденция заключается в разрешении дилеммы: следует ли принимать

действия, направленные против демократии, как критерий наличия коррупции или нет. В результате делается акцент на следующие правила для государственных чиновников: повышение прозрачности доходов чиновников, ужесточение наказаний должностных лиц, четкое определение отношений между чиновниками, политиками и избирателями, повышение компетентности чиновников в ведении государственных дел. В законодательном процессе внимание концентрируется на отношениях между политиками и бизнесменами при посредничестве лоббистов. Хотя отмечается важность законодательной и исполнительной власти, а также юстиции и СМИ, для противодействия коррупции уделяется недостаточно внимания криминальному следствию, процедурам арестов, задержаний, выдвижения обвинений и вынесения судами решений. В демократическом обществе особое значение придается неограниченной свободе экономической деятельности, предполагается наличие капиталистической экономики. И как следствие – в качестве средства предотвращения коррупции рассматриваются конкурирующие тендеры.

Однако согласно второму подходу, т.е. при экономической коррупции, предполагающей соединение утилитаризма с коммунитаризмом, так же, как и при политической коррупции, подразумевается общество, в котором распространены капиталистическая свобода и демократия. Согласно утверждению, что «счастье как выгода» можно измерить, в качестве ключевого момента рассматривается равновесие между выгодой личной и общественной. Для сдерживания коррупции в качестве важных средств антикоррупционной политики рассматриваются конкуренция и эффективность. Существует твердая уверенность в том, что результативные антикоррупционные меры могут быть применены в любой стране, поскольку можно провести международные сравнения уровня коррупции. Антикоррупционная политика, основанная на подходе «экономическая коррупция», имеет тенденцию принуждать любые государства проводить

Таблица

Подходы к преодолению коррупции и антикоррупционные меры

Подход	Отношение к теории справедливости	Описание	Антикоррупционные меры
Политическая коррупция	Уделяется серьезное внимание коммунизму	Существует тенденция ограничивать объекты коррупции государственными чиновниками, включая политиков. Другая тенденция – решение дилеммы, следует ли принимать действия, направленные против демократии, в качестве критерия наличия коррупции или нет. Считается, что демократические государства стремятся стать воплощением ценностей для крупной общности. Рыночная свобода рассматривается как «общее благо»	Делается акцент на следующие правила для чиновников: повышение прозрачности доходов, ужесточение наказаний должностных лиц, четкое определение отношений между чиновниками, политиками и избирателями, повышение компетентности чиновников в ведении государственных дел
Экономическая коррупция	Соединение утилитаризма с коммунизмом	В качестве ключевого момента рассматривается равновесие между личной и общественной выгодой. Во многих случаях подразумевается общность, в которой уважают капитализм и демократию. Международные сравнения коррупции часто осуществляют исходя из предположения, что уровень коррупции можно измерить	Делается акцент на поощрение свободной конкуренции и повышение экономической эффективности. Особое внимание уделяется созданию и использованию институтов, способствующих распространению свободы и повышению эффективности
Коррупция в соответствии с новой теорией	Серьезное внимание уделяется либерализму	Важное значение придается субъектности властного актора и подчиненного, поскольку власть ограничивает свободу других субъектов. В центре внимания находятся также ожидания predisposed к коррупции актора	Для регулирования применения власти следует ослаблять власть правителей, держащих в подчинении силовые механизмы. Особенно строго следует осуществлять расследования преступлений, арестов, задержаний, выдвижения обвинений и вынесения судебных решений. Делается акцент на необходимость исключения угрозы со стороны силовых механизмов, чтобы ограничивать ожидания predisposed к коррупции акторов. Даже власть правителей может быть использована для временного обуздания коррупции

одинаковые меры – без учета особенностей истории и культуры каждой страны.

Ни подход «политическая коррупция», ни подход «экономическая коррупция» не учитывают власть, которая влияет на принятие индивидуальных решений predisposed к коррупции акторов. При этом игнорируются меры, которые принимает власть для предотвращения коррупции. С точки зрения нового подхода, основанного на либерализме, большое значение придается субъектности актора во властной позиции и подчиненного,

так как власть ограничивает свободу других субъектов. Антикоррупционная политика, соответствующая этому подходу, демонстрирует слабость силовых механизмов, призванных ограничивать влияние властных акторов.

Суть коррупции не в том, являются ли объекты коррупции должностными лицами или нет, а в структуре власти, при которой акторы во властной позиции могут принуждать подчиненных к коррупции. В этом случае мы можем предположить, что государство или компания представляют собой некоторую

общность. Для регулирования использования власти следует ослаблять влияние правителей, которые держат у себя в подчинении силовые механизмы. Особенно строго следует осуществлять расследования преступлений, процедуры арестов, задержаний, выдвижения обвинений и вынесения судебных решений. Следует делать акцент на необходимости исключить угрозы со стороны силовых механизмов, чтобы ограничивать ожидания потенциально склонного к коррупции актора.

Третий подход позволяет вырабатывать новую антикоррупционную политику, поэтому мы можем рассчитывать на то, что эта новая политика приведет к ослаблению коррупции. Тем не менее и этой новой политики явно недостаточно, поскольку похоже, что мы не можем ее осуществлять без ослабления влияния властных акторов. Очень трудно ослабить силовые механизмы таким образом, чтобы этого не заметили акторы во властной позиции. И пока они не уйдут со своих постов, такую антикоррупционную политику проводить невозможно. Это сложная проблема. Но даже в этих условиях международный суд по делам о коррупции, например, мог бы играть значимую роль в ее сдерживании. Даже приближающаяся к закату система, в которой силовые механизмы временно усиливаются, но будут в перспективе ослаблены, может быть полезна для снижения с уровня коррупции как раз с помощью силовых механизмов.

Следует признать, что этого подхода недостаточно для прояснения проблем коррупции, так как либерализм *per se* («сам по себе») не является универсальным принципом. Но модернизация общества показывает, что правящие режимы придают большое значение свободе экономической деятельности. Этой новой теории коррупции следует уделить больше внимания, чем прежним теориям, как и следующим из нее антикоррупционным мерам. Так как модернизация имеет отношение к трансформации правителей (*conversion of rulers*), держащих в своем подчинении такие силовые механизмы, как вооруженные силы и полиция, важны также изучение и анализ

этих силовых механизмов. Следовательно, мы можем утверждать, что необходимо сдерживать применение власти в сфере расследований преступлений, арестов, задержаний, выдвижения обвинений и вынесения судебных решений. В этом смысле «коррупция и модернизация» представляют собой новую теорию, способную сыграть в этом важную роль. Предмет последующих научных исследований – поиски более универсальных принципов, касающихся справедливости, и разработка еще одной новой теории коррупции. Тогда мы сможем предложить другие антикоррупционные меры, которые можно было бы реализовать более эффективно.

Литература

- Гилинский Я. Коррупция: теория, российская реальность, социальный контроль, 2002 (<http://narcom.ru/publ/info/560>).
- Григорьев Л., Овчинников М. Коррупция как препятствие модернизации // Вопросы экономики. 2008. № 2. С. 44–60.
- Клейнер В. Антикоррупционная стратегия бизнеса в России // Вопросы экономики. 2011. № 4.
- Левин М.И., Цирик М. Моделирование коррупции // Экономика и мат. методы. 1998. № 34 (3). С. 40–58.
- Олейник А. Коррупция власти и власть коррупции // Независимая газета. 2008. 29 мая.
- Шиобара Т. Вопросы модернизации в современной России // Япония наших дней. 2010. № 3 (1). С. 116–151.
- Anderson C. Who's to blame: Us. The Web is dead // Wired. 2010. № 164. Sept. P. 123–127.
- Aristotle. Nicomachean Ethics. Translated by Ross W.D. (350 B.C.).
- Basu K. Why, for a Class of Bribes, the Act of Giving a Bribe should be Treated as Legal. Working Paper of the Economic Division in the Department of Economic Affairs. Ministry of Finance, 2011a (http://www.finmin.nic.in/WorkingPaper?Act_Giving_Bribe_Legal.pdf).

- Basu K.* Beyond the Invisible Hand: Groundwork for a New Economics. Princeton: Princeton University Press, 2011b.
- Basu K., Bhattacharya S., Mishra A.* Note on Bribery and the Control of Corruption // *Journal of Public Corruption*/ 1992. Vol. 48. P. 349–359.
- Basu S., Li D.D.* Corruption in Transition. Working Papers Series 161. William Davidson Institute, 1998.
- Berlin I.* Four Essays on Liberty. First Paperback Edition. Oxford University Press, 1990.
- Foucault M.* The Subject and Power // *Beyond Structuralism and Hermeneutics* / Dreyfus H.L., Rabinow P., 1982. P. 208–226.
- Giddens A.* Central Problems in Social Theory. Berkley and Los Angeles: University of California Press, 1979.
- Gray C., Hellman J., Ryterman R.* Corruption in Enterprise-State Interactions in Europe and Central Asia 1999–2002. Anticorruption in Transition 2. World Bank, 2004.
- Harris R.* Political Corruption: In and Beyond the Nation States. Routledge, 2003.
- Heidenheimer A.J.* Political Corruption: Reading in Comparative Analysis. Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1970.
- Hobbes T.* Leviathan (Hobbes's Leviathan). Reprinted from the edition of 1651. Clarendon Press, 1909.
- Huntington S.P.* Modernization and Corruption. Political Order in Changing Societies. Yale University Press, 1968. P. 59–71. Reprinted in: *Heidenheimer A.* Political Corruption. Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1970. P. 492–500.
- Klitgaard R.* Gifts and Bribes. Strategy and Choice / Ed. by R. Zechhauser. Boston : MIT University Press, 1991.
- Lessig L.* The Future of Ideas. Random House, 1999.
- Lessig L.* Code and Other Laws of Cyberspace. Basic Books, 2001.
- Lessig L.* Code version 2.0. Basic books, 2006.
- Milgrom P., Roberts J.* Economics, Organization and Management. Prentice-Hall International, Inc., 1992.
- Nye J.S.* Corruption and Political Development: A Cost-Benefit Analysis // *American Political Science Review*. 1967. № 111 (2). P. 417–427. Reprinted in: *Heidenheimer A.* Political Corruption. Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1970. P. 564–578.
- Ousawa M.* Seizi' wo kanngaeru (Thinking about Justice). NHK Press, 2011.
- Parsons T.* Social Systems and the Evolution of Action Theory. Free Press, 1977.
- Rawls J.* A Theory of Justice. Boston: Harvard University Press, 1971, revised ed., 1999.
- Riesman D., Denney R., Glazer N.* The Lonely Crowd: a Study of the Changing American Character. New Haven: Yale University Press, 1950.
- Sandel M.J.* Justice: A Reader. Oxford: Oxford University Press, 2007.
- Sandel M.J.* Justice: What's the Right Thing to Do? Farrar Straus and Giroux, 2009.
- Seiyama K.* Kenryoku (Power). Tokyo: Tokyo University Press, 2000.
- Shiobara T.* Corruption in the USSR and Russia // *Bulletin of the Japan Association for Comparative Economic Studies*. 2002. № 39. P. 82–94.
- Shleifer A., Vishny R.W.* The Grabbing Hand. Boston: Harvard University Press, 1998.
- Weber M.* Soziologische Grundbegriffe. Wirtschaft und Gesellschaft. J.C.B. Mohr, 1922.
- Žižek S.* Berlusconi in Tehran // *London Review of Books*. 2009. № 31 (14). P. 3–7.

Рукопись поступила в редакцию 10.07.2001 г.

АНАЛИЗ ПРЕДПОСЫЛОК И ПОСЛЕДСТВИЙ ПОЛИТИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

В.В. Клочков, Б.А. Панин

Предложен подход к анализу феномена политизации экономической науки под влиянием интересов отдельных социальных групп. Описаны предпосылки и возможные последствия этого явления. Выработаны рекомендации по совершенствованию системы финансирования экономической науки и выбору приоритетных направлений экономических исследований.

Ключевые слова: экономическая наука, политизация, информационное управление, общественный выбор, экономико-математическая модель.

ПРОБЛЕМА ПОЛИТИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Экономическая наука является важнейшим звеном системы управления экономикой на любом уровне – от домашних хозяйств и коммерческих предприятий до государства. Здесь и далее экономическая наука рассматривается в тесной связи с экономическим образованием, формирующим образ мышления и действия людей, причем не только менеджеров и не только в хозяйственной сфере¹. Как писал один из известнейших экономистов и популяризато-

© Клочков В.В., Панин Б.А., 2011 г.

¹ В этой связи уместно вспомнить весьма успешные попытки объяснить экономическими мотивами преступное, брачное поведение и т.п., предпринятые экономистами институциональной школы, в том числе лауреатом Нобелевской премии Г. Беккером (Беккер, 1993).

ров экономической науки, лауреат премии памяти А. Нобеля П. Самуэльсон, «...I don't care who writes a nation's laws – or crafts its advanced treaties – if I can write its economics textbooks» (Бремзен, 2009), что в вольном переводе означает: «...мне безразлично, кто пишет законы в моей стране... если учебники по экономике в ней пишу я». Можно привести ряд примеров из истории, когда, формулируя экономическую политику, государственные деятели прямо декларировали приверженность тем или иным теоретическим концепциям – от неолитерализма и монетаризма до коммунизма. Протицируем высказывание одного из величайших экономистов XX в., чьи научные выводы серьезно повлияли на политические программы и стратегии, Дж.М. Кейнса. В заключительной главе своей знаменитой работы (Кейнс, 1999) он писал: «...идеи экономистов и политических мыслителей – и когда они правы, и когда ошибаются – имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром. Люди практики, которые считают себя совершенно неподверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами идей какого-нибудь экономиста прошлого».

Экономическую науку можно рассматривать как еще одну ветвь власти, аналогично так называемой *четвертой власти*, т.е. средствам массовой информации. В идеале экономическая наука должна быть нацелена на беспристрастное изучение объективных закономерностей развития экономики и поведения экономических субъектов, а также предоставление им рекомендаций, позволяющих обоснованно принять наилучшее решение. В этом случае место экономической науки в системе управления экономикой соответствовало бы схеме на рис. 1.

Однако реальные взаимные связи экономической науки с прочими экономическими субъектами сложнее и отнюдь не являются однонаправленными. Существуют обратные связи между экономическими субъектами, преследующими определенные интересы, и развитием экономической науки. Как «пятая

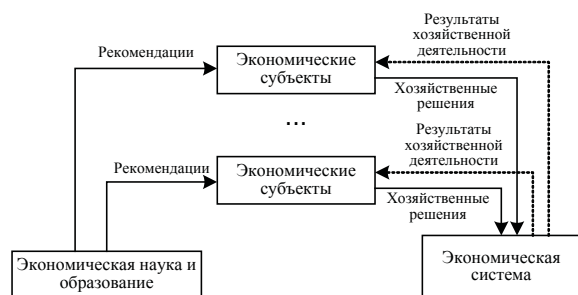


Рис. 1. Место экономической науки в управлении экономикой (идеальный случай)

власть» она подвержена многим явлениям, характерным для прочих ветвей власти, в том числе коррупции. Здесь под *коррупцией* в экономической науке подразумевается не торговля учеными степенями, которой уделяет большое внимание ряд исследователей (Балацкий, 2005). Напротив, можно утверждать, что это явление относительно слабо влияет на роль экономической науки как ветви власти, и потому не столь опасно. Влияние такой «научной коррупции» в узком смысле проявляется лишь в виде снижения авторитета экономической науки и доверия к ее рекомендациям. Как правило, покупатели ученых степеней в дальнейшем не участвуют в научной жизни, разработке теорий, моделей и методов, а лишь используют приобретенные титулы для того, чтобы занять выгодные позиции в прочих ветвях власти – исполнительной, законодательной, судебной – и управлять соответственно финансовыми и товарно-материальными потоками, формальными институтами и разрешением конфликтов. Но экономическая наука как «пятая власть» претендует на гораздо большее – на управление образом мышления людей и правилами принятия решений. В связи с этим гораздо более существенно с точки зрения стратегической роли экономической науки такое проявление научной коррупции, как *политизация науки*. Усилия ученых-экономистов – причем, высокой квалификации, в отличие от покупателей ученых степеней – могут быть направлены не на поиск истины, конструктивных спо-

собов повышения благосостояния населения и эффективности общественного производства, а лишь на обоснование заданных (в том числе отнюдь не учеными) вариантов экономической политики. Иногда такое «научное» обоснование может противоречить базовым принципам науки. Игнорируются «неудобные» факты, исключаются политически невыгодные выводы. Всесторонний объективный экономический анализ и просвещение граждан подменяются пропагандой нужного результата с применением последних достижений в сфере PR (public relations) и манипулирования общественным мнением. Схема системы управления экономическим развитием с учетом возможной политизации экономической науки изображена на рис. 2.

Различные уровни управления экономикой в неодинаковой мере подвержены политизации. На мезо- и микроуровнях лица, принимающие решения, в меньшей степени руководствуются теми или иными идеологическими установками – в реальной хозяйственной практике сильнее прагматические мотивы. Именно на этих уровнях острее ощущается дефицит научных методов, нацеленных на действительное совершенствование бизнеса, что вызывает претензии со стороны специалистов-практиков к экономической науке. Наиболее политизировано управление экономикой на макроуровне, т.е. на уровне государства.

Политизация экономической науки (как и других общественных наук) отмечена многими исследователями начиная с К. Маркса. Среди современных российских источников следует выделить работу (Макашева, 2000), в которой, на наш взгляд, системно описаны социальные механизмы политизации экономической теории. Автор справедливо замечает, что политизация общественных наук неизбежна, поскольку научное сообщество является частью общества и профессиональная позиция ученого всегда будет обусловлена социально. Однако именно потому, что это явление неизбежно, для минимизации риска его проявления и негативных последствий следует изучать его формальными методами с применением ин-

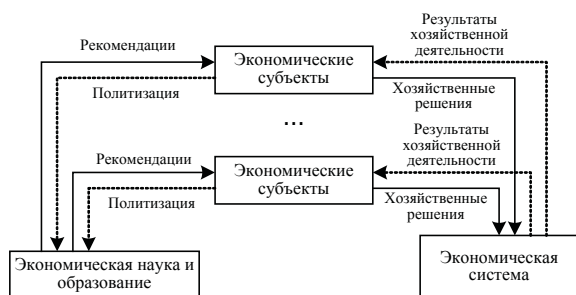


Рис. 2. Реальное место экономической науки
в управлении экономикой

струментария институциональной экономики и экономико-математического моделирования. Предлагаемые в настоящей работе подходы позволяют учитывать факторы политизации экономической науки в разнообразных экономических моделях и теориях, подобно тому, как уже учитываются ограниченная рациональность индивидов при принятии ими хозяйственных решений, реальные политические механизмы осуществления общественного выбора и т.п. Подчеркнем, что признание факта политизации экономической теории и его непосредственное изучение ни в коей мере не принижают роли данной отрасли науки, не ставят под сомнение авторитет и добросовестность подавляющего большинства ученых-экономистов (так же, как, например, признание наличия погрешностей в измерениях никоим образом не принизило авторитет естественных наук). Напротив, наш анализ нацелен на повышение объективности экономической науки и в конечном счете – на укрепление ее авторитета.

ФОРМАЛИЗАЦИЯ РОЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ

Для иллюстрации предлагаемого подхода к формализации обсуждаемого явления рассмотрим следующий упрощенный пример.

Предположим, что в обществе представлены две социальные группы: $i = A, B$, имеющие численность N^A и N^B соответственно. Пусть возможны два варианта экономической политики: $j = 1, 2$. Существуют некоторые истинные значения полезности этих вариантов политики для членов данных групп, выраженные в стоимостной форме: $\{U_j^i\}$, $i = A, B$; $j = 1, 2$. Их точные значения неизвестны, однако экономическая наука в каждый конкретный момент времени t дает интервальные оценки этих значений в виде нижних и верхних границ:

$$\tilde{U}_j^i(t) \leq U_j^i \leq \hat{U}_j^i(t), \quad i = A, B; \quad j = 1, 2.$$

По мере изучения учеными соответствующих вариантов политики эти интервалы сужаются и их границы приближаются к истинным значениям. Однако этот процесс требует от научного сообщества определенных затрат, в том числе временных. Обозначим накопленных к текущему моменту времени t затрат на изучение пессимистических и оптимистических последствий варианта политики j для социальной группы i – $\tilde{C}_j^i(t)$ и $\hat{C}_j^i(t)$ соответственно. Предположим, что $\hat{U}_j^i(\tilde{C}_j^i)$ и $\tilde{U}_j^i(\hat{C}_j^i)$ – соответственно монотонно убывающая и монотонно возрастающая функции, приближающиеся асимптотически к истинному значению полезности U_j^i . Это допущение означает, что наука неуклонно приближается к истине, не двигаясь в ошибочном направлении, никогда не заходя в тупик и т.п. Оно может быть снято в более реалистичных моделях.

Можно ли при наличии описанной интервальной неопределенности сделать обоснованный выбор наилучшей экономической политики? Даже в том случае, если в настоящее время и верхняя, и нижняя границы оценок полезности некоторого варианта политики j для социальной группы i выше, чем соответственно верхняя и нижняя границы оценок другого варианта политики k :

$$\tilde{U}_j^i > \tilde{U}_k^i, \hat{U}_j^i > \hat{U}_k^i,$$

это еще не означает, что истинная полезность первого варианта политики для данной соци-

альной группы действительно выше, чем истинная полезность второго, т.е. $U_j^i > U_k^i$. По мере уточнения оценок полезности вполне может оказаться, что предпочтительнее второй вариант. Такая ситуация наглядно изображена на рис. 3.

В связи с этим можно ввести следующее определение *доминирования варианта экономической политики j над k* для социальной группы i . О таком доминировании можно обоснованно говорить тогда и только тогда, когда нижняя граница оценок полезности доминирующего варианта политики не ниже (для строгого доминирования выше) верхней границы оценок полезности доминируемого варианта политики: $\bar{U}_j^i \geq \bar{U}_k^i$ ($\bar{U}_j^i > \bar{U}_k^i$ при строгом доминировании).

Только в этом случае можно исключить вышеописанную возможность инверсии предпочтительности, показанной на рис. 3 (и то лишь при условии, что процесс научного познания является монотонным). На рис. 3 выделен момент времени $t_{k>j}^i$, после которого действительно можно обоснованно говорить о выявленной предпочтительности варианта экономической политики k над j для социальной группы i . Если при нынешнем уровне зна-

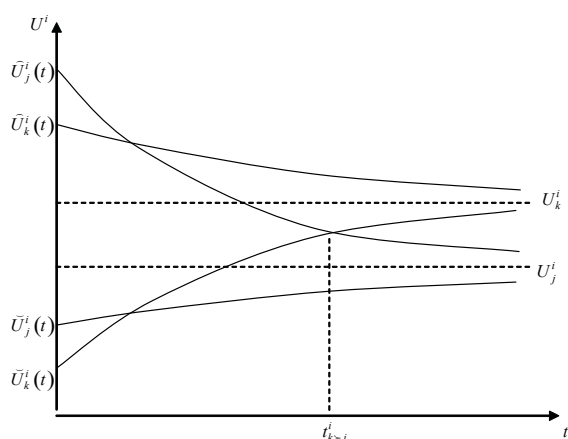


Рис. 3. Изменение предпочтительности вариантов экономической политики по мере уточнения оценок полезности

ний доминирования в описанном смысле не наблюдается, с научной точки зрения нельзя утверждать, что какой-либо вариант политики лучше или хуже иных для данной социальной группы.

Разумеется, отсутствие возможности сделать научно обоснованный выбор не исключает наличия у экономических агентов тех или иных субъективных предпочтений. Пусть отдельный участник социальной группы i в момент времени t имеет субъективную оценку $\hat{U}_j^i(t)$ уровня полезности варианта политики j , причем $\hat{U}_j^i(t) \in [\bar{U}_j^i(t); \bar{U}_j^i(t)]$. Субъективные оценки полезностей внутри каждой социальной группы можно считать случайными величинами с некоторыми функциями распределения $\{F_{\hat{U}_j^i}^i(U)\}$:

$$F_{\hat{U}_j^i}^i(U) = P\{\hat{U}_j^i \leq U\}, \quad i = A, B; \quad j = 1, 2.$$

Предположим, что принятие решения в обществе происходит путем голосования и задан некоторый функционал Γ (называемый *правилом голосования*) от функций распределения субъективных оценок полезностей и численностей социальных групп:

$$j_e = \Gamma \left[\begin{pmatrix} F_{\hat{U}_1^A}^A(U) & F_{\hat{U}_2^A}^A(U) \\ F_{\hat{U}_1^B}^B(U) & F_{\hat{U}_2^B}^B(U) \end{pmatrix}; \begin{pmatrix} N_A \\ N_B \end{pmatrix} \right],$$

где j_e — итог голосования (нижний индекс e — от англ. equilibrium, равновесие).

АНАЛИЗ ПРЕДПОСЫЛОК И ПОСЛЕДСТВИЙ ПОЛИТИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Без ограничения общности будем считать, что $N^B > N^A$ и на данный момент для членов группы A вариант политики 1 по объективным научным данным уже доминирует над вариантом 2, т.е. $\bar{U}_2^A(t) \leq \bar{U}_1^A(t)$, в то вре-

мя как социальная группа B еще не достигла такой определенности: $\hat{U}_2^B(t) > \check{U}_1^B(t)$ и $\check{U}_1^B(t) > \hat{U}_2^B(t)$. Предположим, что распределение субъективных оценок в группах таково, что по результатам голосования общества (т.е. обеих групп A и B) был бы выбран вариант 2. В рамках введенных обозначений

$$j_e = \Gamma([F_{\hat{U}_j^i}(U); \bar{N}]) = 2.$$

Именно такое сочетание условий и создает исходные предпосылки для политизации экономических науки и образования. С одной стороны, интересы и предпочтения одной социальной группы уже определились, и ее члены могут принять согласованное решение² о лоббировании выгодной им политики. С другой стороны, данная группа относительно малочисленна, и общество большинством голосов выберет иные, менее предпочтительные для нее варианты политики.

Прежде чем перейти к анализу поведения участников, подчеркнем, что принятие любыми агентами стратегических (т.е. рассчитанных на долгосрочную перспективу) решений в рамках данной модели не рассматривается. Каждый субъект лишь максимизирует свою текущую выгоду в данный момент времени t . Это допущение (радикально упрощающее модели и расчеты) оправдано тем, что результаты научного анализа тех или иных вариантов политики априори неизвестны. В терминах предлагаемой модели в текущий момент времени t неизвестны будущие траектории изменения $\hat{U}_j^i$ и $\check{U}_j^i$. И, как показано в приведенном на рис. 3 примере, вполне возможно, что вариант экономической политики, сначала казавшийся данному индивиду или данной социальной группе более предпочтительным, будет для них реально менее эффективным, чем другие, и наоборот.

² Здесь считается, что оно должно быть единогласным, поскольку лоббистская деятельность является теневой, а согласование интересов внутри группы потребует широкого гласного обсуждения.

Чтобы изменить результаты голосования, члены группы A в зависимости от текущих условий могут прибегнуть к *логроллингу* (т.е. непосредственной покупке голосов членов группы B) или к влиянию на выбор другой социальной группы посредством политизации экономической науки. Фактически политизированная наука и экономическое образование рассматриваются здесь как инструменты так называемого *информационного управления*, глубоко изученного в работах В.Н. Буркова, Д.А. Новикова, В.В. Цыганова, А.Г. Чхартишвили и др. (см., например, (Новиков, Чхартишвили, 2004)).

Прежде всего необходимо рассчитать, какую максимальную сумму члены группы A готовы заплатить за изменение исхода голосования. В качестве верхней границы суммы, которую готов внести принадлежащий к социальной группе A индивид, можно принять разность его субъективных оценок $[\hat{U}_1^A(t) - \hat{U}_2^A(t)]$. Поскольку субъективные оценки полезности альтернативных вариантов экономической политики заключены в пределах $[\check{U}_j^i(t); \hat{U}_j^i(t)]$, $i = A, B; j = 1, 2$, сумма L , которую готовы заплатить члены группы A за изменение исхода голосования на более желательный для них вариант 1, ограничена сверху:

$$L < [\check{U}_1^A(t) - \hat{U}_2^A(t)] \cdot N^A. \quad (1)$$

Для того чтобы группа B единогласно³ приняла второй вариант политики, предлагаемая ей в процессе логроллинга сумма должна удовлетворять следующему условию:

$$L > [\hat{U}_2^B(t) - \check{U}_1^B(t)] \cdot N^B. \quad (2)$$

Таким образом, достаточное условие взаимной выгоды логроллинга примет следующий вид:

$$[\hat{U}_2^B(t) - \check{U}_1^B(t)] \cdot N^B < L < [\check{U}_1^A(t) - \hat{U}_2^A(t)] \cdot N^A. \quad (3)$$

³ Здесь требование единогласия обусловлено тем же соображением, что и для группы A .

Модели голосования при наличии логроллинга развиты в работах нобелевского лауреата Дж. Бьюкенена, Г. Таллока и др. (Аткинсон, Стиглиц, 1995). В частности, показано, что благодаря логроллингу решения, невыгодные большинству граждан, могут быть приняты большинством голосов. Однако в данной упрощенной модели для успеха логроллинга необходимо, чтобы даже группа B в конечном счете, осталась в выигрыше при выборе политики 1 для чего членам группы A придется поделить с ней существенной частью своего выигрыша.

Помимо логроллинга, можно прибегнуть к информационному воздействию на членов социальной группы B и через выводы теории экономических наук, и через образование. Их политизация может преследовать следующие цели:

- повысить у членов группы B субъективные оценки полезности политики 1;
- снизить у членов группы B субъективные оценки полезности политики 2.

Также возможна их комбинация. Будем считать, что политизация научных теорий и образовательных программ может приводить к смещению субъективных оценок и сдвигу распределения этих оценок среди членов социальных групп лишь в пределах $[\tilde{U}_j^i(t); \hat{U}_j^i(t)]$, обусловленных накопленными на данный момент объективными научными данными и реальным опытом. Иными словами, предполагается, что даже политизированная экономическая наука может говорить не всю правду о последствиях той или иной политики, но не может говорить заведомую ложь. В реальной жизни это предположение может нарушаться – по причине как пренебрежения морально-этическими нормами со стороны некоторых ученых и преподавателей экономики, так и ограниченной рациональности населения. Таким образом, сделанные на основе данной модели оценки искажения реальности, вносимого политизацией экономической науки, можно считать оптимистическими.

По мере накопления научных знаний и практического опыта рано или поздно наступает

момент выявления доминирующих для данной социальной группы вариантов экономической политики, подобный $t_{k>j}^i$ на рис. 3. В рамках данной модели (если считать, что наука и образование не могут содержать заведомую ложь) это означает, что возможности информационного управления предпочтениями соответствующих социальных групп исчерпаны. Однако в силу изменчивости объекта исследования периодически происходят качественные изменения социально-экономических систем, обеспечивающие результаты многих научных работ. В терминах данной модели такие сдвиги возвращают неопределенность границ оценок полезности на исходный уровень $[\tilde{U}_j^i(0); \hat{U}_j^i(0)]$ и вновь открываются обширные возможности для информационного управления предпочтениями социальных групп.

Выплаты группы A ученым-экономистам за пропаганду первого варианта и контрпропаганду второго варианта политики среди членов группы B , обозначаемые K , должны быть меньше, чем минимально возможный выигрыш членов группы A :

$$K < [\tilde{U}_1^A(t) - \hat{U}_2^A(t)] \cdot N^A. \quad (4)$$

Для того чтобы члены группы A склонились к достижению своей цели именно путем воздействия на экономическую науку и образование, а не прямого логроллинга, данный вариант должен быть дешевле:

$$K < L. \quad (5)$$

Это условие гарантированно выполняется, если $K < [\hat{U}_2^B(t) - \tilde{U}_1^B(t)] \cdot N^B$, поскольку стоимость логроллинга ограничена снизу (см. условие (2)). Заметим, что условие (3) в принципе невыполнимо (т.е. логроллинг неосуществим), если

$$\frac{N^A}{N^B} < \frac{\hat{U}_2^B(t) - \tilde{U}_1^B(t)}{\tilde{U}_1^A(t) - \hat{U}_2^A(t)}.$$

Но если сумма, минимально необходимая для прямого подкупа членов других социальных групп, пропорциональна численности последних, то затраты на информационное управле-

ние K , можно считать, практически не зависят от числа избирателей – объектов этого управления. Поэтому для относительно малочисленной ($N^A \ll N^B$) заинтересованной группы A информационное управление группой B (если оно вообще возможно в данных условиях, т.е. для членов группы B доминирующий вариант еще не выявился), как правило, предпочтительнее логроллинга. Однако интересы научного сообщества требуют более тщательного анализа.

Ученые-экономисты рассматриваются в предлагаемой модели отдельно от всех других социальных групп. На первый взгляд это в данной работе в принципе недопустимо, ведь в центре внимания здесь находятся именно субъективные факторы, искажающие процесс научного познания. Ученый обязательно является членом определенной социальной группы и, как правило, четко осознает это. Однако дихотомия «общество – наука» в предлагаемой модели оправдана, поскольку здесь социальные группы рассматриваются прежде всего в качестве избирателей. Ученые-экономисты, как правило, немногочисленны на фоне общества в целом, и их исключение из числа избирателей значимо не повлияет на итоги голосования. Гораздо важнее их влияние на образ мышления большей части населения. Что касается факторов личной заинтересованности, осознания ученым принадлежности к той или иной социальной группе, то они учитываются в рамках моделей финансирования экономической науки.

Обозначим $d_j^i(t)$ собственные затраты научного сообщества на пропаганду (либо контрпропаганду) варианта политики j для группы i . Так как обычно изменение имиджа той или иной политики требует гораздо меньшего времени, чем ее добросовестное изучение, мы предположим в нашей модели, что сдвиг закона распределения субъективных оценок полезности зависит только от текущих затрат на пропаганду:

$$F_{\hat{U}_j^i}(U) = F_{\hat{U}_j^i}(U) \Big|_{d_j^i(t)}, \quad i = A, B; \quad j = 1, 2.$$

Итак, научное сообщество и система экономического образования могут, проводя пропаганду (контрпропаганду) различных вариантов экономической политики, влиять на законы распределения субъективных оценок полезностей в группе B $\{F_{\hat{U}_j^B}(U)\}$, $j = 1, 2$, смещая их в сторону нижней либо верхней границы интервала $[\hat{U}_j^B(t); \hat{U}_j^B(t)]$. В принципе, экономическая наука может действовать таким образом и в собственных интересах, а не только «по заказу» членов группы A . Но даже в последнем случае мы будем считать, что заинтересованная группа лишь предлагает ученым определенную общую сумму K , а ученое сообщество само определяет оптимальное распределение средств на пропаганду и контрпропаганду различных вариантов политики (поскольку заинтересованные группы не обладают необходимой для этого квалификацией). Эти информационные воздействия должны быть результативными, т.е. приводить к изменению исхода голосования на выбор первого варианта политики. Далее под собственными затратами научного сообщества на изменение имиджа вариантов экономической политики D подразумеваются именно минимально необходимые затраты, изменяющие исход голосования:

$$D = \min(d_1^B + d_2^B) \left| \Gamma \left[\begin{pmatrix} F_{\hat{U}_1^A}(U) & F_{\hat{U}_2^A}(U) \\ F_{\hat{U}_1^B}(U) \Big|_{d_1^B(t)} & F_{\hat{U}_2^B}(U) \Big|_{d_2^B(t)} \end{pmatrix}; \begin{pmatrix} N_A \\ N_B \end{pmatrix} \right] \right| = 1.$$

Предположим, что все потери, затраты и выгоды ученых могут быть выражены в стоимостной форме, а цель научного сообщества – максимизация его прибыли, т.е. разности между доходами и затратами. Пусть ученые-экономисты получают доход не только в виде прямых выплат от тех или иных социальных групп⁴, но и в виде «налогов» от каждой из них

⁴ В общем случае такие платежи некорректно называть взятками, так как они могут быть направлены и на добросовестное изучение тех или иных вариантов политики или поиск новых, более эффективных решений.

по определенной ставке. Тогда суммарные доходы экономической науки в момент времени t определяются следующей формулой:

$$R(t) = \begin{cases} \sum_{i=A}^B r^i \cdot U_1^i + K, & j_e(t) = 1, \\ \sum_{i=A}^B r^i \cdot U_2^i, & j_e(t) = 2, \end{cases}$$

где r^i – средняя ставка налога на доходы представителей социальной группы i ; $j_e(t)$ – принятый обществом в момент t вариант политики.

Выражение «ставка налогов» здесь не следует понимать буквально. Влияние благосостояния социальных групп на ученых-экономистов и их научные позиции может принимать разнообразные, в том числе и неденежные, формы. Наиболее очевидной из них является принадлежность самого ученого к той или иной социальной группе.

Прибыль научного сообщества в момент времени t , рассчитываемая как разность между всевозможными доходами и расходами на исследования и (или) пропаганду, выражается нижеприведенной формулой:

$$\Pi(t) = R(t) - TC(t) = \begin{cases} \sum_{i=A}^B r^i \cdot U_1^i + K - D, & j_e(t) = 1, \\ \sum_{i=A}^B r^i \cdot U_2^i - C, & j_e(t) = 2, \end{cases}$$

$$C = \sum_{j=1}^2 \sum_{i=A}^B (\tilde{c}_j^i(t) + \hat{c}_j^i(t)),$$

где $\tilde{c}_j^i(t)$ и $\hat{c}_j^i(t)$ – текущие затраты в момент времени t на добросовестное изучение пессимистических и оптимистических последствий варианта политики j для социальной группы i соответственно.

В этой упрощенной модели считается, что ученые делают однозначный выбор в пользу беспристрастного научного анализа либо политизированной «науки». Здесь предполагается, что экономическая наука монолитна и принимает единственное согласованное решение, в то время как она реально все-таки неоднородна. Это связано в том числе с тем,

что для разных ученых-экономистов теснота связи с благосостоянием тех или иных групп может быть различной (в силу субъективных предпочтений, социального происхождения или непосредственно действующей системы финансирования экономической науки). В данной модели рассматривается поведение «представительного ученого-экономиста» и для простоты предполагается, что коэффициенты $\{r^i\}$ одинаковы для всех ученых. Однако реально они будут индивидуальными. Тогда остается открытым вопрос о допустимости агрегирования всех ученых-экономистов и использования фактически усредненных по всей экономической науке коэффициентов $\{r^i\}$. Нельзя исключать ситуации, когда учет неоднородности экономической науки приведет к качественно иным результатам, чем анализ совокупности «усредненных» ученых.

Будем считать, что ученые-экономисты, даже будучи представителями конкретных социальных групп, мыслят объективно и сознают, что истинные значения полезностей тех или иных вариантов политики для различных групп неизвестны. Они четко представляют диапазоны неопределенности этих значений – $[\tilde{U}_j^i(t); \hat{U}_j^i(t)]$. Предположим, что ученые демонстрируют крайнюю нерасположенность к риску и согласятся лоббировать первый вариант политики только в случае, если это принесет им гарантированный выигрыш. Нижняя граница прибыли научного сообщества, если будет выбран (благодаря пропаганде) первый вариант политики, может быть найдена по следующей формуле:

$$\tilde{\Pi}_1 = r^A \cdot N^A \cdot \tilde{U}_1^A + r^B \cdot N^B \cdot \tilde{U}_1^B + K - D.$$

Верхняя граница прибыли ученых, занимающихся лишь добросовестным анализом последствий всех вариантов экономической политики, определяется следующим образом:

$$\hat{\Pi}_2 = r^A \cdot N^A \cdot \hat{U}_2^A + r^B \cdot N^B \cdot \hat{U}_2^B - C.$$

Тогда гарантированный выигрыш от политизации науки научное сообщество получает лишь в том случае, если $\tilde{\Pi}_1 > \hat{\Pi}_2$, что

имеет место при выполнении следующего неравенства:

$$K > r^B \cdot N^B \cdot (\hat{U}_2^B - \check{U}_1^B) - r^A \cdot N^A \cdot (\check{U}_1^A - \hat{U}_2^A) + (D - C). \quad (6)$$

Поскольку для группы A политика 1 доминирует над политикой 2, $\check{U}_1^A - \hat{U}_2^A > 0$, эту разность можно назвать *минимальным гарантированным выигрышем* членов социальной группы A при изменении исхода голосования с политики 2 на политику 1. Однако для группы B отношение доминирования еще не выявилось, поэтому $\hat{U}_2^B - \check{U}_1^B > 0$. Эту разность в свою очередь можно назвать *максимальным риском* членов группы B при изменении исхода голосования с политики 2 на политику 1. Этот риск и отражает в данном упрощенном примере максимально возможные негативные последствия политизации экономической науки. «Ставки налогов» r^A и r^B отражают степень влияния благосостояния групп A и B на благосостояние ученых-экономистов и соответственно их чувствительность к выигрышу заинтересованной группы A и риску потерь неопределившейся группы B , предпочтениями которой можно манипулировать.

На первый взгляд необходимо проверить, выгодна ли политизация экономической науки не только ученому сообществу, но и заинтересованной группе. Помимо условия (6), должно также выполняться и условие (4), т.е. сумма K должна удовлетворять двойному неравенству:

$$r^B \cdot N^B \cdot (\hat{U}_2^B - \check{U}_1^B) - r^A \cdot N^A \cdot (\check{U}_1^A - \hat{U}_2^A) + (D - C) < K < [\check{U}_1^A(t) - \hat{U}_2^A(t)] \cdot N^A.$$

Оно выполнимо лишь при следующем условии:

$$r^B \cdot N^B \cdot (\hat{U}_2^B - \check{U}_1^B) + (D - C) < K < [\check{U}_1^A(t) - \hat{U}_2^A(t)] \cdot N^A \cdot (1 + r^A) \approx [\check{U}_1^A(t) - \hat{U}_2^A(t)] \cdot N^A,$$

так как $r^A \ll 1$. Поскольку и $r^B \ll 1$, а собственные затраты научного сообщества су-

щественно ниже доходов социальных групп, это условие можно считать выполненным. Численность ученых-экономистов невелика относительно общей численности населения, поэтому обеспечить их экономическую заинтересованность в пропаганде желаемого варианта политики, как правило, существенно дешевле, чем заинтересовать в его принятии целые социальные группы. Следовательно, условия (4) и (5), как правило, выполняются, и необходимо уделить внимание прежде всего выполнению условия (6).

КАЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ МОДЕЛИ И ВЫРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ

В общем случае, особенно при наличии множества социальных групп и вариантов экономической политики, аналитическое исследование моделей предлагаемого класса невозможно. Возникают проблемы, вызванные сложностью и многообразием вариантов взаимодействия многих заинтересованных сторон, необходимостью оценки «равнодействующей» разнонаправленных воздействий на экономическую науку и т.п. Для численного анализа наиболее перспективным вариантом решения представляется реализация этих моделей как *агент-ориентированных* (АОМ) (подробнее см. (Бахтизин, 2008)). Однако для получения основных качественных выводов достаточно проанализировать описанную выше простейшую модель.

Анализ неравенства (6) показывает, что вероятность политизации экономической науки повышается, если:

- повышается гарантированный выигрыш заинтересованной группы A при изменении исхода голосования с политики 2 на политику 1;
- сокращается риск членов неопределившейся группы B при изменении исхода голосования с политики 2 на политику 1;
- растет чувствительность ученых к благосостоянию заинтересованной группы A ;

- снижается чувствительность ученых к благосостоянию неопределившейся группы *B*;

- возрастает размер прямых выплат ученым со стороны заинтересованной группы *A*.

Строго говоря, при выполнении первых условий наличие непосредственных прямых выплат необязательно – достаточно прочих факторов, определяющих заинтересованность ученых в политизации экономической науки. Именно эти факторы играют решающую роль в изучаемом явлении, а непосредственные выплаты введены в модель в целях иллюстрации, хотя они могут иметь место и в реальной жизни.

Заметим, что вероятность политизации уменьшается по мере роста риска потерь группы *B*, т.е. в рассматриваемой системе существует стабилизирующая обратная связь, которая удерживает ученых от пропаганды политики, снижающей уровень благосостояния обширных социальных групп. Но эта обратная связь может быть весьма слабой, если прочие факторы, перечисленные выше, окажутся более значимыми – например при $r^B \ll r^A$ или при достаточно большом размере прямых выплат *K*. В таком случае, даже при высоком риске для «пострадавших» социальных групп, ученые могут быть заинтересованы в манипулировании их предпочтениями.

Обобщение этого примера на случай многих социальных групп приводит к следующему качественному выводу: вероятность политизации экономической науки, причем со значимыми негативными последствиями для большей части населения, повышается, если благосостояние экономической науки тесно связано лишь с благосостоянием немногих, «выделенных» социальных групп. В таком случае в экономических исследованиях вероятно смещение акцентов от поиска практических путей повышения эффективности производства благ для всех или, по крайней мере, большинства граждан в сторону поиска стратегий перераспределения благ в пользу «выделенных» групп, поскольку их выигрыш

для ученых-экономистов окажется более существенным, чем даже значительное снижение совокупного уровня благосостояния общества.

Такой качественный вывод позволяет сформулировать следующую практическую рекомендацию. Широко распространенная за рубежом (а теперь и в России) практика финансирования крупным бизнесом профессорских ставок в области экономической теории, т.е. дисциплины, имеющей слабое прикладное значение для реального функционирования бизнеса, но оказывающей наиболее сильное влияние на экономический образ мышления, должна расцениваться как опасное явление. Особо подчеркнем, что диверсификация источников финансирования не меняет сути происходящего. Если все эти источники представляют крупный бизнес (к тому же в силу структурных перекосов российской экономики – лишь из определенных отраслей, главным образом экспортоориентированных, и финансового сектора), они являются ярким примером вышеописанной зависимости благосостояния ученых лишь от узкой социальной группы. В то же время трудно четко отделить такое финансирование от оплаты реальных услуг (например, консультационных), которые экономисты оказывают фирмам. Последний вид деятельности заслуживает всеобщего одобрения, поскольку его суть – реальные научные разработки (в том числе и фундаментального характера), нацеленные на повышение эффективности работы фирм. Не следует опасаться и того, что альтернативой жесткой связке благосостояния представителей крупного капитала и ученых-экономистов обязательно будет бедность последних. С точки зрения обеспечения объективности экономической науки предпочтительнее, чтобы ученый получал, условно говоря, 100 средних доходов всех граждан страны, но не 1% среднего дохода 1% ее богатейших жителей (даже если первая сумма выше второй). Естественно, финансирование экономической науки на рыночной основе, в принципе, не способно обеспечить такое положение дел – напротив, оно способствует сильнейшей политизации

науки. Если рассматривать экономическую науку как одну из ветвей власти, представляется вполне предсказуемым, что ее переход на самофинансирование приводит к коррупции.

На первый взгляд рекомендация избегать ситуаций, когда «ставки налогов» с различных социальных групп существенно различаются, т.е. $r^A \gg r^B$, напрямую ведет к отказу от прогрессивной шкалы налогообложения доходов в пользу плоской, притом что выбор между этими вариантами налоговой политики сам по себе является ярким примером проблемы, беспристрастное научное решение которой осложняется политизацией экономической теории. В рамках предложенной модели можно считать, что социальная группа A – относительно малочисленные, но состоятельные предприниматели, а группа B – многочисленные наемные работники, средние доходы которых существенно ниже. И если члены группы A однозначно считают плоскую шкалу более выгодной, то в отношении большинства населения экономическая наука не дает однозначного ответа. Вполне возможно, что переход к прогрессивному налогообложению снизит у предпринимателей стимулы к обогащению, что приведет к сокращению налогооблагаемой базы и в конечном счете даже к ухудшению положения получателей трансфертов. Члены группы A могут быть заинтересованы в том, чтобы (с помощью экономической науки и образования) убедить членов «неопределившейся» группы B в преимуществах плоской шкалы подоходного налога. На первый взгляд налицо противоречие: с одной стороны, согласно условию (6) именно при $r^A \gg r^B$ велик риск политизации экономической науки в интересах группы A , но, с другой стороны, руководствуясь этими интересами, ученые будут стремиться убедить членов группы B в том, что им также невыгодно неравенство налоговых ставок. Это противоречие разрешается просто: ставки подоходных налогов $\{\tau^i\}$ далеко не тождественны «ставкам налогов» на финансирование экономической науки $\{r^i\}$, сущность которых подробно описана выше. И даже если государство направляет на финансирование науки

определенную долю подоходных налогов, собираемых с разных социальных групп, это еще не означает, что справедлива пропорция $r^A/r^B = \tau^A/\tau^B$, поскольку значительную долю частных выгод ученые могут получать не в форме заработной платы.

Как видно из условия (6), особенно тяжелый ущерб благосостоянию большинства населения политизация экономической науки может нанести в том случае, если $\tilde{U}_1^B \ll \tilde{U}_2^B$, т.е. для «пострадавших» групп относительно велик максимальный риск изменения исхода голосования. Таким образом, масштаб негативных последствий политизации науки зависит от достигнутого уровня ее развития, причем в большей мере – от степени изученности негативных последствий реализации политики, выгодной заинтересованным социальным группам, в данном случае – политики 1, доминирующей для группы A , и позитивных последствий политики 2, которую предпочитает (в отсутствие манипулирования) большинство членов группы B . Заметим, что именно добросовестное изучение самых «неудобных» (с точки зрения заказчиков политизированных исследований) аспектов реализации различных вариантов экономической политики, т.е. в данном примере уточнение оценок $\tilde{U}_1^B$ и $\tilde{U}_2^B$, иногда позволяет получить осознанную поддержку большинства населения в отношении желаемого варианта экономической политики. Если в реальности $U_1^B > U_2^B$, уточнение оценок в определенный момент покажет членам группы B , что и для них политика 1 является определенно лучшей. Впрочем, возможен и противоположный исход, чего и опасаются представители заинтересованных социальных групп.

Политизация экономической науки наносит ущерб не только обществу, способствуя принятию (причем вполне демократическим путем, как и при логроллинге) неэффективных для большинства решений, но и самой науке – естественно, с точки зрения ее основной миссии, а не с точки зрения сиюминутных материальных интересов. Говоря о методологии экономических исследований, нобелевский

лауреат М. Алле отмечал негативное влияние политизации не только на качество научных результатов, но и на постановку самих научных проблем. Действительно, как показывает история развития экономической науки, нередко под влиянием политических интересов актуальные проблемы и способы их решения вообще не изучаются (по крайней мере, в рамках мейнстрима) в течение длительного времени. Прочитируем замечание М. Алле (Алле, 1994): «Особенно показательна в этом плане теория безработицы. Нигде или почти нигде не проведено углубленного сравнительного анализа причин безработицы в США, Канаде, Англии, ФРГ и Франции, с одной стороны, и Швейцарии, с другой, хотя в 1987 г. средний уровень безработицы в пяти первых странах составлял 8,7%, а в Швейцарии он был лишь 0,7%. Единственная видимая причина данного пробела состоит в том, что выводы такого анализа могли бы многим не понравиться».

Можно показать, что политизированная экономическая наука в рамках предлагаемой модели вообще не заинтересована в продолжении добросовестного изучения как негативных, так и позитивных последствий любого варианта политики. Обоснуем это утверждение. Сама возможность информационного управления предпочтениями избирателей основана в рамках данной модели на неопределенности последствий реализации той или иной политики, причем управлять можно лишь предпочтениями тех групп, для которых еще не выявились доминирующие и доминируемые варианты политики. По условию рассматриваемого примера $\tilde{U}_2^B(t) > \tilde{U}_1^B(t)$ и $\tilde{U}_1^B(t) > \tilde{U}_2^B(t)$. Однако по мере накопления научных знаний интервалы $[\tilde{U}_j^i; \hat{U}_j^i]$ сужаются, причем непредсказуемым на данный момент образом. И вполне возможно, что со временем выявятся «нежелательные» для заинтересованных социальных групп отношения доминирования — в данном примере $\hat{U}_1^B(t) < \tilde{U}_2^B(t)$, что однозначно будет свидетельствовать о предпочтительности политики 2 перед политикой 1, причем для всех членов группы В. Избегая риска такого «прояснения» ситуации для членов управляемых

социальных групп, политизированная экономическая наука и ее «заказчики» постараются вообще блокировать изучение последствий реализации той или иной политики. Таким образом, сложно рассчитывать на продолжение добросовестного научного анализа наряду с политизированным «обоснованием» заданной политики, хотя изначально такая возможность в данной модели была предусмотрена.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Предложен подход к моделированию механизма информационного управления экономическим развитием посредством политизированной экономической науки и образования. Качественный анализ предложенной модели показал, что для повышения объективности экономической науки и снижения ущерба обществу вследствие ее политизации необходимо ввести стабилизирующую обратную связь, обеспечив зависимость благосостояния ученых-экономистов от возможных потерь (вследствие реализации той или иной экономической политики) членов разнообразных социальных групп. В связи с этим практика финансирования бизнесом политико-экономических исследований и образования в сфере экономической теории может рассматриваться как проявление научной коррупции, негативно влияющей на объективность экономической науки. Также показано, что политизация практически блокирует исследования актуальных экономических проблем и путей их решения.

Литература

Алле М. Современная экономическая наука и факты // Thesis. 1994. Вып. 4. С. 11–19.

-
- Аткинсон Э.Б., Стиглиц Д.Э. Лекции по экономической теории государственного сектора. М.: Аспект Пресс, 1995.
- Балацкий Е.В. Диссертационная ловушка // Свободная мысль—XXI. 2005. № 2. С. 92–104.
- Бахтизин А.Р. Агент-ориентированные модели экономики. М.: Экономика, 2008.
- Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // Thesis. 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 24–40.
- Бремзен А. In Memoriam: публикации сайта Слон.ру, 15.12.2009 (<http://slon.ru/blogs/bremzen/post/214935/>).
- Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 1999.
- Макашева Н.А. Экономическая наука в эпоху трансформации (историко-методологический аспект) // Общественные науки и современность. 2000. № 5. С. 20–32.
- Новиков Д.А., Чхартишвили А.Г. Прикладные модели информационного управления. М.: ИПУ РАН, 2004.

Рукопись поступила в редакцию 18.03.2011 г.

ПРИНЦИП ТРИАДИЧНОСТИ В СТРУКТУРЕ МЕТОДОВ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

А.А. Зарнадзе

В статье показано, что в процессе разрешения социально-экономических противоречий между противоположностями бинарного содержания возникает необходимость привлекать третий элемент. Он должен иметь такую организационно-экономическую природу, чтобы триада получила качественно новое содержание и превратилась в целостную самовоспроизводящуюся систему.

Ключевые слова: бинарное отношение, целостность, иерархичность, включенная система, включающая система, синергичность, гомеостатичность, принципы управления, эффективность, производительность, институционализм.

Экономическая теория опирается на совокупность различных видов методов анализа. Эти методы часто основаны на эмпирическом содержании и опыте прошлой деятельности. Нельзя сказать, что такая практика является ошибочной, однако она не может применяться бесконечно. Дело в том, что с усложнением экономической практики возникают такие ситуации, когда их необходимо осмысливать на уровне теории. Сложность практической жизни не всегда поддается анализу методом проб и ошибок. Сама проблематика подсказывает, что нужны другие методы, которые способны более глубоко раскрыть реальность экономической жизни. Такая потребность возникает всегда, когда принятые методы анализа уже

© Зарнадзе А.А., 2011 г.

-
- Аткинсон Э.Б., Стиглиц Д.Э. Лекции по экономической теории государственного сектора. М.: Аспект Пресс, 1995.
- Балацкий Е.В. Диссертационная ловушка // Свободная мысль—XXI. 2005. № 2. С. 92–104.
- Бахтизин А.Р. Агент-ориентированные модели экономики. М.: Экономика, 2008.
- Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // Thesis. 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 24–40.
- Бремзен А. In Memoriam: публикации сайта Слон.ру, 15.12.2009 (<http://slon.ru/blogs/bremzen/post/214935/>).
- Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 1999.
- Макашева Н.А. Экономическая наука в эпоху трансформации (историко-методологический аспект) // Общественные науки и современность. 2000. № 5. С. 20–32.
- Новиков Д.А., Чхартишвили А.Г. Прикладные модели информационного управления. М.: ИПУ РАН, 2004.

Рукопись поступила в редакцию 18.03.2011 г.

ПРИНЦИП ТРИАДИЧНОСТИ В СТРУКТУРЕ МЕТОДОВ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

А.А. Зарнадзе

В статье показано, что в процессе разрешения социально-экономических противоречий между противоположностями бинарного содержания возникает необходимость привлекать третий элемент. Он должен иметь такую организационно-экономическую природу, чтобы триада получила качественно новое содержание и превратилась в целостную самовоспроизводящуюся систему.

Ключевые слова: бинарное отношение, целостность, иерархичность, включенная система, включающая система, синергичность, гомеостатичность, принципы управления, эффективность, производительность, институционализм.

Экономическая теория опирается на совокупность различных видов методов анализа. Эти методы часто основаны на эмпирическом содержании и опыте прошлой деятельности. Нельзя сказать, что такая практика является ошибочной, однако она не может применяться бесконечно. Дело в том, что с усложнением экономической практики возникают такие ситуации, когда их необходимо осмысливать на уровне теории. Сложность практической жизни не всегда поддается анализу методом проб и ошибок. Сама проблематика подсказывает, что нужны другие методы, которые способны более глубоко раскрыть реальность экономической жизни. Такая потребность возникает всегда, когда принятые методы анализа уже

© Зарнадзе А.А., 2011 г.

не способны указать более эффективные пути развития практики. Таким образом, реальность является пробным камнем экономической теории.

Сегодня экономическая теория показывает, что ей нужна помощь и новые методы анализа. Однако эти методы не должны быть замкнуты в узкие рамки анализа финансово-хозяйственной деятельности. Нужен не только анализ реального хода хозяйственной жизни, но анализ, который ей предшествует, с целью выработки эффективной экономической политики на перспективу. Крайне важно определить структуру интересов анализируемой системы, их соотношения и выявить среди них приоритетные. Сама же структура должна быть целостной и единой. Анализ теряет смысл, если остаются неизвестными требования иерархии более высоких уровней.

Экономическая жизнь ставит под сомнение многие теоретические постулаты, поэтому сегодня они требуют существенной корректировки. Важнейшим из них является соотношение рыночных принципов с корпоративным планированием, индикативным государственным планированием, общественной полезности с рыночной полезностью производимой продукции и т.д.

Примечательно, что вся действующая экономическая идеология основана на рыночной методологии, которая склоняется к неолиберальной модификации. Исследователи, которые отстаивают такую позицию, исходят из предположений, что институт рынка способен все отрегулировать автоматически, поэтому нет объективной необходимости в государственной корректировке рыночных отношений между производителем и потребителем. Из такого предположения исходит и равновесная концепция спроса и предложения. Последняя положена в основу отношения между экономикой и обществом, идеологии модернизации общественной жизни, инновационного развития социальной политики, финансово-экономической жизни и т.д.

На наш взгляд, позиция, которая исходит в экономической жизни из приоритета со-

отношения между спросом и предложением, страдает односторонностью и требует корректировки. Не отрицая значения рыночного равновесия в социально-экономической жизни общества, следует определить его реальное место в экономической действительности.

Существующая экономическая идеология исходит из необходимости разрешения противоречий между производителем и потребителем. Допускается, и это близко к реальной жизни, что производителю должно быть выгодно продать подороже, а потребителю – потребить приобретаемый товар. Такая эмпирическая постановка проблемы как будто близка к здравому смыслу. Однако она не отражает всей сложности общественных отношений, которые не укладываются в одномерное пространство соотношения между спросом и предложением.

На самом деле одномерное пространство, в котором расположены производитель и потребитель, не может обеспечить решение всех проблем. Для такого утверждения надо вспомнить общую основу системных исследований, которая утверждает, что анализируемую систему можно познать лишь на уровне более высокого порядка, т.е. на уровне верхней иерархии управления.

С этим положением корреспондируют теоремы К. Геделя, известного австрийского математика и философа. В двух своих теоремах он доказал известные на сегодняшний день положения, которые впоследствии были названы «теоремами века».

В чем суть этих теорем? В общем виде их можно сформулировать следующим образом.

Первая теорема. Истинность шире доказуемости. Это означает, что доказать можно очень многое, но это еще не говорит об истинности доказанного. Отсюда вытекает вторая теорема К. Геделя: «непротиворечивость системы не может быть доказана средствами этой же системы, не принимая во внимание требования иерархии более высокого порядка». Это означает, что уровень анализируемой системы непригоден для принятия решений

в отношении развития структуры и функции этой же системы.

Иначе говоря, нижний уровень иерархии управления должен удовлетворять требования верхнего уровня иерархии управления, в которой он выполняет некоторую определенную функцию. Рынок является включенной системой более высокой (включающей) – государственной – системы управления. Следовательно, решение, принятое на уровне спроса и предложения, не должно противоречить государственным интересам только потому, что подчеркивает приоритет рыночной полезности производимой продукции и услуг. Интересы корпорации и народного хозяйства должны быть согласованы и сбалансированы с народнохозяйственной полезностью. В этом сущность государственного регулирования экономики. Так, например, газовая отрасль продает газ предприятиям электроэнергетики по ценам, уровень которых обеспечивает высокие прибыли и газовикам, и энергетикам. Однако такой уровень цен не отражает интересов государства. Во-первых, газ и нефть нельзя сжигать в топках электростанций, они являются дорогим сырьем для нефтехимической и газо-химической промышленности и в значительной мере становятся дефицитным товаром после их переработки. Во-вторых, рыночный уровень цен может быть выгодным как производителям товара (газ, нефть, уголь, лес и т.д.), так и потребителям, но он может быть совершенно неприемлем для макроэкономики страны, учитывая инфляцию издержек, темпы роста цен на другие товары. В-третьих, рыночная цена, сформированная на основе спроса и предложения, может отрицательно повлиять на динамику развития отраслей, которые без обновления производства получают среднюю отраслевую норму прибыли. Рыночная цена, которая обеспечивает достаточную норму прибыли, становится препятствием развитию производства, которое связано с длительным сроком освоения фондов, если при этом увеличится риск капиталоотдачи. Техника и технология отодвигаются на задний план. В-четвертых, равновесная цена может тормо-

зить диверсификацию производства и развитие новых производств. Действующее производство может иметь высокую норму прибыли, но оно может быть препятствием для внедрения новых технологических процессов, которые могут дать существенный рост добавленной стоимости, числа рабочих мест, повышение качества продукции и т.д.

Таким образом, одномерная система спроса и предложения не может учитывать требования иерархии более высокого уровня: государственной, народнохозяйственной системы управления. Одномерное пространство в составе «производитель – потребитель» решать подобные проблемы не может. Бинарные отношения должны принимать форму триады: «производитель – потребитель – государственное регулирование». В таком виде эти отношения приобретают целостное содержание и становятся целостной системой на уровне государства, в котором каждый элемент системы воспроизводит себя в расширенном масштабе. В целостной системе части работают на достижение общей цели системы, которая и превращает их в единый организм. Взаимодействие частей системы превращает ее в живой, саморазвивающийся организм.

Речь идет не о чиновничьем регулировании рыночных отношений, где господствует административный произвол, а о научно обоснованном регулировании экономических процессов с развитой системой обратных связей и обеспечивающими сферами деятельности.

Формирование системы «производитель – потребитель – государство» является частным случаем более общей системы «общество – экономика – государство». Логика триадичной системы образует такую институциональную среду, в которой противоречия между отдельными подсистемами сводятся к минимуму.

Необходимо отметить, что специалисты, которые изучают институциональную теорию, по-разному объясняют происхождение институтов. При этом мало внимания уделяют свойству институтов решать противоречия между агентами социально-экономических

отношений. Однако, на наш взгляд, главным свойством институтов является разрешение противоречий в общественной жизни и снижение в ней уровня неопределенностей. Институты необходимо задействовать всегда, когда необходимо согласовывать интересы, гармонизировать общественные институты, сделать их целостной системой. Однако чтобы сделать систему целостной, специалисты должны знать, что она собой представляет. Речь идет о необходимости четкого представления формы и содержания целостной системы, в структуру которой должны быть встроены институты.

Несмотря на то что в последнее время о целостных системах пишут много, об их содержании известно мало. Мы определяем целостную систему как совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных элементов, которые воспроизводят свои структуры и функции за счет собственных производственных ресурсов. Целостные системы имеют видовую специфику. Определяющее их некоторое общее заключается в следующем: целостные системы имеют интегративное качество, которое отражает их функциональное назначение. Очевидно, что оно связано со сложнейшими проблемами формирования целевой функции управления социально-экономическими системами. Не вдаваясь в дискуссию по этому поводу, определим ее как необходимость обеспечения жизнеспособности и постоянного развития биосоциальной системы, в которой человек занимает ключевое место. Такое определение имеет методологическое значение. Оно заключается в том, что охватывает все уровни иерархии управления – от предприятия до народного хозяйства. Кроме того, такое определение целевой функции управления социально-экономическими системами радикально меняет проблему целевой направленности деятельности предприятий. На место необходимости максимизации текущей прибыли на передний план выдвигается проблема обеспечения расширенного воспроизводства биологической и социальной среды в их взаимосвязи и взаимообусловлен-

ности, в центре которых находится человек. Такая постановка вопроса соединяет интересы государства, общества и человека в единое целое.

Триада «общество – экономика – государство» подразумевает необходимость создания условий, которые позволяли бы обществу функционировать как единому целому в единстве с экономической системой. Само общество не в состоянии организовать функционирование и развитие социально-экономических процессов без организующей силы государства. Оно выступает не только как политическая, но и как идеологическая сила, которая охраняет общество от разрушительных воздействий – как от внешних, так и внутренних структур.

Государство является системообразующим фактором триады «общество – экономика – государство». Ни общество, ни экономика не могут обеспечить собственную деятельность как целостной системы без участия государства. В этом проявляется свойство относительности целостных систем управления. Целостность всегда проявляется в пределах компетенции государства, которое обеспечивает предприятиям экономическую, финансовую, правовую, социальную автономность. Относительная самостоятельность и автономность предприятий позволила многим экономистам поставить вопрос о необходимости сузить роль государства в управлении народным хозяйством. Следует отметить, что проблема имеет международный масштаб. Однако теоретическая несостоятельность принижения роли государства в управлении социально-экономическими системами является следствием отсутствия целостного видения общественной жизни исследователями, которые остались в плену старых представлений о развитии социально-экономических отношений.

Дело в том, что одномерные социально-экономические отношения не учитывают значения институциональных преобразований в общественной жизни, субстанцией которых является гармоничное развитие системы управления, имеющий иерархическую структуру.

Государство является системообразующим фактором триады. Оно придает качество целостности всей совокупности частей, которые входят в ее структуру. Ни общество, ни экономика не могут претендовать на то, чтобы нести свойство целостности без государственного участия, поскольку только государство имеет право собственности на недра Земли, которые поставляют общественному производству ресурсы для воспроизводственных процессов. Только государство способно привлечь средства других государств, достаточные для крупных национальных программ. Целостность является функцией расширенного воспроизводства за счет собственных материальных, трудовых, финансовых, природных ресурсов. Ни экономика, ни общество не могут функционировать без природных ресурсов. Следовательно, право собственности в первую очередь определяется функцией государства, которое, во-первых, осуществляет охрану прав собственности на все ее виды и, во-вторых, даже в условиях частной собственности является высшим органом политической и юридической власти и гарантом безопасности всех общественных и экономических структур. Таким образом, государство в границах, где осуществляется его суверенитет, является высшим политическим органом и охраняет как независимость собственных структур, так свою самостоятельность. Оно является гарантом против разрушения всех социально-экономических систем, функционирующих на его территории.

В работах Г.Б. Клейнера (см. (Клейнер, 2007, с. 418)) показано, что бесполезно искать способы гармонизации интересов на уровне бинарной системы «государство – экономика», либо «общество – государство», либо «экономика – общество» и т.д. в условиях тех организационных и социальных отношений, которые сложились в условиях реформы. Теоретически несостоятельной является фетишизация системы «спрос – предложение», «труд – капитал», «производитель – потребитель», «действующее производство – новая техника»... – примеры можно продолжить.

Жизнь предлагает блестящее доказательство невозможности развития одномерной системы «природа – общество», так как в ней не присутствует третий элемент – отношение, которое связывает противоположности в единое целое.

Существование третьей точки на уровне иерархии более высокого уровня в окружающей среде противоположностей имеет важное значение для триады. Третья точка зрения должна иметь свою специфику, свое институциональное содержание. Она должна не только снимать противоречие между двумя точками, но и создавать предпосылки для развития триады. Стремление управляющей системы решать противоречия на уровне одномерных систем, без учета интересов окружающей среды, иерархии более высокого уровня часто приводит к разрушительным последствиям.

Значение третьего элемента в процессе развития социально-экономической организации раскрывается у Гегеля. Он пишет: «Чтобы понять отношение взаимодействия, мы должны не оставлять обе стороны в непосредственной данности, а должны познать их как моменты третьего высшего, которое, как раз, и есть понятие» (Гегель, 1974, с. 335–336).

На наш взгляд, этим понятием является целостная система. Таким образом, для разрешения противоречий, возникающих при взаимодействии противоположностей, нужен третий элемент, который их связывает в единое целое.

Однако следует отметить, что единое целое не является механической суммой трех элементов. Оно представляет собой особый организм, с особым интегративным качеством, которого не наблюдается у других элементов целого, если рассматривать их изолированно друг от друга. Каждая целостная система имеет свою некую субстанцию, логическую основу своей жизнедеятельности.

Из сказанного выше вытекает неоспоримое положение: игнорирование требований иерархии высшего уровня хозяйствующих субъектов приводит к народнохозяйственным потерям и в конечном итоге – к непоправимым

для них последствиям. Вот почему простое повышение уровня прибыли не гарантирует эффективности на уровне макроэкономики, где эффективность производства имеет качественно иное содержание.

На уровне макроэкономики эффективность производства является функцией роста производительности труда, роста капиталотдачи, снижения материалоемкости, эффективной политики защиты природы, надежности и долговечности работы оборудования, проведения долгосрочной научно-технической политики.

На уровне микроэкономики эффективность производства определяется динамикой прибыли и ее нормы. При этом множество факторов, которые увеличивают доход корпорации, подвержены конъюнктурной динамике и часто не отвечают народнохозяйственным требованиям. Вот почему необходимо управлять эффективностью субъектов, которая часто противоречит народнохозяйственной эффективности. Становится очевидным, что между эффективностью народного хозяйства и эффективностью хозяйствующих субъектов в настоящее время отсутствует блок синхронизации интересов, который мог бы определить уровень гармонизации разнонаправленных интересов. Очевидно, триадичность экономических интересов не является случайным явлением. Она представляет собой иное выражение иерархичности – важнейшего принципа теории управления.

Принцип триадичности не означает, что верхний уровень управления всегда занимает институт государства. Этот уровень может быть занят другими институтами, но суть у них одна: они определяют рамки функционирования и развития тех категорий, которые находятся на более низком уровне иерархии управления. Однако взаимосвязи между ними не могут быть механическими. Триадичность имеет институциональное содержание. Она сцепляет эти уровни и превращает их в целостный организм.

Следует иметь в виду, что государственное управление может иметь разную качествен-

ную определенность. Она обусловлена глубиной сущностью идеологической платформы государства. Действующая методология экономической науки не соответствует требованиям сегодняшнего дня. Эти требования, на наш взгляд, должны качественно отличаться от требований государства к корпорациям, которые сложились в условиях рыночного фундаментализма. Государственное управление должно объявить своей платформой идеологию гармоничного развития биосоциальной системы, ключевым элементом которой является человек. Подобная идеология, на наш взгляд, соответствует идеологии управления социально-экономическими системами ноосферы. Она является источником универсальных принципов управления, отражающих закономерности развития природы и общества, который должен стать прототипом организационных форм и методов управления по всей иерархии управления – от предприятия до планетарного уровня. Приближенный перечень основных принципов управления: во-первых – научность; во-вторых – духовность; в-третьих – функциональность; в-четвертых – иерархичность; в-пятых – сбалансированность; в-шестых – синергичность; в-седьмых – автономность; в-восьмых – эффективность; в-девятых – конкурентоспособность; в-десятих – гомеостатичность.

Принцип гомеостатичности в данном списке занимает особое место. Он определяет основные параметры развития социально-экономических систем, которые создают условия их жизнеспособности и устойчивого развития. Особое место этого принципа обусловлено тем, что гомеостатичность определяет не только методологическую направленность концепции «управление по принципам ноосферы», но ее прикладную часть. Речь идет о том, что уже сегодня условия гомеостаза в системе управления должны стать аксиоматическим императивом в развитии общества. Эти условия составляют основу развития человеческих способностей: от идеологии потребительского отношения к жизни – к духовному ее осмыслению.

Литературы

- Абрамова Н.Г. Целостность и управление. М.: Наука, 1974.
- Абалкин Л.И. Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики // Вопросы экономики. 1997. № 6.
- Бир С.Г. Кибернетика и управление производством. М.: Госиздат, 1963.
- Бушуев В.В. Энергетический потенциал и устойчивое развитие. М.: ИАЦ «Энергия», 2006.
- Вернадский В.И. Биосфера и ноосфера. М.: Айрис-Пресс, 2004.
- Гегель Г. Энциклопедия философских наук. М.: 1974. Т. 1.
- Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2010.
- Зарнадзе А.А. О необходимости разработки целостной методологии развития социально-экономических систем // Вестник университета (Москва, ГУУ). 2008. № 2 (23).
- Зарнадзе А.А. О логике формирования целевой функции устойчивого развития социально-экономических систем // Вестник университета (Москва, ГУУ). 2009. № 2.
- Зарнадзе А.А. и др. Понятие и идеи институциональной экономики. М.: Государственный университет управления. Проблемные лекции для аспирантов всех специальностей. Вып. 1. 1999.
- Клейнер Г.Б. Государство, общество, бизнес: взаимодействие в целях модернизации // Россия в глобализирующемся мире / Под ред. Д.С. Львова, Г.Б. Клейнера. М.: Наука, 2007.
- Львов Д.С. Экономика развития. М.: Экономика, 2002.
- Моисеев Н.Н. Быть или не быть... человечеству? Ульяновск: Дом печати, 1999.
- Экология и экономика природопользования / Под ред. Э.В. Гирусова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.

Рукопись поступила в редакцию 21.03.2011 г.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

О ПРОБЛЕМАХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИИ¹

*В.Н. Иванов, Ю.В. Овсиенко,
Н.Н. Сухова*

Сопоставлены особенности социального и экономического развития СССР и современной России. Показано, что в СССР темпы роста экономики были выше, а уровень дифференциации доходов населения – существенно ниже, чем в постсоветской России. Выявлены причины, сводящие на нет возможности научно-технической модернизации в России, причем результаты уже проводимой институциональной модернизации оказались негативными.

Ключевые слова: демократические и авторитарные общества, социальная справедливость, экономическая динамика, институциональные барьеры российской модернизации, коррупция, права человека.

ВВЕДЕНИЕ. ДВА ТИПА МОДЕРНИЗАЦИИ

Такие разновидности человеческих обществ, как государства, представляют собой сложнейшие образования, в которых существует развитая, многоаспектная иерархия коллективов, причем внутри каждого из них действует иерархия сотрудников. Взаимоотношения между коллективами в разных странах

существенно различаются – от жесткого подчинения нижних уровней высшим до свободы коллективов и отдельных лиц, ограниченной рамками, диктуемыми действующими институциональными нормами.

Эти два крайних случая с известной долей условности можно назвать соответственно «авторитарными» и «демократическими» системами общественного устройства. Между ними существует спектр промежуточных форм. История показывает, что примеров движения первых в сторону вторых не так уж много, несмотря на то, что большая часть населения Земли в течение многих веков ведет далеко не всегда успешную борьбу за равные права всех людей на планете.

В большинстве социально-экономических систем с той или иной интенсивностью происходят процессы модернизации. Можно различать две основные формы модернизации: научно-техническую (технологическую) и социально-экономическую (институциональную). Цель научно-технической модернизации – обеспечение выхода страны на передовые рубежи технического развития. Конечной целью социально-экономической модернизации является изменение государственного устройства общества, его институциональной системы, в первую очередь в таких направлениях, как развитие институтов демократии, обеспечение высокого уровня благосостояния всего населения, а не отдельных социальных групп, находящихся у власти, справедливое распределение доходов, уважение неотъемлемых прав и свобод каждой личности, демократический характер формирования органов управления всех уровней. Весьма важно в этой связи создание реальной, а не фиктивной многопартийной политической системы, способной быстро и безболезненно менять руководство страны, если прежнее не сумело выполнить своих предвыборных обязательств. Такая социально-экономическая модернизация создает стимулы для модернизации научно-технической.

Исторический опыт свидетельствует, что в демократических государствах, где про-

© Иванов В.Н., Овсиенко Ю.В., Сухова Н.Н.,
2011 г.

¹ Работа подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 11-02-00030а).

цесс социально-экономической модернизации осуществляется постоянно и интенсивно, причем прежде всего в направлении развития и укрепления в обществе принципов социальной справедливости, столь же постоянно происходит и научно-техническая модернизация. В них инновации обычно достаточны для того, чтобы обеспечивать передовой уровень технического развития страны и его непрерывное совершенствование.

Иное дело, если технологическую модернизацию пытаются осуществить в рамках социально несправедливой институциональной системы². Деятельность властной верхушки (высших чиновников и олигархов), для обозначения которой более всего подходит советское наименование «номенклатура», направлена прежде всего на сохранение status quo и действующей институциональной системы, а, значит, и на то, чтобы права и доходы всех остальных социальных групп и впредь оставались урезанными.

Основные проблемы, рассматриваемые в настоящей работе, касаются ответа на вопросы о том, каковы особенности формирования институциональных систем в демократических и авторитарных обществах, как они влияют на социально-экономическую динамику, включая направления развития процессов институциональной и технологической модернизации, и в конечном счете – на социально-экономическое положение населения.

ЭЛЕМЕНТЫ СОЦИАЛЬНОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ В СССР И ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ

С точки зрения общественного устройства и СССР, и постсоветскую Россию можно отнести к авторитарным государствам. При

² Определение понятий социально справедливой и несправедливой институциональной системы см. в (Иванов и др., 2008).

этом в истории СССР наблюдались периоды как очень быстрого экономического роста, так и его замедления и стагнации экономики, особенно на закате истории страны. Несмотря на три разрушительные войны (Первая мировая, Гражданская и Великая Отечественная), по основным показателям развития экономики, представленным официальной статистикой, СССР уже в 1960-е гг. занимает одно из ведущих мест в мире. При этом по темпам роста продукции промышленности в 1960–1970-е гг. СССР опережал США.

В 1980-е гг., однако, темпы роста экономики СССР существенно замедлились, а к концу десятилетия стали отрицательными, это означает, что экономика перестала быть эффективной. Такая резкая смена экономической динамики объяснялась как усилившимися к этому времени пороками институциональной системы, так и рядом других причин. Одним из основных недостатков советской институциональной системы было практически полное огосударствление экономики и сверхцентрализация управления. Неэффективность такой системы стала отчетливо проявляться при значительном усложнении структуры экономики страны.

Одной из причин неэффективности стал рост коррупции и присвоения государственных средств представителями как хозяйственной, так и партийной номенклатуры. В отдельных отраслях экономики и регионах страны это явление приняло массовый характер. В первой половине 1980-х гг. государственному аппарату отчасти удалось исправить положение в этой области, проведя расследование ряда громких уголовных дел и применив к виновным жесткие санкции (Узбекистан, московская торговля, рыбное хозяйство). Однако несоответствие сложившейся институциональной системы усложнившейся структуре экономики сохранилось; у номенклатуры сохранились и побудительные мотивы расширять коррупцию и дальше присваивать государственную собственность.

Существенное замедление темпов экономического роста, особенно в гражданских

отраслях промышленности, объяснялось и рядом других причин. Во-первых, жестким соперничеством с США за мировое лидерство, в ходе которого СССР оказывал щедрую помощь режимам ряда стран, начал бесперспективную войну в Афганистане, участвовал в нарастающей гонке вооружений. При этом, в отличие от США, передовые технологии, разрабатываемые в военно-промышленном комплексе СССР, вследствие такого элемента институциональной системы, как режим сверхсекретности, не имплантировались в гражданский сектор экономики, что значительно замедляло его модернизацию и рост производительности труда.

Важным фактором быстрого роста экономики СССР в 1960–1970-е гг. стало освоение богатых нефтяных и газовых месторождений Тюменской области. В результате в 1980 г. добыча нефти в СССР увеличилась по сравнению с 1960 г. более чем в 4 раза (с 148 млн до 603 млн т), а газа – почти в 10 раз (с 45 млрд до 435 млрд м³). Это позволило СССР не только значительно увеличить энергомощности народного хозяйства, но и стать одним из ведущих мировых экспортеров энергоресурсов, что привело в то же время к возникновению зависимости экономического роста от динамики мировых цен на них. В начале 1980-х гг. цены на нефть стали снижаться, а во второй половине 1980-х гг. произошел их резкий обвал: так, цены на экспортируемую СССР нефть Urals только за период с 1986 по 1989 г. упали почти в 2 раза – с 28,2 до 14,6 долл. за баррель. Это стало одной из главных причин возникновения внешнеторгового дефицита: по данным Госкомстата СССР, сальдо внешней торговли, составлявшее в 1987 г. +7401 млн р., упало до –9971 млн р. в 1990 г.

Резкое ухудшение условий функционирования советской экономики во второй половине 1980-х гг. в значительной степени было обусловлено объявленной новым руководством страны так называемой «перестройкой». Вместо постепенных, проводимых лишь после всестороннего анализа возможных последствий как планируемых, так и фактиче-

ских результатов преобразований институциональной системы руководством страны принимались поспешные и явно необдуманные решения. Одним из таких решений стала известная антиалкогольная кампания. В ходе ее проведения вырубались виноградники и сады, значительно выросли масштабы злоупотреблений в торговле и объемы самогонварения, а поступления в государственный бюджет налога с оборота – одной из главных доходных статей бюджета – сокращались. Последнее – наряду с сокращением доходов от внешнеэкономической деятельности – стало одной из причин возникновения во второй половине 1980-х гг. дефицита государственного бюджета СССР. Так, если до 1985 г. он исполнялся с профицитом, то в 1988 г. его доходы были на 80,6 млрд р., или почти на 20%, меньше расходов. Дефицит бюджета стал основным фактором роста государственного внутреннего долга, величина которого достигла в 1990 г. 566,1 млрд р., или 56,6% ВВП.

Резко негативное воздействие на экономическую динамику оказало и другое принятое «перестройщиками» решение – проведение денежной реформы, заключавшейся в переходе от двухвалютной системы денежного обращения (наличные и безналичные рубли) к одновалютной. Бывшие безналичные рубли, ранее обращавшиеся только в сфере производства, немедленно направились в потребительский сектор. В розничную торговлю хлынула огромная масса денег, в результате с прилавков было сметено буквально все, возникли гигантские очереди. А в сфере производства количество денег резко уменьшилось, что немедленно привело к ухудшению работы предприятий. В первую очередь снизился объем оборотных средств, начались перебои в поставках и соответственно в производстве.

Проведенная «демократизация» политической системы СССР привела к слому существовавшей системы сдержек и противовесов, характеризовавшейся наличием своего рода двух ветвей власти (хозяйственной и партийной – КПСС), не создав новой систе-

мы, обеспечивающей поддержание баланса исполнительной и представительной власти.

Как известно, радикальные реформы российской экономики, или так называемая шоковая терапия, начались с либерализации цен, которая была проведена при огромном превышении объема денежной массы над предложением товаров, вызванном денежной реформой. Простейшее решение – централизованное повышение цен – российское руководство отвергло, видимо, опасаясь массовых протестов. Повышение цен все же произошло, но ему придали видимость научности и объективности: в 1992 г. объявили либерализацию цен. Этот акт, осуществленный безо всякой институциональной подготовки, привел к гиперинфляции, в результате которой произошло обвальное снижение реальных доходов и сбережений населения (Овсиенко, 2007). В том же 1992 г. одновременно начался резкий рост смертности населения, сопровождавшийся падением рождаемости, что привело к депопуляции, которая не преодолена до сих пор.

Под либерализацией цен понимался отказ от централизованного их установления с помощью государственного органа (Государственный комитет по ценам) и переход к свободным ценам, формирующимся на конкурентном рынке при помощи «невидимой руки» Адама Смита. Однако реформаторы не учли важную особенность российской экономики – ее монопольный характер и, как следствие, отсутствие конкуренции в большинстве отраслей. Поэтому формирование цен на многие продукты, ресурсы, услуги как было, так и осталось централизованным. Только место государства, которое, в принципе, обязано учитывать интересы каждой социальной группы, каждой личности не только по трудовому потенциалу, но и с точки зрения права каждого на благополучное существование, воспитание детей, политическую и экономическую свободу, заняли монополии, которые личность рассматривают и учитывают в цене продукции лишь в качестве рядового фактора производства.

Столь же поспешно проведенная либерализация внешней торговли привела к тому,

что запасы продукции, сырья и другие составляющие имущества предприятий, включая активную часть основных фондов, в больших объемах стали продаваться за границу. Показателен в этом отношении тот факт, что прибалтийские страны, промышленность которых не производила цветные металлы, стали в первой половине 1990-х гг. крупнейшими в мире их экспортёрами (резкспортёрами).

Однако наиболее разрушительными оказались последствия третьего акта реформ – приватизации. Здесь можно выделить ряд главных негативных мероприятий, оказавших и оказывающих вплоть до настоящего времени огромное деструктивное влияние на российскую экономику. К ним относится первичная раздача значительной части общественного богатства «своим», т.е. номенклатуре, предоставление ей же возможности приобретения новой собственности за бесценок, а также получения средств из государственного бюджета. И все это за счет населения – налогоплательщика.

Эти и другие институциональные изменения, инспирированные властью, породили неконтролируемый процесс социальной и экономической деградации общества. В первой половине 1990-х гг. значительно снизились совокупные денежные доходы населения и резко увеличились масштабы их перераспределения. В результате коэффициент фондов (соотношение денежных доходов 10% населения с самыми высокими и 10% с самыми низкими доходами) даже по данным официальной статистики вырос за период с 1991 по 1995 г. более чем в три раза. Реальные же масштабы расслоения населения России по уровню доходов были значительно большими. Расчеты, проведенные на основе сопряжения официальных данных макро- и микростатистики доходов, показывают, что истинное значение коэффициента фондов составляло в 1995 г. 25,6, а к концу 1990-х гг. оно приблизилось к 40 (Суворов, 2001). Такой высокий уровень дифференциации доходов характерен лишь для ряда стран Африки и Латинской Америки и превышает уровень дифференциации дохо-

дов населения европейских стран в 5–7 раз. Огромный рост дифференциации доходов в условиях падения совокупных доходов населения (реальные располагаемые денежные доходы населения составили в 1995 г. 59%, а в 1999 г. – 46% уровня 1991 г.) привел к обнищанию большинства населения страны.

Таким образом, реформы, проведенные властью, привели к результатам, противоположным ее ожиданиям или по крайней мере – ее обещаниям. Размеры потерь в результате катастрофы 1990-х гг. значительно превышали не только потери США от кризиса на рубеже 1930-х гг., но и величину ущерба, который принесла СССР Вторая мировая война.

Остановилась большая часть российских предприятий. По сравнению с дореформенным периодом производство промышленной и сельскохозяйственной продукции сократилось почти в 2 раза, а инвестиции в основной капитал – в 4 раза. Депопуляция быстрыми темпами сокращала численность населения. Власти считали или по крайней мере публично декларировали, что осуществленные ими институциональные реформы автоматически превратят экономику в рыночную и начнется ее поступательное развитие, подобно тому, как это произошло в Корее, Сингапуре, Гонконге и ряде других государств. Но этого не случилось.

Общественное устройство России осталось тем же, что и в СССР, т.е. авторитарным. А такие общества, как известно, не способны к саморазвитию, подобно тому, как это происходит в демократических государствах с конкурентной рыночной экономикой. В авторитарных системах развитие происходит по указаниям начальства. При этом руководство СССР сумело сделать экономику эффективной, создающей новые направления развития. Страна добилась существенных успехов, прежде всего в результате конкурентной борьбы российских и зарубежных фирм в ряде таких областей экономики, которые касаются, в первую очередь производства военной техники, включая самолетостроение, атомное и водородное оружие, межконтинентальные ракеты,

обеспечившие к тому же колоссальный прорыв в космических исследованиях, и т.п. При этом темпы роста производства потребительских товаров были низкими.

В постсоветской России все быстро переменялось, причем сразу же после приватизации. Прежде всего исчезла конкуренция. Каждый из малой группы людей, даром получивших богатства на многие миллиарды долларов, начал развиваться сам по себе. Тем более что почти все они занимались исключительно добычей природных ресурсов, качество которых никак не зависит от способов добычи, поэтому используются примитивные технологии. Зато любой олигарх может бросить «недоеденное» месторождение из-за роста затрат на добычу и перейти к столь же хищническому получению высоких доходов на новом месте. В условиях отсутствия конкуренции новые технологии оказались не нужны. Следовательно, раздача природных ресурсов группе «своих» людей ничего не дала ни стране, ни, разумеется, населению, однако олигархам досталось невероятно много, причем без особых усилий.

В 2000-е гг. экономическая динамика в России существенно изменилась. Вплоть до наступления кризиса годовые темпы роста ВВП составляли от 5 до 10%, что позволило восстановить дореформенный уровень экономического развития (в неизменных ценах). ВВП России в 2006 г. впервые за постсоветский период сравнялся с его значением в 1991 г. Вместе с тем реальный сектор экономики так и не достиг дореформенного уровня. Промышленное производство в 2007 г. составило 90% по отношению к уровню 1991 г., при этом произошла серьезная примитивизация его структуры. Так, если в РСФСР в 1990 г. на долю топливной промышленности, электроэнергетики, черной и цветной металлургии приходилось в целом 22% выпуска промышленной продукции, то в 2004 г. эта доля в постсоветской России выросла до 51,5%. За этот же период в общем объеме промышленного производства доля машиностроения и металлообработки снизилась с 30,3 до 18,9%, а легкой промышленности – с 11,9 до 1,1%.

Не удалось восстановить и дореформенный уровень производства сельскохозяйственной продукции (в 2007 г. оно составило 82% по отношению к 1991 г.). Ситуация с инвестициями в основной капитал была еще хуже: их объем в 2007 г. составил всего 69% уровня 1991 г.

Учитывая вышесказанное, следует констатировать, что рост российской экономики в 2000-е гг. был достаточно специфическим. Об этом свидетельствует и структура вклада отраслей экономики в прирост ВВП. Так, вклад производства товаров в прирост ВВП в 2000–2003 гг. равнялся 47%, а в 2004–2007 гг. он сократился до 28%. При этом вклад промышленности в прирост ВВП снизился почти в два раза (с 29,9 до 15,2%), а сельского хозяйства – в три (с 6,5 до 2,2%). Основной вклад в прирост ВВП России в 2004–2007 гг. внесли торговля и операции с недвижимым имуществом – на их долю пришлось около половины общего прироста (Иванов и др., 2011).

Одной из главных причин роста ВДС торговли был высокий уровень торговомпосреднических наценок на углеводороды, поставляемые как на экспорт, так и на внутренний рынок. Происходил, по сути, трансферт части ВДС нефте- и газодобывающей промышленности в торговлю. В результате рост ВВП России в 2000-е гг. в существенной степени был обусловлен бурным ростом мировых цен на углеводороды. При резком их снижении во второй половине 2008 г. рост экономики страны сменился спадом: в 2009 г. ВВП России сократился на 7,9%, промышленное производство – на 9,3; грузооборот транспорта – на 10,1; инвестиции в основной капитал – на 16,2%.

Одной из тенденций в развитии российской экономики стала тенденция к сближению внутренних и мировых цен на углеводороды. В этой связи следует указать на полное отсутствие аргументов в пользу известного тезиса о необходимости выравнивания этих цен с мировыми как условия ликвидации «избыточного» энергопотребления, препятствующего якобы модернизации экономики.

В действительности крайне высокий, экономически необоснованный уровень торговомпосреднических наценок на энергоносители выступает абсолютным ограничителем экономического роста, приводя к завышению цен на электроэнергию, транспортные и коммунальные услуги и препятствуя преодолению сырьевой направленности развития российской экономики, перетоку капиталов из сырьевого сектора в высокотехнологичные отрасли обрабатывающей промышленности. Высокая наценка характерна для торговли не только энергоносителями, но и другими товарами в результате «накрутки» цен в многозвенной цепочке перепродаж в оптовом секторе. В результате, несмотря на неоднократные заявления правительства о приоритетности задачи снижения инфляции, устойчивой тенденции к ее снижению не наблюдалось. Это касается как потребительских цен, так и цен производителей промышленной продукции.

Из вышесказанного следует, что экономический рост в России в 2000-е гг. не был устойчивым, учитывая высокую волатильность мировых цен на углеводороды. В действительности рост был скорее не реальным, а виртуальным. На последнее обстоятельство указывает и характер роста ВДС операций с недвижимостью, внесшей, как уже указывалось выше, существенный вклад в рост ВВП России в предкризисный период. Рост ВДС этого вида деятельности объясняется в первую очередь спекулятивным ростом цен на недвижимость. Наглядным свидетельством этого является динамика цен строительства и продажи жилья. Размер маржи – разницы между ценой продажи 1 м² жилья и стоимостью его строительства – увеличился в 2007 г. по сравнению с 2003 г. более чем в 4 раза.

Экономический рост в России не мог быть устойчивым и по причине крайне низкого уровня инвестиций в основной капитал. Хроническое недоинвестирование экономики в постсоветский период не только ставит под сомнение возможность ее технологической модернизации, но и создает реальную угрозу разрушения промышленной, дорожной, ком-

мунальной инфраструктуры, постоянного роста числа техногенных катастроф.

Неоправданно низким был при этом объем инвестиций из бюджетных средств, особенно учитывая огромный рост доходов федерального бюджета в предкризисный период за счет поступлений экспортной пошлины на энергоресурсы, т.е. рентных доходов. Эти дополнительные доходы российское государство инвестировало, однако, не в отечественную экономику, а в иностранные ценные бумаги, создав так называемый Стабилизационный фонд. Аналогичное поведение было характерно и для крупных собственников – олигархов. При значительном росте их прибыли в предкризисный период все меньшая ее часть инвестировалась в строительство и модернизацию предприятий в России и все большая часть – в покупку иностранных активов, недвижимости, спортивных клубов и т.д. за рубежом.

Экономический рост в 2000-е гг. привел и к росту совокупных доходов населения, однако он не сопровождался снижением уровня их дифференциации. Более того, наблюдалась тенденция роста дифференциации доходов: по официальным данным Росстата, коэффициент фондов вырос с 14 (в 2001 г.) до 16,8 (в 2007 г.). В результате уровень бедности, исчисляемый в соответствии с наиболее часто применяемым международным стандартом (доля населения с доходами ниже 60% от медианного среднедушевого дохода), в России не только не снизился, но в рассматриваемом периоде вырос и был существенно выше, чем в странах Евросоюза, в том числе выше, чем в бывших социалистических странах и странах – бывших республиках СССР.

Высокий уровень бедности российского населения обусловлен, в частности, низкой оплатой труда и пенсионного обеспечения большинства работников. При этом в России в отличие от большинства других стран низкая оплата труда зачастую не определяется уровнем квалификации. Так, к числу видов экономической деятельности с самой высокой долей низкооплачиваемых работников относятся образование и здравоохранение, в

которых около 80% занятых имеют высшее или среднее профессиональное образование. На долю образования и здравоохранения приходится при этом почти треть всех низкооплачиваемых работников (по международным стандартам низкооплачиваемыми считаются работники, заработная плата которых не превышает двух третей от медианной заработной платы). Подобная ситуация, безусловно, приводит к девальвации высококвалифицированного труда, снижению качества образовательных услуг и медицинской помощи и является тем самым серьезным препятствием на пути модернизации российской экономики.

КОРРУПЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ДВИЖУЩИЕ СИЛЫ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Выше уже отмечалось, что важная особенность авторитарных систем – высочайший уровень коррупции, снижающий темпы роста экономики и качество жизни большинства населения. Она обескровливает страну, высасывая из нее все больше и больше денежных средств и соответственно разнообразных ресурсов, используемых для обогащения власть имущих. Живучесть коррупции объясняется тем, что ее участниками являются прежде всего государственные чиновники и олигархи, имеющие серьезное влияние на характер и динамику институциональной системы и не допускающие ее модернизации (Овсиенко, 2005).

Форм обогащения чиновников в таких обществах достаточно много. Остановимся на основных. Самой «невинной» формой является взятка, которую чиновник получает за то, чтобы он без проволочки исполнил свою прямую обязанность – удовлетворение законных запросов граждан. Такие взятки дают чаще всего люди малообеспеченные. Поэтому размер каждой обычно невелик, однако их число может быть достаточно большим, как и нагрузка на каждого взяткодателя. В другой

форме взятка дается за то, чтобы чиновник выполнил требования клиента, противоречащие действующему законодательству. Например, чтобы он дал разрешение строить дома на детских площадках, выписал документы, позволяющие скрывать истинную величину доходов взяткодателя и соответственно уменьшать базу налогообложения, присваивать природную и монопольную ренту, сокращать заработную плату работников и т.п. В этих случаях размеры каждой взятки могут быть огромными, достигая многих миллионов долларов.

Одним из наиболее крупных источников преступных доходов российской номенклатуры выступает государственный бюджет. Ни для кого не секрет, что смета затрат на большую часть работ, финансируемых государством, многократно превышает величину реальных издержек. Основу такого превышения составляют их принципиально новые элементы – так называемые откаты. Эти суммы не имеют никакого отношения к реальным издержкам, зато составляют весомую часть коррупционных доходов чиновников и бизнесменов, значительно превышающую размеры их легитимных доходов. Зато доходы налогоплательщиков падают, причем существенно.

Подобные манипуляции возможны лишь при отсутствии реального контроля над деятельностью чиновников, что позволяет им создавать неформальные институты, обеспечивающие получение и дележ коррупционных доходов. Во многом это объясняется тем, что руководящий персонал формируется по принципу «преданности вождю» и в число этого «персонала», естественно, часто попадают люди, не имеющие достаточных знаний, необходимых для эффективной деятельности. Но это, по-видимому, для руководства неважно. Преданный крупный чиновник или олигарх не подвергнется наказанию за свои коррупционные деяния, которые становятся главным источником их доходов. Однако если тот или иной чиновник или бизнесмен открыто не согласен с мнением вышестоящего начальства, но при этом исполняет все свои должностные

обязанности в полном объеме, его неминуемо ждет наказание.

Было бы большой ошибкой думать, что высшая власть не догадывается об этом. Ведь речь идет об астрономических суммах – сотнях миллиардов долларов ежегодно, и не заметить столь гигантских денежных потоков, утекающих на сторону, невозможно. Следовательно, напрашивается естественный вывод: деятельность преступного альянса чиновников и олигархов, сложившегося сразу же после поспешно проведенной приватизации, контролировалась и контролируется высшей властью со всеми вытекающими отсюда последствиями, не допускающими справедливой юридической оценки этих действий и наказания преступников. Нельзя не согласиться в этой связи с тем, что «не будет большим преувеличением сказать, что Россией управляют и владеют одни и те же люди» (Trenin, 2007).

Следует отметить и некоторые особенности деятельности российского бизнеса, наносящие прямой вред России и ее населению. Действительно, многие крупнейшие фирмы по существу российскими не являются. Они оформлены за пределами страны – в офшорах, и там же они платят налоги. Значит, общество несет существенные потери от этой деятельности, зато олигархи и чиновники выигрывают. А ведь большинство из них занимается такими формами бизнеса, как добыча минеральных ресурсов, вырубка лесов, вылов рыбы и других морепродуктов и т.п. с целью их экспорта, что сокращает объем национального богатства, нанося этим ущерб будущим поколениям россиян. Эти виды деятельности лишают нашу страну значительной части природной ренты, что негативно влияет на благосостоянии российского населения.

Отметим еще один весьма существенный элемент экономической деятельности российского бизнеса – вывоз капиталов. В принципе, перетоки капиталов из страны в страну – нормальное явление, но только в тех случаях, когда такие процессы имеют своим результатом экономический рост и повыше-

ние благосостояния населения. В России они направлены исключительно на обогащение чиновничьих и олигархических структур. Вывоз капиталов формируется главным образом из средств, получаемых от экспорта природных ресурсов. Следовательно, выходит, что страна экспортирует свои природные ресурсы, по существу, бесплатно.

Для иллюстрации приведем конкретный пример. В период благоприятной рыночной конъюнктуры в России за счет природной ренты образовался профицит государственного бюджета, который позволил собрать огромные средства от экспорта ресурсов и создать Стабилизационный фонд. Вопросы наивных людей, почему они не направляются на модернизацию отсталой экономики и повышение благосостояния населения, остались без ответа. Постепенно в среде специалистов начало складываться мнение, что этот фонд создавался совсем для другой цели. Главной задачей, которую поставила перед собой российская номенклатура, является не развитие и процветание общества, а ее собственное обогащение, поэтому и Стабилизационный фонд формировался для того, чтобы в подходящий момент его «распилили», поделили между собой и вывезли за границу высшие чиновники и бизнесмены.

И этот момент настал. Им оказался кризис. Олигархи обратились за помощью к государству и получили ее. В конце 2008 г. правительство подготовило Перечень системообразующих организаций России, имеющих стратегическое значение, в который вошли 295 компаний. Как ни парадоксально, но в этот перечень попали практически все компании, которые и с наступлением кризиса продолжали осуществлять прямые инвестиции за границу. Более того, они, по видимому, продолжали скупать иностранные активы и после получения финансовой помощи от государства. Так, в первом полугодии 2009 г. «Лукойл» потратил 1565 млн долл. на новые приобретения за рубежом и вложил еще 661 млн долл. в развитие ранее созданных заграничных дочерних фирм. «Газпром»

в феврале 2009 г. стал собственником 51% акций сербской фирмы НИС (инвестиции составили 560 млн долл.), а также увеличил свою долю в компании «Белтрансгаз», заплатив 625 млн долл. Продолжили зарубежную экспансию «Северсталь», НЛМК и некоторые другие компании черной металлургии (Кузнецов, Четверикова, 2009).

Показательно также, что, по данным журнала «Форбс», число долларовых миллиардеров в России и совокупные размеры их капиталов за один только кризисный 2009 г. выросли примерно в два раза. К сожалению, нам недоступны данные о капитале высших чиновников. Думается, что среди них также найдется достаточное число долларовых миллиардеров.

Таким образом, российский кризис привел к резкому ускорению процесса обогащения высших чиновников и олигархов, которые, по сути, превратились в правящий класс. Они видят свое будущее не в России, откуда они черпают свои постоянно растущие нетрудовые доходы, а на благополучном Западе, где они имеют солидную недвижимость, банковские счета, где обучаются их дети, проживают их близкие и т.п. Уезжать из страны, которая позволяет им обогащаться неслыханными темпами, они пока не хотят, но на всякий случай всегда готовы к этому.

Но это лишь одна сторона коррупционной деятельности российской номенклатуры. Другая сторона – обеспечение устойчивости созданной ею социально-экономической системы. Вкладываются растущие объемы средств в развитие силовых структур, темпы роста которых превышают рост ВВП. Но и этого нашему руководству явно недостаточно. Оно намерено закрепить ситуацию, при которой темпы незаконного, но разрешенного властью обогащения номенклатуры, по крайней мере, не снижаются. Для решения этой проблемы она (номенклатура) интенсивно занимается созданием новых институтов, закрепляющих и расширяющих действующие в настоящее время принципы социальной несправедливости.

В качестве примера рассмотрим некоторые из принятых в 2000-е гг. и готовящихся к принятию новых институциональных норм.

1. Переход от прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц к практически не имеющей в мире аналогов плоской шкале, несомненно, еще более ускорил темпы обогащения богатых. При этом бедных, имеющих доходы ниже прожиточного минимума, освобождать от налогов не стали, хотя это общепринятое правило, действующее во всех развитых странах.

2. Установление крайне низкой ставки налога на доходы физических лиц по дивидендам (9%) также значительно отличается от практики других государств, учитывающих высокую концентрацию этого вида доходов у наиболее богатых граждан и соответственно устанавливающих для них существенно более высокую ставку налогообложения.

3. Поспешная законодательная фиксация минимальных сроков давности за крупнейшие экономические преступления. Известно, что приватизация – практически целиком преступный процесс, позволивший, с одной стороны, обогатиться будущим олигархам и чиновникам, провернувшим эти дела, а с другой – превративший большую часть населения в бедняков.

4. Ликвидация налога на наследство означает появление в России наследственной аристократии средневекового типа и способствует увеличению сверхконцентрации частной собственности, возникшей в результате приватизации. Теперь будущие алюминиевые магнаты будут носить фамилию Дерипаски. Никель будет добываться Потаниными, газ – Миллерами и т.д. Между тем в развитых странах налог на наследство также ликвидирован, но только для бедных. А для остальных он, как и подоходный, является прогрессивным, причем шкала прогрессии более высокая, чем у подоходного налога, поскольку считается, что наследник не участвовал в создании наследуемых ценностей.

5. Предложенная нынешним президентом России замена лишения свободы штрафами

для признанных виновными в экономических, в том числе коррупционных, преступлениях. Заметим, что в других странах такие преступления караются весьма жестко, вплоть до пожизненного заключения и смертной казни.

Таковы важнейшие направления деятельности, позволяющие чиновникам и бизнесменам значительную часть доходов общества превращать в собственные. Представляется, что именно коррупция воздвигла практически непреодолимый барьер на пути социально-экономической и научно-технической модернизации России. Этот главный барьер в государствах с социально несправедливыми институциональными системами порождает и многие другие барьеры вследствие искажения сути базовых институтов, осуществляемого все той же номенклатурой. Участие населения в процессе институциональных изменений и даже в их оценке не допускается. И, следовательно, никакого расширения прав и свобод личности не происходит. Скорее, наоборот. Вроде бы формально они были закреплены в Конституции, но на самом деле такие права человека, как равенство всех перед законом, свобода высказывать свою точку зрения, исчезают, поскольку противоречат законам неписаным.

Многие факты из жизни общества замалчиваются или искажаются. Идет назойливая и лживая пропаганда того, что население живет все лучше и лучше. Исчезают независимые средства массовой информации, которые вскрывают социальные язвы, экономические провалы и предлагают пути их преодоления. Отсутствует равный доступ к информации, вследствие чего значительная часть населения в течение длительного времени продолжает верить в обман, публикуемый официальными СМИ. Пропагандистская система превращает руководителя страны чуть ли не в идола для значительной части электората, которая часто голосует за него даже без особого давления. Если же его деятельность не нравится и избрание маловероятно, то результаты выборов грубо подтасовывают (вторые выборы Ельцина). А номенклатура превращается в безлико-

го руководителя общества, нацеливая его на решение своих задач.

Действующие в стране экономические институты извращают систему ценностных параметров, что приводит к возникновению ложных стимулов, изменяющих ориентиры социально-экономического развития. Еще одна особенность рассматриваемых институциональных систем заключается в том, что в их составе существуют принципиально неэффективные институты. В качестве примера можно указать институты, согласно которым формируются доходы различных социальных групп. В авторитарных обществах представители высших слоев обычно имеют доходы, существенно превышающие эффективность их трудовой деятельности. Яркий пример: доходы руководителей явно неэффективно управляемого российского государства многократно превышают те, которые получало руководство СССР в период экономического роста и повышения уровня жизни населения. Явно завышенные доходы имеют: высшие чиновники, ответственные за создание институциональной системы, сделавшей страну неспособной к сколько-нибудь серьезной модернизации и экономическому росту (так, Россия, в отличие, например, от Белоруссии, до сих пор не смогла достичь дореформенного уровня РСФСР) (см. (Иванов и др., 2010, 2011)); монополисты, число которых неуклонно растет; собственники предприятий, добывающих природные ресурсы; банкиры, по указке ЦБ устанавливающие ставки процента по депозитам ниже уровня инфляции, что повышает их доходы и одновременно лишает российскую валюту функции средства сбережения, а вкладчиков – части вложенных средств; торговцы, завышающие цены на товары с помощью создаваемой ими длинной цепочки посредников, и т.п. Кроме того, в институциональной системе закреплена и такой элемент неравенства, который позволяет за одно и то же действие назначать разные наказания людям разных социальных групп, а те, кто руководит формированием институциональной системы, практически вообще ненаказуемы.

УСЛОВИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ АВТОРИТАРНЫХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ (НА ПРИМЕРЕ РОССИИ)

Итак, условия существования авторитарных институциональных систем очевидны: прямое следствие государственной монополии на институты. Поскольку эти системы формируются исключительно властью, общечеловеческие ценности в них подменяются ценностями правящей группировки. Возникают естественные вопросы: возможно ли, чтобы модернизация подобных систем имела своим результатом более справедливое распределение доходов? Что необходимо сделать, чтобы переломить нынешние тенденции и начать движение к социально справедливой институциональной системе? Каковы причины неэффективности экономики?

Для ответа на них следует учитывать стимулирующую функцию социально справедливой институциональной системы, поскольку институты в ней формируются таким образом, чтобы наиболее привлекательными для любого участника – личности или организации – были такие формы поведения, которые были бы направлены одновременно на рост благосостояния каждого из них и процветание общества в целом. Это дает толчок к экономическому росту, повышению уровня жизни, формированию социально справедливой шкалы доходов различных групп населения. Однако в России в настоящее время социально-экономические тенденции иные – стремительная концентрация богатств в руках узкой группы чиновничества и предпринимателей. Такой процесс не присущ ни «социально ориентированной рыночной экономике» как объявленной цели реформирования, ни хозяйственному механизму «реального социализма» как отправной точке социально-экономической трансформации российского общества.

Наиболее очевидные причины, сделавшие возможными подобные тенденции,

закljučаются, на наш взгляд, во-первых, в «обвальном» усилении коренных пороков дореформенной системы хозяйствования и, во-вторых, в появлении новых факторов, еще более усугубляющих ситуацию.

К первой группе можно отнести прежде всего закрытость от общественного контроля деятельности федеральной, региональных и муниципальных органов государственной власти, крупнейших производственных, торговых, финансовых организаций. Сейчас уже никто не может составить себе сколько-нибудь реалистичной картины социально-экономического положения страны. Кроме того, по-прежнему отсутствует ответственность высших чиновников и предпринимателей за результаты их деятельности. Они де-факто неподвластны действующим законам. А безнаказанность – главная движущая сила тотальной коррупции.

К факторам, проявившимся в ходе институциональных изменений, относятся такие, как хозяйственная разруха, а затем и примитивизация экономики, ее односторонняя сырьевая структура вместо ожидавшегося оживления и подъема в духе «экономического чуда». Это стало следствием крайне упрощенных, преувеличенных представлений о действительных возможностях рыночных механизмов в авторитарной экономике, игнорирования необходимых мер, позволяющих извлечь пользу для общества из этих механизмов. Последние самодостаточны для эффективности и хозяйственного роста лишь в условиях, когда реально работает антимонопольное законодательство, деятельность всех органов государственного управления и бизнеса открыта для общественного контроля и одновременно закрыты все лазейки для получения нетрудовых доходов.

Создать такие условия может лишь государственная власть, обязанная по определению (и согласно конституциям цивилизованных стран, в том числе и России) защищать благополучие и права всего населения, каждого гражданина, а не каких-либо «элитных» социальных групп. Но для этого должны су-

ществовать реально работающие демократические институты. Нынешняя несостоятельность государства делает целью экономики обогащение доминирующих участников на ущербе, наносимом меньшим партнерам, экономике и обществу (прежде всего большинству населения), на фоне разорения именно передовых, высокопродуктивных хозяйств (т.е. наиболее опасных конкурентов для магнатов), вместо присущего нормальной рыночной экономике процесса постоянного отсева неэффективных способов и звеньев хозяйствования.

Шоковая либерализация до сих пор не окончена, поскольку доходы большинства населения все еще ниже дореформенных. Но она «освободила» в ряде постсоциалистических стран не созидательные потенции конкурентного рынка, но своеволие крупных хозяйственных организаций, доминирование в обществе узкой группы высших чиновников и бизнесменов-магнатов (включая главарей преступного мира). Вместо их подчинения императивам общественного блага произошло снятие ограничений в способах накопления богатства для упомянутой группы лиц, включая присвоение природной и монопольной ренты, средств налогоплательщиков (государственного и местных бюджетов), сбережений населения и его текущих доходов, завышение цен, возведение таможенных барьеров для устранения на внутреннем неконкурентном рынке конкуренции с внешним миром и т.п.

Сложилась ситуация, когда доходы «верхов» не зависят от экономической ситуации. Поэтому, будучи временщиками, власти не заинтересованы в экономическом росте, сокращении издержек, повышении эффективности производственной, финансовой и торговой деятельности. При этом источником их доходов часто является заведомый ущерб народному хозяйству и населению, они знаменуют процесс разрушения экономического потенциала общества, компрадорское ограбление страны. Капиталы большинства отечественных олигархов находятся за ее рубежами. При этом существенно снижается экономический по-

тенциал страны вследствие растущих темпов их вывоза.

Обвальное падение жизненного уровня породило снижение трудовой активности населения. Это не означает, что население не нуждается в росте и процветании экономики, но свидетельствует о фактическом отстранении большого числа граждан, обреченных на нищету и безработицу, от реального воздействия на определение курса социально-экономического развития.

Естественный вывод заключается в том, что в стране не сложились влиятельные социальные группы, готовые обеспечить модернизацию институциональной системы страны в направлении повышения социальной справедливости. Кровно заинтересованное в этом большинство населения лишено реального контроля над властью, дезориентировано и разьединено недобросовестной пропагандой. Самовозобновление социально-экономического прогресса в таких условиях едва ли возможно. Непременными его условиями являются коренное оздоровление государственной власти (для которого первым шагом должна стать идейная консолидация со всеми слоями населения на основе гуманистической, научно добротной концепции и программы), а также упреждающее экономический рост радикальное повышение благосостояния большинства населения посредством перераспределения доходов и капиталов, что напрямую рекомендует ООН для рубежа XX и XXI вв. в качестве важнейшего инструмента социально-экономической политики.

Перейдем теперь к анализу стратегических и тактических условий институциональной модернизации. Понятно, что для этого нужно, чтобы в России сформировались социальные группы, здраво оценивающие катастрофический характер российских преобразований и способные постепенно начать формирование такого социально-экономического механизма, при котором доход от деятельности любого участника экономического процесса, в первую очередь тех, кто олицетворяет власть,

мог повышаться лишь в том случае, когда он приносит пользу обществу, и лишь в объеме, не превышающем размера этой пользы. Данное условие не налагает запрета на процессы перераспределения, включающие как вычеты из высоких личных доходов, так и выплаты (доплаты) нетрудоспособным, временно неактивным группам, составляющим растущую долю населения в современном мире. Эти меры, диктуемые современным пониманием социальной справедливости, зачастую очень важны и для обеспечения нормального хода демографического и экономического воспроизводства, формирования человеческого капитала. Заведомо должны пресекаться лишь попытки наживы на деятельности, наносящей ущерб гражданам и обществу.

Для этого необходимо, как было показано выше, чтобы деятельность властных структур, их доходы и расходы находились под постоянным общественным (но не государственным!) контролем. В частности, население должно знать, какие богатства принадлежат нашим руководителям и за счет каких результатов их работы они приобретены. То же касается и богатства экономических субъектов, в первую очередь крупнейших собственников. Люди имеют право знать, каким путем они получены, какие таланты позволили это сделать, как все это повлияло на уровень общественного благосостояния (производство новых, более качественных и дешевых товаров, рост заработной платы, пенсионного обеспечения, создание рабочих мест и т.п.). Информирование общественности об источниках крупнейших личных доходов не следует профанировать в угоду враждующим организациям, кланам и т.п. (Последние сами подлежат, как минимум, обузданию, если не роспуску.) Наивысшие капиталы и доходы не являются неприкосновенными. Почтение американцев к своим Фордам и т.п. не помешало основательному налоговому выкачиванию (при ставках, доходивших до 90%) наивысших доходов физических лиц. Преимущества такого обложения состоят в том, что оно не угнетает хозяйственную деятельность. Не яв-

ляется аксиомой потребность в особо крупных частных (личных) капиталах. Социально опасна инверсия оценок: нельзя по масштабам присвоенного сделать заключение о высокой общественной полезности обогатившихся, тем более их наследников. Современная экономика по преимуществу основана на трастовом управлении «не своим» имуществом со стороны специализированных доверенных лиц и учреждений. Важно, однако, чтобы в обществе не было полностью обездоленных граждан, лишенных опоры для достойного образа жизни.

Важными мероприятиями стратегического характера могло бы стать создание условий, при которых личности, стоящие у власти, не справившиеся с решением задач социально-экономического реформирования, были бы достаточно быстро и безболезненно заменены. Но это требует создания политической конкуренции и условий для свободного волеизъявления граждан.

Общая направленность реформаторской деятельности тактического характера также достаточно ясна. Необходимо создавать правовые условия, при которых действия всех участников социально-экономического процесса, приводящие к нежелательным последствиям, получают соответствующую юридическую оценку. В первую очередь это касается деятельности высших чиновников и крупнейших хозяйственных администраторов.

Ближайшим тактическим мероприятием в этом направлении является установление жесткой взаимосвязи доходов руководителей всех уровней с доходами всех остальных лиц, состоящих на государственной службе. Нельзя изменить уровень зарплаты и пенсий какой-то одной категории людей, например парламентариев, министров, президента, не изменив ее одновременно и у всех работников бюджетной сферы³. Единственным способом

существенного повышения их дохода может быть продвижение по служебной лестнице и соответственно по разрядам табели о рангах. Повышение же общего уровня доходов всех государственных служащих должно происходить по мере экономического роста. Причем отношение высших доходов к низшим не должно превышать 6–8 раз. Это означает, что экономические мотивации государственных служащих будут тесно связаны с интересами населения и результатами развития экономики страны в целом.

Фактором, повышающим эффективность экономики, может стать стартовое выравнивание с помощью налоговой системы экономических условий функционирования фирм в добывающей, обрабатывающей промышленности, сельском хозяйстве, строительстве и др., а также путем полной ликвидации монопольных доходов, изъятия природной ренты и расширения дотационного финансирования таких сфер человеческой деятельности, как здравоохранение, образование, наука и т.п.

Чтобы ликвидировать возможность обогащения за счет инфляции, следует создать нейтральную систему денежного обращения, не вызывающую дополнительных денежных потоков и доходов, возникающих вследствие инфляции с тем, чтобы никто не мог ими воспользоваться (Овсиенко, Олевская, 1997). При этом свой индекс инфляции в зависимости от ее доходов и структуры потребления следует рассчитывать для каждой социальной группы. Наибольшее значение этот индекс будет иметь для беднейших слоев населения, в потреблении которых велик удельный вес товаров первой необходимости, неэластичных по цене, которая вследствие этого растет более высокими темпами по сравнению с ценами других товаров. Это позволит законодательно закрепить постоянную индексацию доходов всех категорий граждан по социально справедливым индексам инфляции каждой социальной группе населения и одновременно будет фактором снижения уровня дифференциации доходов.

³ Однако уже сейчас размеры только процента заработной платы отечественных парламентариев превышают величину средней заработной платы по стране.

Не менее важным нововведением должно стать создание реально функционирующего механизма защиты прав наемных работников (вместо существующих ныне профсоюзов – «школы коммунизма»).

Изложенное требует выработки ряда мероприятий, не противоречащих друг другу и общей цели реформирования. А это возможно только в условиях демократизации всей системы социально-экономических отношений, гарантии реализации неотъемлемых прав и свобод личности, включая свободу слова и волеизъявления. Однако тот факт, что большая часть подобных мероприятий, несмотря на их очевидную необходимость, не реализуется, как, впрочем, и само продвижение в направлении демократизации, заставляет усомниться и в возможности реализовать стратегии и тактики преобразований. Впрочем, их нереализация обусловлена именно «неестественностью» нынешнего социально-политического режима, господством антиобщественно ориентированных сил. Подлинно демократическое обновление ситуации прямо зависит от правдивой информации и концептуальной консолидации большинства народа, тяжело страдающего от проводящихся недемократических реформ.

Принятие рассмотренных выше социально несправедливых норм стало возможным в результате негативной трансформации политической ситуации России, которая характеризуется сейчас не только как авторитарный режим правления (президент и «президентская вертикаль»), но и доминирование в парламенте одной партии, полностью зависимой от исполнительной власти и отражающей интересы номенклатуры. Создание так называемого народного фронта дополнительно усилило влияние государства на результаты выборов. Таким образом, институциональные преобразования, осуществленные властями в постсоветский период, привели к тому, что образовались непробиваемые институциональные барьеры и на пути научно-технической модернизации, о чем свидетельствует история России, по сути, не сумевшей

за 20 лет создать в этой области практически ничего нового. Это привело к ускорению процесса технологического отставания России. Следовательно, социально-экономическая модернизация, направленная на повышение уровня социальной справедливости, в авторитарных обществах маловероятна. Значит, сомнительны и надежды на успехи модернизации и в научно-технической сфере.

Тем не менее темпы институциональной модернизации в стране были весьма значительны. Но ее результаты оказались совсем не теми, которые ожидало и население, и власти. Их можно оценить в целом как негативные, причем уровень социальной несправедливости оказался выше существовавшего в СССР. Можно назвать следующие наиболее значительные результаты. Во-первых, созданная система явилась основным фактором, сделавшим экономику страны неэффективной. Во-вторых, в стране до сих пор продолжается величайшее в истории человечества перераспределение доходов от населения в пользу номенклатуры. Доходы населения находятся ныне на уровне бедных стран, имеющих ВВП на душу населения в 4–5 раз ниже, чем в России. В то же время доходы номенклатуры поднялись до уровня, характерного для богатейших стран мира.

Эти результаты были предсказуемы уже с самого начала реформ, сразу же превративших большинство населения в нищих. Но нищие не способны эффективно трудиться, а номенклатура не желает отдавать обществу свои богатства, полученные преступным путем. Ситуация тупиковая. Если и дальше будет продолжаться тенденция: богатые богатеют, а бедные беднеют, то конец российского государства как автономного и равноправного члена мирового сообщества неизбежен.

Однако если бы целью институциональных реформ стало движение в направлении социальной справедливости, можно было бы не сомневаться, что коррупции будет нанесен жесткий удар, а создаваемая институциональная система превратится в мощный стимул социально-экономического прогресса. Но это возможно лишь при условии радикального

преобразования основополагающих институтов, реального превращения их в социально справедливые, а форму организации общества – в демократическую.

Литература

- Иванов В.Н., Овсиенко Ю.В., Русаков В.П., Сухова Н.Н. Основные типы институциональных систем и особенности институциональной и социально-экономической динамики в СССР и постсоветской России. М.: ЦЭМИ РАН, 2008.
- Иванов В.Н., Овсиенко Ю.В., Тихонов А.О., Ясинский Ю.М. Сравнительный анализ институциональной и социально-экономической динамики России и Белоруссии (1990-е годы) // Экономика и мат. методы. 2010. Т. 46. № 3.
- Иванов В.Н., Овсиенко Ю.В., Тихонов А.О., Ясинский Ю.М. Сравнительный анализ институциональной и социально-экономической динамики России и Белоруссии (2000-е годы) // Экономика и мат. методы. 2011. Т. 47. № 3.
- Кузнецов А.В., Четверикова А.С. Российские транснациональные корпорации продолжают экспансию в условиях кризиса. М.: ИМЭМО РАН, 2009.
- Овсиенко Ю.В., Олевская Е.М. О финансовых отношениях, нейтральных к инфляции // Экономика и мат. методы. 1997. Т. 33. Вып. 2.
- Овсиенко Ю.В. Институциональные барьеры российской модернизации // Экономика и мат. методы. 2005. Т. 41. № 2.
- Овсиенко Ю.В. Россия и СССР: институциональная динамика и поляризация доходов населения // Экономика и мат. методы. 2007. Т. 43. № 3.
- Суворов А.В. Доходы и потребление населения. Макроэкономический анализ и прогнозирование. М.: МАКС Пресс, 2001.
- Trenin D.V. Getting Russia Right. Washington: Carnegy Endowment for International Peace, 2007.

Рукопись поступила в редакцию 09.06.2011 г.

ПРИНЦИПЫ РАЗРАБОТКИ АДАПТИВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ¹

К.А. Багриновский, М.К. Исаева

В предлагаемой работе представлены основные черты и методы адаптивного управления, которые отражают необходимость учета быстрого изменения условий функционирования объектов экономики России. Поставлена и обсуждена проблема согласования экономических интересов в рамках одной адаптивной организации. Рассмотрены также основные особенности применения указанных методов в условиях работы группы промышленных предприятий.

Ключевые слова: адаптация, самоорганизация, рекомбинация, дестабилизация, управление, согласование, производство, моделирование.

ВВЕДЕНИЕ

В биологии адаптацией называется эволюционный процесс, при котором организмы изменяют свою структуру и поведение, чтобы успешно противостоять воздействию окружающей среды. Установлено, что процессы адаптации в различных сферах подчиняются удивительно схожим закономерностям (Kauffman, 1995). В книге (Arrow, Pines, 1998) высказана идея, что адаптация – не просто процесс, свойственный биологическим системам, а выражение общего эволюционного процесса. И если мы поймем, каким образом встроена адаптация в биологические системы,

© Багриновский К.А., Исаева М.К., 2011 г.

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

преобразования основополагающих институтов, реального превращения их в социально справедливые, а форму организации общества – в демократическую.

Литература

- Иванов В.Н., Овсиенко Ю.В., Русаков В.П., Сухова Н.Н. Основные типы институциональных систем и особенности институциональной и социально-экономической динамики в СССР и постсоветской России. М.: ЦЭМИ РАН, 2008.
- Иванов В.Н., Овсиенко Ю.В., Тихонов А.О., Ясинский Ю.М. Сравнительный анализ институциональной и социально-экономической динамики России и Белоруссии (1990-е годы) // Экономика и мат. методы. 2010. Т. 46. № 3.
- Иванов В.Н., Овсиенко Ю.В., Тихонов А.О., Ясинский Ю.М. Сравнительный анализ институциональной и социально-экономической динамики России и Белоруссии (2000-е годы) // Экономика и мат. методы. 2011. Т. 47. № 3.
- Кузнецов А.В., Четверикова А.С. Российские транснациональные корпорации продолжают экспансию в условиях кризиса. М.: ИМЭМО РАН, 2009.
- Овсиенко Ю.В., Олевская Е.М. О финансовых отношениях, нейтральных к инфляции // Экономика и мат. методы. 1997. Т. 33. Вып. 2.
- Овсиенко Ю.В. Институциональные барьеры российской модернизации // Экономика и мат. методы. 2005. Т. 41. № 2.
- Овсиенко Ю.В. Россия и СССР: институциональная динамика и поляризация доходов населения // Экономика и мат. методы. 2007. Т. 43. № 3.
- Суворов А.В. Доходы и потребление населения. Макроэкономический анализ и прогнозирование. М.: МАКС Пресс, 2001.
- Trenin D.V. Getting Russia Right. Washington: Carnegy Endowment for International Peace, 2007.

Рукопись поступила в редакцию 09.06.2011 г.

ПРИНЦИПЫ РАЗРАБОТКИ АДАПТИВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ¹

К.А. Багриновский, М.К. Исаева

В предлагаемой работе представлены основные черты и методы адаптивного управления, которые отражают необходимость учета быстрого изменения условий функционирования объектов экономики России. Поставлена и обсуждена проблема согласования экономических интересов в рамках одной адаптивной организации. Рассмотрены также основные особенности применения указанных методов в условиях работы группы промышленных предприятий.

Ключевые слова: адаптация, самоорганизация, рекомбинация, дестабилизация, управление, согласование, производство, моделирование.

ВВЕДЕНИЕ

В биологии адаптацией называется эволюционный процесс, при котором организмы изменяют свою структуру и поведение, чтобы успешно противостоять воздействию окружающей среды. Установлено, что процессы адаптации в различных сферах подчиняются удивительно схожим закономерностям (Kauffman, 1995). В книге (Arrow, Pines, 1998) высказана идея, что адаптация – не просто процесс, свойственный биологическим системам, а выражение общего эволюционного процесса. И если мы поймем, каким образом встроена адаптация в биологические системы,

© Багриновский К.А., Исаева М.К., 2011 г.

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

а затем расширим эти знания до общей теории эволюции, то сможем эффективно приложить эту теорию к множеству сложных систем, в том числе и к бизнесу. Следует исходить из того, что понятия эволюции применимы к широкому кругу производственных объектов, они могут быть использованы для описания развития предприятий, компаний, рынков и менеджмента. И если компания хочет выжить и процветать в нестабильном окружении, то ей помогут в этом знания из области эволюции живых организмов, которую более чем за 4 млрд лет довела до совершенства сама природа. Основная проблема бизнеса сегодня состоит в том, чтобы адаптироваться к все более быстрым изменениям и растущей нестабильности. Чем лучше адаптируется экономическая система к меняющимся условиям, тем выше будут ее возможности улучшать свою жизнеспособность по мере изменений в ее структуре, на рынке или в технологиях.

Система адаптивного управления предприятием или компанией предназначена для того, чтобы обеспечить наиболее точное достижение поставленной цели производства и, в особенности, организовать защиту производственной деятельности от неконтролируемых внешних влияний и помех.

Рыночная экономика по своей сущности является надежной базой для использования методов адаптивного управления. Работающие по законам рынка экономические системы постоянно анализируют свое окружение, изменяются под его воздействием, концентрируя свою деятельность на самых полезных и прибыльных направлениях. Анализ развития многих успешных компаний (Мейер, Дэвис, 2007; Елизарова, Лосев, 2009) приводит к системе взглядов, которая может быть выражена как совокупность принципов создания и эффективной деятельности современного адаптивного предприятия. При этом следует иметь в виду, что разработка и реализация специальной системы адаптивного управления на предприятии решительно способствует ускорению достижения этой цели и освобождению целенаправленной работы предприятия

от ненужных внешних влияний и разнообразных помех.

1. ПРИНЦИПЫ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Сформулируем ряд простых правил (принципов), используя которые, производственные системы могут двигаться по пути к адаптивному управлению.

1. *Запустить процесс самоорганизации.* Процесс самоорганизации предполагает разработку правил, которые влияют на индивидуальный выбор сотрудников, а не на поведение организации в целом.

Для таких организаций, как правило, характерно взаимодействие активных элементов (ячеек) по принципу «снизу вверх». Элемент, которому уделяется больше всего внимания в таких производственных системах, – отдельный человек. Это означает, что для успешной деятельности производственной системы нужно разложить корпоративное управление на специфические правила, которым подчиняются решения отдельных людей. Тогда решения человека станут управлять возможностями предприятия. Одной из этих возможностей и станет адаптация: умение использовать преимущества творческой энергии, импульсов, направленных на координацию разнообразных идей внутри системы и вне ее границ. Чтобы управлять «снизу вверх», нужно перенести акцент с контроля действий людей на влияние на их решения. В компании, следующей принципам самоорганизации, лидеры прекращают управлять людьми и начинают управлять правилами.

В сущности, принцип самоорганизации означает, что лидеры могут повлиять на результаты деятельности компании, понимая правила поведения отдельных людей и изменяя или сами правила, или обстоятельства, в которых эти правила работают.

2. *Рекомбинировать.* Процесс рекомбинации, т.е. сочетания идей, выраженных в каком-то общем коде, – это основной источник инноваций в ходе эволюции. К технологиям это относится точно так же, как и к живым организмам. Связь обеспечивает возможность для рекомбинации, чтобы создать нечто, имеющее больше возможностей, чем отдельный элемент. Для этого нужно каким-то образом связывать между собой множество элементов. Именно поэтому история экономической эволюции – это по большей части история транспорта и коммуникаций. Сначала возникла речь, затем письменность, почта, железные дороги, телеграф, телефон, самолет и Интернет. Каждое из этих изобретений снижало экономические затраты на рекомбинации, а значит, и на инновации. Каждое из них повышало степень экономической активности и увеличивало скорость экономических изменений.

Вообще оказалось, что создавать инновации с помощью рекомбинации гораздо более продуктивно, чем изобретать их каждый раз заново. В итоге шансы на успех гораздо выше, и велика вероятность прорыва в появлении новых свойств и качеств. Инновации очень важны потому, что давление внешней среды, побуждающее искать новые способы выживания, – это свойство, присущее любой системе. В работе с уже существующими предприятиями рекомбинация – самый лучший путь быстрого создания инноваций.

То, что происходит потом, зависит от окружения: есть ли с чем рекомбинировать. Причем если используется большое количество агентов, то возникает значительно больше возможностей получения новых результатов. Это общий принцип для эволюционирующих систем: разнообразие входных элементов порождает разнообразие результативных выходов.

Чтобы повысить свою адаптивность, бизнесу предстоит сделать движение в сторону развития рекомбинации. В адаптивных организациях активно пользуются идеями других, свободно делятся информацией, чтобы другие авторы захотели к ним присоединиться. Позимствовать какую-то практику или даже целый

продукт у другой компании – это правильный шаг. Но еще более высокое достижение – передать управление своим продуктом рынку. При этом для ускорения рекомбинации рекомендуется использовать следующие рычаги менеджмента: во-первых, необходимо доводить до максимума разнообразие идей, их способность контактировать и взаимодействовать друг с другом; во-вторых, нужно увеличивать количество таких контактов.

Таким образом, адаптивное предприятие должно концентрироваться на рекомбинации по трем причинам. Во-первых, рекомбинация – это ключ к быстрым и оригинальным инновациям. Во-вторых, она увеличивает разнообразие, что в свою очередь делает предприятие более жизнеспособным и расширяет спектр его реакций во времена резких перемен. В-третьих, она помогает талантливым людям развиваться быстрее, потому что они испытывают на себе влияние множества самых разнообразных идей и им приходится решать множество самых разнообразных проблем. Это дает производственной системе, а также каждому ее сотруднику самые лучшие шансы на создание продукта, практики или стратегии, которых никогда не существовало раньше.

3. *Воспринимать и реагировать.* Производственная система, которая хочет процветать в нестабильном окружении, должна располагать инструментарием, необходимым для восприятия изменений и немедленной, точной и адекватной реакции на них. Такой инструментарий в виде специальных датчиков позволяет получать информацию в режиме реального времени, фильтровать ее, действовать в соответствии с ней и даже полностью отказаться от прогнозирования.

Например, воспринимать изменения рынка и реагировать на них быстрее и точнее компаниям помогают три новые тенденции. Первая состоит в том, что стоимость датчиков, позволяющих компаниям получать обратную связь о положении своей продукции на рынке, падает, что дает возможность встраивать их в каждый продукт. Вторая – в том, что техноло-

гическое развитие самих датчиков позволяет воспринимать новые типы данных и делать это более точно, используя меньше места и энергии. Согласно третьей тенденции беспроводные сети делают новые данные доступными в любом месте и в реальном времени.

4. *Учиться и адаптироваться.* Производственная система, после того как она «восприняла и среагировала» на обратную связь, должна учиться на этом опыте и встраивать новую информацию в свой набор реакций. Такая петля обратной связи создает непрерывную адаптацию.

Теперь, когда датчики становятся всеобщими и взаимосвязанными, стало возможным создавать компьютерные программы, которые извлекают новые знания в результате того, что воспринимают всю систему, совершенствуя ее.

Обратную связь, которая делает возможным процесс обучения, можно создавать постепенно. Знания и навыки, необходимые для обучения, могут исходить либо от менеджмента, либо из эффективности технологий, таких как нейронные сети. Этот процесс может начинаться на предприятиях как часть системы управления взаимодействием с клиентами, в финансах, в налогово-административной системе или как часть системы информации и менеджмента. Интеграция разумной реакции и способности к обучению остается важной проблемой, но во многих случаях технологии для этого уже существуют, и постоянно появляются новые. Непременным условием для получения серьезных результатов является желание и готовность адаптироваться.

5. *Посеять, отобрать и усилить.* Адаптивная производственная система предполагает тестирование множества разнообразных возможностей выбора и усиление самых удачных из них.

Исходить надо из того, что в созданном предприятии работают независимые, самоорганизующиеся люди, готовые воспринимать бизнес-ситуацию и экономический климат и желающие осуществить задуманные планы. Для того чтобы не допустить напрасной тра-

ты ресурсов и не получить хаос, нужно применять направленный отбор вариантов развития. Сегодня многие компании идут по пути использования новых технологий тестирования. Дело в том, что современные способы рекомбинации создают большие запасы потенциальных решений, которые нужно отсортировать в очень больших масштабах. Это тестирование производится с помощью компьютерных моделей, чтобы экспериментировать с многочисленными альтернативами. Таким образом, принцип «сеять, отбирать и усиливать» становится средством проведения испытаний потенциальной ценности разнообразных экономических возможностей и позволяет выбирать победителей и принять высокий процент неудач. Можно считать, что «сеять, отбирать и усиливать» – адаптивный принцип репродуктивного выбора. При этом восприятие и реакция, обучение и адаптация – принципы успешного развития предприятия уже после его становления.

6. *Дестабилизировать.* Иногда уровень изменений окружающей среды требует для выживания производственной системы создания внутренней нестабильности.

Стабильная работа адаптивной организации может быть нарушена по причине возникновения кризисных (критических) явлений. К таким явлениям прежде всего относятся крупные технические происшествия и аварии, резкие изменения в социально-экономической сфере, изменения цен на рынках сбыта или ресурсов, падение объемов производства продукции вследствие роста конкуренции, удорожания ресурсов и т.п.

Это означает, что в составе адаптивной организации должен быть разработан комплекс мероприятий, которые нужно осуществить для предупреждения возможности кризисных (критических) явлений и устранения их последствий в случае их возникновения.

Исследователи теории сложных систем часто говорят о «границе хаоса». Они признают, что слишком много стабильности опасно для развития так же, как и слишком мало порядка.

Трудно точно подсчитать, сколько нужно нестабильности той или иной компании. Это связано с тем, что в настоящее время нет достаточно надежных способов для ее измерения. Однако все более становится ясным, что рост нестабильности внешнего окружения требует уменьшения стабильности внутри компании. Дело в том, что жизненный цикл продуктов становится все короче. Время, за которое новым компаниям необходимо стать прибыльными уменьшается. Компании, способные завершать цикл развития быстрее других, смогут создавать нестабильное рыночное окружение и использовать его в своих целях.

2. ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Общая постановка задачи адаптивного управления может быть представлена следующим образом. Рассмотрим объект управления, на динамику которого влияют измеряемые возмущения $r(t)$, неизмеряемые возмущения $f(t)$ и управляющие воздействия $u(t)$. Доступные измерению выходные переменные объекта обозначаются $y(t)$. Поведение объекта в динамике зависит также от ряда неизвестных параметров, совокупность которых обозначается $g \in G$. Множество G определяет класс допустимых объектов. Кроме того, задана цель управления, определяющая желательное поведение объекта.

Требуется определить алгоритм управления (адаптивный регулятор), использующий измеряемые величины, не зависящий от $g \in G$, так чтобы для любого g из G обеспечить достижение заданной цели управления (Деревицкий, Фрадков, 1981).

Поставленная задача охватывает традиционные, «неадаптивные» задачи управления. В «неадаптивном» случае параметры объекта g предполагаются известными, т.е. множество допустимых объектов G состоит из одного элемента. Специфика задач адаптивного управ-

ления состоит в том, что класс G содержит «много» объектов, и цель управления должна достигаться в условиях неопределенности. Правда, четкую границу между адаптивными и неадаптивными задачами провести трудно, поскольку традиционные решения зачастую являются «грубыми», нечувствительными к отклонению параметров объекта от известных значений. Нетривиальные задачи адаптивного управления возникают тогда, когда «размер» множества G (уровень неопределенности) достаточно велик и традиционные методы для определения регуляторов управления оказываются непригодными.

Следует заметить, что в число неизвестных параметров кроме параметров объекта могут входить также характеристики возмущений. В этом случае множество G будет определять класс допустимых объектов и возмущений.

Принцип работы адаптивного регулятора состоит в одновременном изучении объекта и управлении им. При адаптивном подходе правило определения управляющих воздействий автоматически изменяется в ходе работы. Обычно адаптивный регулятор имеет двухуровневую структуру. Алгоритм 1-го уровня при известном $g \in G$ должен обеспечивать такое управление $c(g)$, которое позволяет достичь поставленной цели. Алгоритм 2-го уровня должен изменять (настраивать) управление таким образом, чтобы приспособиться к неизвестной ситуации с пользой для объекта управления, это достигается с использованием управляющего воздействия $u(t)$.

Алгоритм 1-го уровня называется алгоритмом регулирования, а программа, в которой он реализуется, – регулятором. Алгоритм 2-го уровня называется алгоритмом адаптации, а соответствующая программа его реализации – адаптером. В настоящей работе представленный выше подход применяется к разработке адаптивных систем для объектов, развитие которых характеризуется оптимизационными моделями.

Следует иметь в виду, что рынок в любой момент может предъявить самые раз-

личные требования по управлению предприятием. Поэтому адаптивное управление процессом должно быть в значительной мере автоматизировано. Для этого необходимо создание имитационных систем с использованием специальных алгоритмов. В настоящее время разработаны непрерывные алгоритмы адаптации, в которых направление изменения настраиваемых параметров противоположно градиенту от скорости изменения заданной оценочной функции, которая реализует поставленную цель (антиградиентный спуск). Рассмотрим ниже несколько примеров адаптивного управления с применением указанного метода. Использование таких алгоритмов, в частности, позволяет производить расчеты по приближению к заданному значению выпуска продукции в условиях действия внешних воздействий, вычислять равновесие на рынке одного товара, исследовать процесс адаптации группы предприятий, которые смогут создавать нестабильное рыночное окружение и использовать его в своих целях.

3. ПРИМЕРЫ АЛГОРИТМОВ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

3.1. Расчет приближения к заданному значению выпуска продукции в условиях действия внешних воздействий

Пусть $u(t)$ – внешнее задающее воздействие, $v(t)$ – внешнее возмущение, $y(t) = f(u)$ – объем выпуска продукции, $\tilde{y}$ – заданный конечный объем. Требуется обеспечить процесс приближения $y(t)$ к $\tilde{y}$ при определенном законе изменения $u(t)$ и при любом возмущении $v(t)$.

Для достижения этой цели строится оценочная функция $Q(t) = (\tilde{y} - y(t))^2$ и находится ее минимальное значение методом антиградиентного спуска. Для этого в простейшем случае полагаем, что функция $y(t) = f(u)$ может быть выражена при помощи введения одного

параметра R (ресурса) и имеет вид $y = R\sqrt{u}$. В этом случае оценочная функция имеет вид

$$Q(t) = (\tilde{y} - R\sqrt{u(t)})^2.$$

Используя метод антиградиентного спуска, определяем производную $Q(t)$ по параметру R :

$$\frac{dQ}{dR} = -2(\tilde{y} - R\sqrt{u(t)})\sqrt{u(t)}.$$

Расчетная формула в этом случае имеет вид

$$R_{t+1} = R_t + 2h(\tilde{y} - R_t\sqrt{u_t + v_t})\sqrt{u_t + v_t}.$$

Здесь величина $h > 0$ является шагом по времени t , а функция возмущения $v(t)$ определяется условиями конкретной задачи.

3.2. Управление объектами, описанными оптимизационными моделями

Представленный в п. 3.1 подход может быть применен также к разработке адаптивных систем для объектов, развитие которых характеризуется оптимизационными моделями.

Рассмотрим задачу оптимизации предприятия, работающего в условиях ограниченности важнейших производственных ресурсов. Пусть все главные технологические способы могут быть выражены как $(m + 1)$ -мерные векторы затрат-выпуска $L_j = (y_j, a_{1j}, \dots, a_{mj})$, где y_j выражает объем продукции, производимой таким способом при единичной интенсивности его применения, величины a_{kj} ($k = 1, \dots, m$) представляют количества расходуемых производственных ресурсов в тех же условиях.

Задача максимизации выпуска продукции в этом случае может быть записана следующим образом:

$$\sum_j y_j \rightarrow \max,$$

при следующих условиях:

$$\sum_j a_{kj} x_j \leq u_k, \quad x_j \geq 0.$$

Здесь величины x_j представляют искомые интенсивности технологических способов, а величины u_k – задаваемые объемы производственных ресурсов.

Известно, что при неотрицательных значениях коэффициентов технологических способов эта задача имеет решение, и суммарный выпуск продукции предприятия может быть выражен через объемы расходуемых ресурсов по формуле

$$Y = \sum_j y_j = \sum_k p_k u_k,$$

где p_k – суть «теневые цены» ресурсов, определяемые как решение задачи, двойственной к основной.

Таким образом, имеется прямая связь между расходом ресурсов и объемом выпуска продукции, аналогичная той связи, которая была представлена выше для случая одного ресурса.

Пусть $\tilde{Y}$ – заданный конечный объем. Тогда для построения адаптивной системы можно действовать согласно плану, намеченному в задаче с одним ресурсом (п. 3.1).

3.3. Вычисление равновесия на рынке одного товара

Основные параметры задачи: p_t – цена товара в момент t , $S_t = S(p_t)$ – предложение товара на рынке, $D_t = D(p_t)$ – регулярный спрос на товар. Задающим воздействием на ход процесса является изменение цены в ходе установления равновесия. Кроме того, в наличии имеется неконтролируемое возмущение спроса v_t , которое может нарушить (или осложнить) нормальный ход процесса установления равновесия. Формула расчета цены имеет вид

$$p_t = \frac{D_{t-1} + v_{t-1}}{S_{t-1}}.$$

В качестве оценочной функции принимается квадрат разности между спросом и предложением (равновесное значение этой функции равно нулю):

$$Q(p) = (S(p) - (D(p) + v(t)))^2.$$

Рассмотрим применение метода антиградиентного спуска в случае, когда $S_t = S_0 + sp_{t-1}$, $D_t = D_0 - dp_{t-1}$. В этой ситуации производная оценочной функции по цене равна

$$\frac{dQ}{dp} = 2(S - (D + v))(s + d).$$

Расчетная формула метода спуска имеет вид

$$p_{t+1} = p_t - 2h(S_t - (D_t + v_t))(s + d).$$

Здесь величина $h > 0$ является шагом по времени t , а функция возмущения $v(t)$ определяется условиями конкретной задачи, например, как последовательность случайных чисел.

3.4. Моделирование динамики нестационарного объекта

Пусть целью управления является функция времени $\tilde{y}(t) = y_0 \exp(kt)$ и внешнее воздействие имеет вид $u = u_0 \exp(1t) + v(t)$. Здесь $v(t) = v_0(-1)^t$ – неконтролируемое возмущение. Выпуск продукции, как и в п. 3.1, представляется в следующем виде: $y_t = R_t \sqrt{u_t}$. Здесь R_t – изменяемый параметр.

Оценочная функция может быть выражена в виде

$$Q_t = (\sum_{\tau} \tilde{y}(\tau) - \sum_{\tau} y(\tau))^2.$$

Она должна стремиться к нулю при $t \rightarrow \infty$.

С учетом введенных обозначений получаем:

$$Q_t = (\sum_{\tau=0}^{t-1} \tilde{y}(\tau) + \tilde{y}(t) - \sum_{\tau=0}^{t-1} y(\tau) - R_t \sqrt{u(t)})^2.$$

Производная

$$\frac{dQ}{dR} = -2(\sum_{\tau=0}^{t-1} \tilde{y}(\tau) + \tilde{y}(t) - \sum_{\tau=0}^{t-1} y(\tau) - R_t \sqrt{u(t)}) \sqrt{u(t)}.$$

Таким образом, расчетная формула антиградиентного метода имеет следующий вид:

$$R_{t+1} = R_t + 2h \left(\sum_{\tau=0}^{t-1} \tilde{y}(\tau) + \tilde{y}(t) - \sum_{\tau=0}^{t-1} y(\tau) + R_t \sqrt{u_t + v_t} \right) \sqrt{u_t + v_t},$$

$h > 0$ – шаг по времени t , функция v_t – неконтролируемое возмущение.

4. ПРИМЕР СОГЛАСОВАНИЯ ИНТЕРЕСОВ В АДАПТИВНОЙ СИСТЕМЕ

В работе (Багриновский, 1999) рассмотрена способность участников экономических процессов к самоорганизации. В этой статье показано, что такая способность выражается главным образом в стремлении группироваться вокруг наиболее перспективных направлений хозяйственной деятельности, изменяя тем самым параметры естественных регуляторов обратной связи.

Будем исходить из того, что рассматриваемая система в целом обладает непустым множеством положительных целевых установок. Положительная целевая установка – направление действий организации, которое отвечает требованиям повышения ее эффективности и удовлетворяет всем имеющимся ограничениям технического и экономического характера.

Предполагается также, что экономические интересы каждого подразделения связаны с повышением его эффективности и оно обладает собственным непустым множеством положительных целевых установок. Одна из возможных интерпретаций согласования интересов путем адаптации состоит в том, что глобальная положительная целевая установка системы может быть сформирована или выражена как некоторая комбинация положительных целевых установок подразделений или

согласована с такой комбинацией при помощи более сложных способов.

В этом случае всякое продвижение подразделения в направлении, предписанном своей собственной целевой установкой, является одновременно продвижением системы в целом к повышению ее эффективности.

Количественное описание такой ситуации может быть выполнено в том случае, если положительная целевая установка каждого подразделения системы может быть сформирована или выражена через требование достижения максимального значения некоторой функции эффективности $f_j(x_j)$. Тогда можно исходить из того, что каждое подразделение выбирает себе (или получает) локальную функцию эффективности $f_j(x_j)$, такую, что ее рост вызывает рост глобальной функции системы $F(x)$. В частности, это возможно, если глобальная функция может быть представлена в виде линейной комбинации с положительными коэффициентами некоторой системы функций вида $g_j(x_j)$, каждая из которых связана с соответствующей функцией эффективности некоторого подразделения:

$$F(x) = \sum_j a_j g_j(x_j).$$

Тогда глобальная задача системы $F(x) \rightarrow \max$ превращается в систему локальных задач типа $f_j(x_j) \rightarrow \max$ ($j = 1, \dots, n$).

Предположим, что создаваемая адаптивная система планируется в составе n подразделений (с номерами $j = 1, \dots, n$), каждое из которых занято своей производственной деятельностью, имеет свой объем производственных ресурсов и определенную долю ответственности за выполнение планов и достижение целей, стоящих перед адаптивной системой в целом.

При этом мы исходим из того, что производственная деятельность каждого подразделения может быть достаточно точно охарактеризована при помощи сравнительно простой экономико-математической оптимизационной модели. Такого рода модели мы будем далее называть функциями эффективности или валовой прибыли.

Рассмотрим некоторые проблемы согласования интересов на примере работы адаптивной системы, состоящей из двух предприятий.

Пусть функции эффективности (валовой прибыли) этих предприятий имеют вид:

$$Y_j = a_j + b_j x_j - c_j x_j^2 \quad (j = 1, 2),$$

где параметры a_j , b_j , c_j являются неотрицательными числами.

Здесь x_j – уровень дополнительного расхода ресурса (энергии), a_j – уровень постоянной прибыли, b_j – коэффициент дополнительной прибыльности (например, надбавка за качество), c_j – коэффициент, характеризующий уровень непроизводительных затрат ресурса.

Работа системы происходит следующим образом.

Шаг 1.

А. В начале работы задаются начальные значения указанных параметров.

Б. Формулируются правила изменения параметров на каждом этапе процесса адаптации.

Шаг 2.

Определяются максимальные значения локальных функций эффективности двух предприятий. Они имеют вид

$$x_{j0} = \frac{b_j}{2c_j}; \quad Y_{j0} = a_j + \frac{b_j^2}{4c_j} \quad (j = 1, 2).$$

Шаг 3.

Разрабатывается набор вариантов максимизации локальных функций при различных значениях управляющих параметров b_1 , b_2 , удовлетворяющих условию $b_1 + b_2 < B$, для чего используются координаты точек локальных максимумов, определенные на шаге 2. Здесь параметр B выражает объем вспомогательных ресурсов (финансовых и технологических), имеющих в распоряжении руководства организации.

Полученный результат зависит от существующих значений параметров.

Шаг 4.

По данным о локальных функциях формируется набор вариантов решений для совместной (адаптивной) системы двух предприятий. По этому набору по критерию максимума эффективности определяется оптимальное решение.

Шаг 5.

Конец расчетов в том случае, если не появляется управляющий (аварийный) сигнал, иначе – переход на шаг 1Б.

Возникновение аварийного сигнала связано, как правило, с уменьшением значения показателя эффективности для какого-либо предприятия. Например, если этот показатель уменьшится более чем на 10% относительно его начального значения, то это потребует определения новых значений коэффициентов b_j , что приведет к формированию новых возможных вариантов функционирования предприятия. Если сигнал не возникает, то на следующем шаге используется очередной набор параметров a_j , b_j , c_j согласно правилу, сформулированному в шаге 1.

Рассмотрим численный пример.

В качестве локальных функций предприятий примем формулы, указанные выше, а значение общего параметра $B = 1$.

В табл. 1 и 2 представлены возможные варианты функционирования первого и второго предприятий, составляющих адаптивную систему. Для расчета функционирования предприятий были использованы следующие функции эффективности:

$$y_1 = 20 + b_1 x_1 - 0,01 x_1^2,$$

$$y_2 = 10 + b_2 x_2 - 0,005 x_2^2.$$

Соответствующие точки максимума прибыли для таких предприятий будут: $x_{10} = b_1 / 0,02$ и $x_{20} = b_2 / 0,01$.

Рассмотрим возможные совместные решения двух предприятий: $x_0 = x_{10} + x_{20}$, $y_0 = y_{10} + y_{20}$. Совместная работа предприятий по варианту 2 дает следующий результат: $x_0 = 62,5$, $y_0 = 47,1875$; по варианту 3 – $x_0 = 50$, $y_0 = 48,75$; по варианту 4 – $x_0 = 87,5$, $y_0 = 59,6875$; по варианту 7 – $x_0 = 90$, $y_0 = 63$.

Таблица 1
Возможные варианты функционирования
первого предприятия

Номер варианта	b_1	x_{10}	y_{10}
1	1	50	45
2	0,75	37,5	34,0625
3	0,5	25	26,25
4	0,25	12,5	21,5625
5	0	0	20
6	0,1	5	20,25
7	0,2	10	21

Таблица 2
Возможные варианты функционирования
второго предприятия

Номер варианта	b_2	x_{20}	y_{20}
1	0	0	10
2	0,25	25	13,125
3	0,5	50	22,5
4	0,75	75	38,125
5	1	100	60
6	0,9	90	50,5
7	0,8	80	42

По критерию максимума прибыльности оптимальным решением будет работа предприятий по варианту 4. Будем считать, что какое-то время дальнейшая работа двух предприятий происходит в этом режиме и запас дополнительного ресурса ограничен и не превосходит 90 единиц.

Теперь предположим, что на каком-то этапе работы на первом предприятии произошел аварийный случай, в результате которого в пять раз увеличались непроизводительные потери энергии, поэтому необходимо использовать новое выражение для прибыли.

В этом случае первое предприятие изменяет свою функцию эффективности на $y_1 = 20 + b_1 x_1 - 0,05 x_1^2$; $x_1 = b_1/0,1$ – соответственно меняется точка максимума прибыли.

В табл. 3 представлены три новых (поставарийных) варианта для первого предприятия.

Второе предприятие не меняет свою функцию эффективности и продолжает работу в прежнем режиме.

Суммарная прибыль организации в различных ситуациях применения этих вариантов следующая:

1) $x_0 = 77,5$, $y_0 = 58,4375$, первое предприятие работает по варианту 4 после аварии (табл. 3), второе – по варианту 4 (табл. 2);

2) $x_0 = 91$, $y_0 = 70,55$, первое предприятие работает по варианту 6 после аварии (табл. 3), второе – по варианту 6 (табл. 2);

3) $x_0 = 82$, $y_0 = 62,2$, первое предприятие работает по варианту 7 после аварии (табл. 3), второе – по варианту 7 (табл. 2).

Какие управленческие решения могут быть приняты в этой ситуации?

Из приведенного расчета видно, что если оставить работу двух предприятий по варианту 4 (табл. 2, 3), то суммарная прибыль уменьшится и составит 58,4375, до аварии она равнялась 59,6875.

Если сделать переход к работе по варианту 6 поставарийного функционирования первого предприятия (табл. 3) и к 6-му варианту функционирования второго предприятия (табл. 2), то суммарная прибыль составит 70,55 единицы, однако для этого потребуется небольшое превышение расхода дополнительного ресурса над лимитом в 90 единиц.

Поэтому более правильным будет переход к варианту 7 для первого предприятия (табл. 3) и второго предприятия к варианту 7 (табл. 2). В этом случае суммарная прибыль

Таблица 3
Возможные варианты поставарийного
функционирования первого предприятия

Номер варианта	b_1	x_{10}	y_{10}
4	0,25	2,5	20,3125
6	0,1	1	20,05
7	0,2	2	20,2

равна 62,2, а расход дополнительного ресурса составит 82 единицы.

Таким образом, для адаптации и устранения последствий кризиса необходимо предусмотреть четкий переход от действующего варианта решения для всей адаптивной системы к более подходящему варианту.

При этом, как правило, проблема решается путем включения некоторой части дополнительного ресурса для поддержки как того предприятия, на котором произошел аварийный случай, так и его партнеров, с тем чтобы позволить адаптивной системе в целом преодолеть возникшие трудности.

Литература

- Багриновский К.А. О методах адаптивного управления в переходной экономике // Экономическая наука современной России. 1999. № 2.
- Деревицкий Д.П., Фрадков А.Л. Прикладная теория адаптивных систем управления. М.: Наука, 1981.
- Елизарова Е.Ю., Лосев М.В. Мозаика наукоемкого бизнеса // ЭКО. 2009. № 11.
- Мейер К., Дэвис С. Живая организация. М.: Добрая книга, 2007.
- Arrow K.J., Pines D. The Economy as an Evolving Complex Adaptive System. Santa Fe Institute, 1998.
- Kauffman S. At Home in the Universe: The Search for Laws of Self-Organization and Complexity. Oxford University Press, 1995.

Рукопись поступила в редакцию 29.04.2011 г.

УСЛОВИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ФИРМЫ¹

И.Б. Гурков

В статье представлена модель определения границ процесса воспроизводства коммерческой фирмы как процесса непрерывного обмена ресурсами фирмы с владельцами ресурсов – стейкхолдерами. Показаны условия поддержания устойчивости данного обмена и пределы манипулирования условиями обмена с поставщиками ресурсов фирмами. Доказывается, что создание фирмой неравновесных условий обмена со стейкхолдерами, ведущее к накоплению у последних квазиаренты в отношениях с фирмой, является наиболее действенным способом развития рынков и отраслей.

Ключевые слова: стратегическое развитие, рынки факторов производства, стейкхолдеры, модели.

Мировой финансовый кризис и экономическая рецессия 2008–2009 гг., сопровождавшиеся крахом ряда «наиболее восхитительных компаний»², привели к серьезному пересмотру принципиальных положений в области теории управления фирмой. Уже в самом начале 2009 г. в литературе, адресованной руководителям фирм, появились призывы «покончить с тиранией “стоимости для акционеров” – как единственном смысле существования фирмы» (Raynor, 2009, p. 4–11).

© Гурков И.Б., 2011 г.

¹ Данная работа выполнена при поддержке научного гранта факультета менеджмента Национального исследовательского университета – Высшей школы экономики.

² Списки «наиболее восхитительных компаний» (most admired companies) ежегодно составляются журналом «Fortune».

равна 62,2, а расход дополнительного ресурса составит 82 единицы.

Таким образом, для адаптации и устранения последствий кризиса необходимо предусмотреть четкий переход от действующего варианта решения для всей адаптивной системы к более подходящему варианту.

При этом, как правило, проблема решается путем включения некоторой части дополнительного ресурса для поддержки как того предприятия, на котором произошел аварийный случай, так и его партнеров, с тем чтобы позволить адаптивной системе в целом преодолеть возникшие трудности.

Литература

- Багриновский К.А. О методах адаптивного управления в переходной экономике // Экономическая наука современной России. 1999. № 2.
- Деревицкий Д.П., Фрадков А.Л. Прикладная теория адаптивных систем управления. М.: Наука, 1981.
- Елизарова Е.Ю., Лосев М.В. Мозаика наукоемкого бизнеса // ЭКО. 2009. № 11.
- Мейер К., Дэвис С. Живая организация. М.: Добрая книга, 2007.
- Arrow K.J., Pines D. The Economy as an Evolving Complex Adaptive System. Santa Fe Institute, 1998.
- Kauffman S. At Home in the Universe: The Search for Laws of Self-Organization and Complexity. Oxford University Press, 1995.

Рукопись поступила в редакцию 29.04.2011 г.

УСЛОВИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ФИРМЫ¹

И.Б. Гурков

В статье представлена модель определения границ процесса воспроизводства коммерческой фирмы как процесса непрерывного обмена ресурсами фирмы с владельцами ресурсов – стейкхолдерами. Показаны условия поддержания устойчивости данного обмена и пределы манипулирования условиями обмена с поставщиками ресурсов фирмами. Доказывается, что создание фирмой неравновесных условий обмена со стейкхолдерами, ведущее к накоплению у последних квазиаренты в отношениях с фирмой, является наиболее действенным способом развития рынков и отраслей.

Ключевые слова: стратегическое развитие, рынки факторов производства, стейкхолдеры, модели.

Мировой финансовый кризис и экономическая рецессия 2008–2009 гг., сопровождавшиеся крахом ряда «наиболее восхитительных компаний»², привели к серьезному пересмотру принципиальных положений в области теории управления фирмой. Уже в самом начале 2009 г. в литературе, адресованной руководителям фирм, появились призывы «покончить с тиранией “стоимости для акционеров” – как единственном смысле существования фирмы» (Raynor, 2009, p. 4–11).

© Гурков И.Б., 2011 г.

¹ Данная работа выполнена при поддержке научного гранта факультета менеджмента Национального исследовательского университета – Высшей школы экономики.

² Списки «наиболее восхитительных компаний» (most admired companies) ежегодно составляются журналом «Fortune».

Вскоре последовали и работы, вновь и вновь показывающие ограниченность цели максимизации прибыли. В них авторы доказывали, что сам этот принцип является лишь одной из гипотез оптимального поведения фирмы, имеющей очень серьезные ограничения по применению (Jordi, 2010, p. 195–204). «Второе дыхание» обрел получивший развитие с начала 1980-х гг. подход к рассмотрению деятельности фирмы как проекции интересов стейкхолдеров (Freeman, 1984). При этом начал расширяться и круг возможных стейкхолдеров, чьи интересы необходимо учитывать при разработке и реализации стратегии фирмы. Помимо «признанных» стейкхолдеров, их можно определить как «лица (организации), чьи интересы затрагиваются фирмой либо чьи действия затрагивают фирму», речь теперь уже идет о «так называемых “стейксихерах”» (лицах и организациях, стремящихся быть признанными фирмой в качестве стейкхолдеров) (Holzer, 2008).

Новоявленные достижения стратегической теории не добавляют оптимизма практикующим менеджерам, так как остаются без ответа насущные вопросы управления фирмой:

- Чьи интересы необходимо учитывать при принятии стратегических решений?
- Как на практике совмещать противоположные интересы различных «заинтересованных сторон»?
- Как избежать последствий действия теоремы Эрроу, диктующей невозможность нахождения оптимальных решений при противоречиях в целевой функции?
- Как в условиях противоречащих друг другу запросов участников стратегического процесса и невозможности постановки задач на оптимальные решения добиться *устойчивого* развития компании?

Последний вопрос является наиболее важным. Начиная с 1980-х гг. с «тяжелой руки» набирающих силу экологов мировое сообщество заговорило о принципах «устойчивого развития», т.е. о способах развития компаний и национальных экономик в целом, исключающих хищническое использование

природных ресурсов и разрушение экосистем. Мы считаем, что принцип устойчивого развития, основанный на воспроизводстве и расширении базы используемых ресурсов, применим не только к природным, но и ко всем ресурсам, которые использует фирма. Более того, данный принцип является ключевым для понимания эффективных способов функционирования коммерческой фирмы.

В нашей статье мы решили представить довольно сложную, но по возможности максимально наглядную модель, показывающую как условия устойчивого развития фирмы, так и результаты следования траекториям устойчивого развития. Статья построена в соответствии с этапами представления данной модели: в первом мы представляем общие условия существования фирмы, во втором показываем условия устойчивого существования фирмы, в третьем презентуем возможные траектории действий фирмы в рамках модели устойчивого развития.

1. УСЛОВИЯ СУЩЕСТВОВАНИЯ ФИРМЫ

Фирмы существуют как открытые системы, производящие непрерывный и постоянный обмен ресурсами с внешней средой. Прежде всего фирма должна добиться непрерывного поступления необходимых ей материалов (сырья и энергии). На более «длинном» горизонте фирме не обойтись без поставщиков оборудования и в значительном числе случаев – поставщиков технологических решений и услуг субконтракторов для выполнения отдельных видов работ³.

³ В проведенном нами в конце 2010 г. исследовании инновационных действий российских фирм мы смогли убедиться, что большинство фирм, регулярно внедряющих продуктовые инновации, прибегают к помощи субконтракторов для широкого круга

Следующим видом поставщиков, на сей раз поставщиков оборотного капитала, выступают *потребители* товаров и услуг фирмы. Представление потребителей как поставщиков оборотного капитала является в бухгалтерском учете естественным, где счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» выступает основным источником оборотных средств фирмы, но для стратегического менеджмента подобная трактовка потребителей все еще кажется оригинальной⁴.

Вслед за поставщиками, безвозвратно обменивающими свои ресурсы на ресурсы фирмы⁵, наступает черед «арендодателей», предоставляющих фирме свои ресурсы временно, за согласованную плату, и в большинстве случаев требующих возврата арендо-

работ, связанных с разработкой и внедрением нововведений (Гурков, Аврамова, 2011).

⁴ Счет 62 корреспондирует с другими счетами («Касса», «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» и «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам», «Расчеты с персоналом по прочим операциям», «Расчеты с кредиторами», «Расчеты с учредителями», «Внутрихозяйственные расчеты» и др.). К сожалению, «гуру» стратегического менеджмента редко снисходят до знания плана счетов.

⁵ Сырье, материалы и энергия потребляются безвозвратно в процессе деятельности отдельной фирмы. Интереснее обстоит дело с технологическими решениями (новые способы производства, новые товары и услуги, новые приемы управленческой деятельности). Если новые способы производства и новые товары и услуги могут защищаться патентами, торговыми марками и соответственно находиться длительное время (иногда до полной «амортизации», т.е. морального устаревания) в эксклюзивном распоряжении отдельной фирмы, то новые приемы управленческой деятельности крайне сложно защитить от прямой имитации, особенно конкурентами. Таким образом, мы можем рассматривать конкурентов как невольных поставщиков управленческих технологий (цена покупки в данном случае складывается из издержек переноса и внедрения новой управленческой технологии).

ванных объектов в состоянии, максимально близком к исходному⁶. Здесь мы должны указать прежде всего на *работников*, предоставляющих фирме свою рабочую силу. В абсолютном большинстве случаев работник, предупредив за две недели работодателя, вправе потребовать назад свою рабочую силу⁷. Следующим видом арендодателей выступают *банки-кредиторы*, предоставляющие на определенный срок кратко- и долгосрочные финансовые ресурсы в пользование, за плату (процент по кредиту) и на оговоренных условиях возможного досрочного прекращения и требования частичного или полного возврата кредита. Фирма (и особенно ее высшее руководство) часто забывает, что *акционеры* также являются арендодателями. Они предоставляют свои средства (формирующие уставный или добавочный капитал фирмы) во временное пользование. Хотя срок такого рода аренды обычно не определен, на практике акционеры не только склонны требовать соответствующей платы за предоставленный фирме во временное пользование капитал (дивиденды, рост стоимости фирмы, увеличение престижности владения данным активом), но и имеют различные возможности частичного либо полного возврата своего вклада (вплоть до ликвидации фирмы).

⁶ При подобном подходе лизинг оборудования, не требующего физического возврата арендованных объектов, является одной из форм отношений с поставщиками.

⁷ В легальном правовом поле России исключения составляют военнослужащие, проходящие службу по контракту. Их просьба о досрочном увольнении должна обосновываться «уважительными причинами» (п. 6 ст. 51 Федерального закона «О воинской обязанности и военной службе» (1998)). К сожалению, вне легального правового поля остаются отношения в неформальном секторе экономики, где прямое рабство либо различные формы крепостной зависимости приобрели в последние годы широкое распространение. Далее мы покажем, что случаи «нерыночных» отношений могут также быть обозначены в нашей модели условий существования и развития фирмы.

Наконец, еще одним видом арендодателей выступает *государственная власть*, не только предоставляющая фирме платный доступ к общественным благам (транспортная инфраструктура общего пользования, права на использование водных, земельных, природных ресурсов и т.д.), но и сужающая фирму пресловутым «административным ресурсом» (защита фирмы от действий конкурентов, кредиторов, работников, а то и от «обнаглевших» акционеров и потребителей). Как неоднократно убеждались российские фирмы, власть относится к фирмам, расположенным на «подведомственной территории», в соответствии с принципом Понтия Пилата из «Мастера и Маргариты» М. Булгакова: «Пусть не я подвесил этот волосок, но я могу в любую минуту его перерезать», – власть (или ее отдельные представители) не только устанавливает условия предоставления «административного ресурса» и требует плату за его использование, но и может неожиданно изъять данный ресурс у фирмы.

Мы будем обозначать владельцев данных ключевых ресурсов как стейкхолдеров. Таким образом, стейкхолдер – «лицо, группа лиц, организация, сеть организаций или общественный институт, который:

- поставляет ключевой ресурс⁸ для существования фирмы;
- способен осознать уровень затрат своего ресурса и требовать за это адекватной, по его мнению, отдачи;
- способен при отсутствии адекватной, по его мнению, отдачи извлечь частично или полностью свой ресурс из фирмы.

Если соображения по поводу внешнего контроля над фирмой со стороны поставщиков «ключевых» для нее ресурсов не являют-

ся особо оригинальными⁹, то обозначение поставщиков «ключевых ресурсов» в качестве единственно возможных стейкхолдеров фирмы все еще достаточно оригинально¹⁰.

При всем многообразии индивидуальных интересов различных поставщиков ресурсов можно установить наличие у них общих (intrinsic) представлений о своих затратах и выгодах (см. таблицу).

Наличие общих интересов внутри каждого класса стейкхолдеров позволяет фирме в большинстве случаев придерживаться принципа «максимина» – стремиться максимально учитывать в своей деятельности минимальное число факторов. Только подобное условие способно ввести управление отношениями со стейкхолдерами в рамки допустимого объема аналитической и проектной работы фирмы.

2. ГРАНИЦЫ УСТОЙЧИВОГО СУЩЕСТВОВАНИЯ ФИРМЫ

Для *устойчивого* существования фирмы она должна *постоянно* присутствовать на рынках всех ресурсов (рынках сырья, материалов,

⁹ Еще в конце 1970-х гг. Дж. Пфеффер и Г. Саланчик детально обосновали *теоретическую* концепцию внешнего контроля над организацией (Pfeffer, Salancik, 1978); в конце 1990-х гг. появились *эмпирические* исследования, изучавшие отношения фирм со своими стейкхолдерами в рамках моделей «затраты–выпуск» (Bendheim et al., 1998).

¹⁰ В превосходной работе С. Майльз, представленной на Первой междисциплинарной конференции по стейкхолдерам и созданию стоимости (Барселона, июнь 2011 г.), приведено 435 определений стейкхолдеров, начиная с 1963 и по 2008 г. (Miles, 2011). Хотя уже в самых ранних определениях стейкхолдеры обозначались как «группы, без поддержки которых организация прекратит свое существование», но ни в одном из процитированных Майльз определений не содержится исчерпывающего обоснования причин данной «поддержки» и последствия ее прекращения.

⁸ Фирма может некоторое время прожить на запасах сырья и материалов, создавать намеренные задержки продаж, накапливая товары в ожидании лучшей рыночной конъюнктуры, может принять решение обходиться без кредитных ресурсов, но фирма не может существовать без акционеров, работников и в большинстве отраслей – без общественных ресурсов.

Таблица 1

Состав общих представлений о затратах и выгодах различных классов стейкхолдеров

Стейкхолдеры	Затраты	Выигрыш
Учредители	Время, умственные и прочие усилия, риски	Рента предпринимателя
Прочие акционеры	Риски	Доходы
Потребители и банки-кредиторы	Цена товара (риск невозврата кредита для банков-кредиторов)	Качество товара (процент по кредиту для банков-кредиторов)
Работники	Рабочее время, усилия, моральный дискомфорт	Материальное и моральное вознаграждение
Поставщики	Качество поставок	Цена поставок
Коррупцированная власть	Затраты на защиту бизнеса фирмы от негативных внешних воздействий (конкурентов и требований «обделенных» классов стейкхолдеров)	Объем личных доходов представителей власти от деятельности фирмы
Демократическая власть	Затраты наиболее многочисленных стейкхолдеров и издержки на ограничения оппортунистического поведения всех стейкхолдеров	Выгоды наиболее многочисленных классов стейкхолдеров

оборудования и технологических решений, рынке рабочей силы, капитала, «административного ресурса»). Заявленное нами условие устойчивого присутствия фирмы на рынках основных факторов производства реализуется лишь при поддержании *приемлемых условий обмена*, причем приемлемых как для фирмы, так и поставщиков факторов производства.

В отличие от стандартной экономической теории, в которой поставщики факторов производства рассматриваются преимущественно как *объект*, в управленческой теории каждый из поставщиков ресурса рассматривается как *субъект* (лицо, принимающее решение о покупке определенного товара в домохозяйстве или на фирме; личность, предлагающая свое рабочее время, способности и энергию на рынке труда; конечные бенефициары финансовых институтов и т.д.). Обмен между поставщиком ресурса и фирмой включает:

1) оценку финансовых и нефинансовых параметров обмена (относительно потребителей можно говорить об оценке потребительской ценности товаров и услуг, предоставляемых фирмой, по сравнению с субъективной ценностью суммы денег, уплачиваемой за данный объем товара; относительно работников –

об оценке уровня усилий по сравнению с оценкой уровня материального и нематериального вознаграждения; относительно кредиторов – о соотношении уровня процента по кредиту и риска невозврата кредитов; относительно акционеров – о соотношении запрашиваемой цены капитала и уровня системных и специфических рисков инвестиций в фирму и т.д.);

2) оценку возможных альтернатив данной сделки (поиск иных потребителей ресурса стейкхолдера).

Таким образом, любой акт сделки на рынке возможен, если агенты сделки уверены в максимизации соотношения своих выгод и затрат в данной сделке по сравнению с рассмотренными альтернативами¹¹.

Именно данное положение приводит нас к определению *зоны приемлемых условий обмена фирмы с поставщиками ресурсов* (рис. 1).

¹¹ Здесь имеются в виду именно рассмотренные альтернативы, которых может быть намного меньше, чем объективно существующих альтернатив, пропущенных при сравнении либо недоступных для сравнения ввиду ограниченности общей информации о рынке.

На рис. 1 зона приемлемых условий обмена представляет собой окрестность линии эквивалентного обмена, ограниченную *снизу* издержками поиска и реализации альтернатив для поставщика ресурсов, а *сверху* – издержками поиска и реализации альтернатив получения данного ресурса для фирмы. Обратим внимание на три обстоятельства. Первое касается обозначения общих границ рыночного пространства на каждом рынке. Начало координат по обеим осям – не арифметический ноль, а минимальные значения цены и качества ресурсов, предлагаемых на рынке в конкретный момент. Соответственно, конец координат по обеим осям – максимальные значения цены и качества ресурсов, предлагаемых на рынке. С течением времени вполне возможно расширение зоны предложения и спроса как «вверх» (появление новых товаров особого качества, покупаемых по повышающимся ценам), так и «вниз» (принятие участниками сделки ранее неприемлемого качества товаров, предлагаемых по «бросовым» ценам).

Второе обстоятельство – воронкообразное расширение зоны приемлемости обмена при росте размеров единичной сделки (объема выгод и затрат, получаемых и понесенных в результате сделки)¹². Это объясняется

¹² Речь идет об относительном размере сделки (доле от общих расходов фирмы или поставщика за

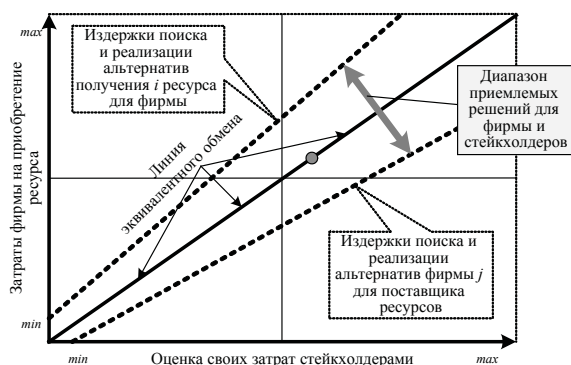


Рис. 1. Отображение зоны приемлемых условий обмена фирмы с поставщиками ресурсов

двумя факторами. Во-первых, уровень издержек оценки и поиска альтернатив составляет определенную долю сделки, и при росте размеров сделки абсолютные издержки оценки альтернатив увеличиваются. Во-вторых, при росте размеров сделки обычно увеличивается *сложность* оценки альтернатив (увеличивается число параметров оценки, расширяется круг сравнения возможных альтернатив, усложняются методы оценки альтернатив).

Третье обстоятельство – различный «уровень жесткости» ограничений зоны приемлемости обмена снизу и сверху. *Граница снизу* является непроницаемой: если фирма предлагает поставщику ресурса меньшую цену, чем эквивалентная цена минус издержки оценки и поиска альтернатив, сделка не состоится. В то же время *граница сверху* легко проходима – фирма может решиться на заведомо неэквивалентную сделку с поставщиком одного из вида ресурсов, надеясь компенсировать свои затраты за счет поставщика иного ресурса¹³.

Итак, мы можем сформулировать *необходимое условие устойчивого существования фирмы*: фирма должна находиться в зоне или выше зоны приемлемого обмена для всех стейкхолдеров (поставщиков ключевых ресурсов).

3. СТРАТЕГИИ ДЕЙСТВИЙ ФИРМ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Вышеприведенная модель иллюстрирует границы существования фирмы, но не дает ясного ответа на вопрос, как фирме добиться

определенный временной промежуток). Это объясняет факт максимальной придирчивости и нерешительности при покупках самыми бедными покупателями.

¹³ Так, замораживание зарплат при росте норм выработки служит для фирмы средством компенсации завышенных по сравнению со средним в отрасли уровнем требований акционеров относительно размеров дивидендов и т.п.

постоянного нахождения в «зоне приемлемости». В решении данной задачи можно выделить три подхода:

- индивидуальное манипулирование фирмой отношений со своими стейкхолдерами;
- олигопольное манипулирование фирмами рынками факторов производства;
- поступательное развитие фирмы и отрасли в целом с учетом взаимосвязей интересов различных стейкхолдеров.

3.1. Подход индивидуального манипулирования фирмой своими стейкхолдерами

Данный подход был разработан в 1990-х гг. и наиболее наглядно представлен в работах Дж. Фрумана и К. Сколза (Frooman, 1999; Scholes, 1998). Смысл техники индивидуального манипулирования фирмы сводится к следующим шагам.

Шаг 1. Проводится оценка различных стейкхолдеров и их последовательное разбиение на четыре класса.

«Ключевыми игроками» оказываются стейкхолдеры, относительно вклада которых у фирмы практически нет альтернатив и которые в свою очередь сами зависят от фирмы (наличие альтернатив приложения своего ресурса ограничено). Это могут быть единоличные владельцы фирмы, слабо представляющие альтернативы вложения своих капиталов, уникальные работники, отсутствие которых способно остановить деятельность фирмы, но которым при этом все равно «некуда податься», и т.д.

Следующим классом выступают «спящие чудовища» – стейкхолдеры, от которых зависит фирма (отсутствие альтернатив либо очень высокие издержки смены поставщика ресурса), но они сами от фирмы не зависят.

Третий класс стейкхолдеров – так называемые заложники, которые демонстрируют высокую зависимость от фирмы, но чьи ресурсы фирма может легко получить на рынках соответствующих факторов производства.

Наконец, «случайные попутчики» – стейкхолдеры, чьи ресурсы легко приобрести на рынке и которые также не слишком зависят от фирмы.

Шаг 2. Относительно каждого класса стейкхолдеров принимается определенное положение фирмы (рис. 2).

«Ключевые игроки» (К.И.) располагаются на самой верхней грани диапазона приемлемых решений, а иногда фирме приходится добиваться отдачи для данного класса стейкхолдеров «за гранью», т.е. когда отдача данным стейкхолдерам значительно превосходит вклад их ресурсов.

«Спящих чудовищ» (С.Ч.) фирма старается держать в верхней половине, на линии равновесия. При этом зона приемлемых решений для «спящих чудовищ» сдвинута вверх, так как издержки перехода для фирмы выше, чем издержки перехода для данного класса стейкхолдеров.

«Заложников» фирма стремится держать «в черном теле» – на нижней границе зоны приемлемости. При этом фирма стремится еще дальше сдвинуть данную зону вниз, т.е. увеличить издержки перехода для данного класса стейкхолдеров¹⁴.

¹⁴ Согласно бессмертному кличу О. Бендера: «Догоню – всех уволю!».

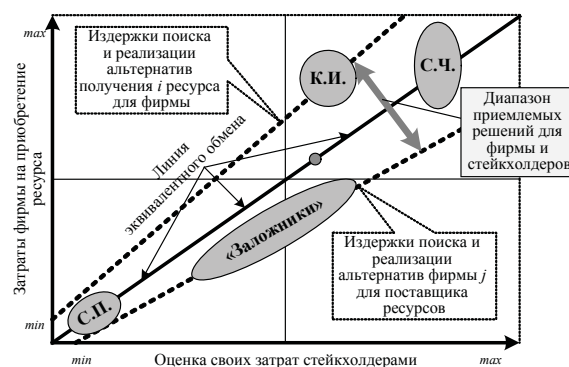


Рис. 2. Модель индивидуального манипулирования отношениями фирмы со стейкхолдерами

Наконец, для «случайных попутчиков» (С.П.) фирма вообще не «старается»: обмен ресурсами между фирмой и данным классом стейкхолдеров происходит не в зоне равновесия, но в крайнем нижнем углу минимальных обоюдных затрат фирмы и поставщика ресурсов.

Этап 3 (дополнительный). В случае активного сопротивления стейкхолдеров уготованной им «участи» (прежде всего со стороны «заложников») фирма прибегает к помощи «ключевых игроков», занимая у них дополнительные ресурсы с целью повышения барьеров перехода для «заложников».

Данная модель кажется вполне наглядной, и ей удобной пользоваться – ресурсы изымают у «заложников» и преобразуют в дополнительную отдачу для «ключевых игроков». В российской действительности примеров применения данной стратегии очень много. Тем не менее мы можем показать, что ее последовательное применение ведет быстрой деградации фирмы и к потере устойчивого положения, причем независимо от того, какой из стейкхолдеров оказывается в положении «ключевого игрока», а какие – в положении «заложников». Последствия неограниченного преследования интересов одного из стейкхолдеров в ущерб остальным классам стейкхолдеров представлены на рис. 3.

На рис. 3 деятельность фирмы под давлением отдельных стейкхолдеров представ-

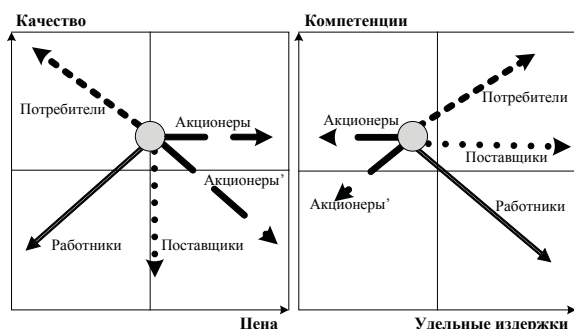


Рис. 3. Последствия неограниченного преследования фирмой интересов отдельных категорий стейкхолдеров

лена как изменение фирмой своей позиции на матрице потребителя (качество – цена) и матрице производителя (компетенции – удельные издержки) (Гурков, 2004). Перепозиционирование фирмы происходит под влиянием доминирующего стейкхолдера, который стремится максимизировать соотношение «отдача от предоставляемого фирме в пользование ресурса – затраты ресурса стейкхолдера».

Рассмотрим последствия оппортунистического преследования интересов отдельных классов стейкхолдеров.

Работники хотят максимизировать свое вознаграждение при минимизации усилий. Рост вознаграждения работников означает увеличение удельных издержек, в то время как минимизация усилий ведет к сужению компетенций фирмы. Сужение компетенций неизбежно отражается на качестве продукции, которое при этом также снижается. На конкурентных рынках снижение качества ведет к снижению цены, которую можно затребовать на данный продукт. Это переводит фирму в нижние сегменты рынка товаров и услуг. Кроме того, снижение цены при росте удельных издержек означает падение рентабельности, а в перспективе – переход в зону убыточности операций. Это слабо способствует поддержанию устойчивости фирмы.

Потребители вынуждают фирму повышать качество и снижать цены на свою продукцию. Повышение качества происходит за счет роста компетенций фирмы, что в свою очередь обычно обеспечивается более высокими удельными издержками. И вновь следствием неограниченного преследования интересов стейкхолдеров является падение рентабельности и потеря финансовой устойчивости фирмы.

Поставщики сырья и энергии настаивают на росте цен и снижении качества предоставляемых ими ресурсов (когда качество товара снизить невозможно, можно снизить надежность и своевременность поставок), что ведет к росту удельных издержек и снижению качества товаров фирмы. За этим не только следу-

ет падение рентабельности фирмы, но и уход потребителей (падение качества при стабильных ценах без последующего падения продаж может происходить только на ограниченном временном горизонте).

Акционеры стремятся повысить рентабельность фирмы. Простейший путь роста рентабельности – снижение удельных издержек при росте цен. Однако снижение издержек обычно сопровождается сужением компетенций, а на коротком горизонте – и падением качества. Возможность повышать цены при падении качества открывается лишь на монополизированных рынках. Таким образом, под неограниченным давлением акционеров фирма уходит с конкурентных рынков и стремится замкнуться в границах монополизированных рынков. Любая демонполизация данных рынков приводит к краху такой фирмы.

Не лучше обстоит дело и с неограниченным преследованием фирмой интересов *властей* различного уровня. Власть, как и иные стейкхолдеры, стремится получить максимум отдачи при минимуме усилий. Демократически выбранная власть будет в данном случае защищать интересы *самых многочисленных* стейкхолдеров фирмы. Коррупцированная же власть будет выступать в качестве еще одного, на сей раз «верховного», собственника. Неудивительно, что стремления максимально монополизировать рынки для достижения роста цен при снижении качества присущи именно государственным корпорациям.

Итак, мы показали, что индивидуальное манипулирование фирмой своими стейкхолдерами в стиле моделей Фрумана и Сколеза (путем оппортунистической максимизации выгод для отдельных ключевых стейкхолдеров), призванное добиться устойчивого развития фирмы, приводит к прямо противоположным результатам – потере устойчивости фирмы. Нам пришлось предложить иные возможные подходы, используемые фирмой для достижения устойчивости своего развития.

3.2. Подход олигопольного манипулирования фирмами рынками факторов производства

Попытки индивидуального манипулирования фирмой отношениями со своими стейкхолдерами циничны, но честны: фирма пытается максимизировать «входы» (получаемые ресурсы) при частичной минимизации «выходов» (ценности для стейкхолдеров). Что касается олигопольного манипулирования рынками факторов производства со стороны фирм, то они и циничны, и бесчестны, так как подобное манипулирование отрицает права стейкхолдеров получать эквивалентную отдачу от предоставляемого фирме ресурса (честный обмен).

Объясним данное положение подробнее. Смысл олигопольного манипулирования рынками факторов производства состоит в согласованном перемещении уровня цены вниз (рис. 4). При этом происходит общее сжатие рыночного пространства: минимальная цена может снизиться незначительно, но максимальный уровень цен, уплачиваемый фирмами отрасли за определенный ресурс (заработная плата, отдача на капитал, уровень качества товаров и услуг отрасли и т.д.), значительно снижается.

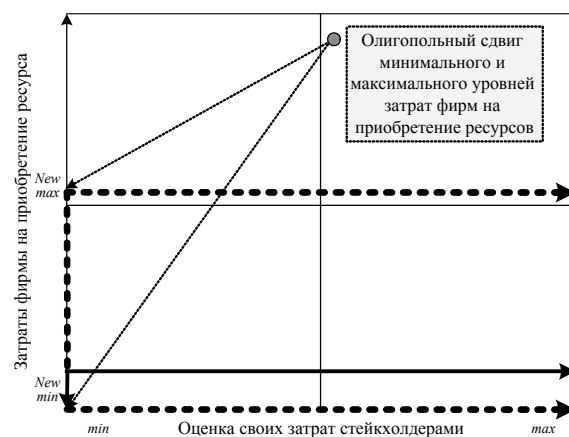


Рис. 4. Модель олигопольного манипулирования отношениями фирмы со стейкхолдерами

Наиболее яркое «опущение» рыночных факторов производства происходит под предлогом отраслевых и макроэкономических неурядиц. В первом квартале 2009 г. сжатие оплаты труда во многих российских отраслях полностью соответствовало данному принципу поведения: нижняя граница оплаты труда снизилась на 10–15%, верхняя – на 35–50%. Извержение исландского вулкана весной 2010 г. переместило далеко вниз допустимый уровень точности полетов всех европейских авиакомпаний, и завершение извержения не привело к возврату прежних стандартов своевременности вылетов и прилетов.

Олигопольное сжатие рыночного пространства происходит не только в отношении потребителей и работников, но и в отношении акционеров, а также властей.

На первый взгляд олигопольное манипулирование рынками производства – заманчивая стратегия для отрасли. Однако уменьшение общей размерности рынка, снижение цены получаемых фирмой ресурсов лишь на первый взгляд приводят к росту устойчивости фирм отрасли. Первой угрозой выступает «некооперативное поведение» отдельных фирм (это могут быть как существующие в отрасли фирмы, так и новые компании, например иностранные фирмы, впервые выходящие на национальный рынок). Стоит предложить стейкхолдерам большую отдачу за предлагаемые ресурсы (невиданное на рынке качество при не самых высоких ценах, высокий уровень вознаграждения работникам, иной уровень отдачи или меньшие риски для акционеров), и вся олигопольная конструкция моментально разваливается. Чтобы предотвратить подобный исход, фирмам отрасли приходится тратить все больше ресурсов на повышение входного барьера в отрасль. Так происходит, например, с российской банковской сферой, стремящейся предотвратить приход филиалов (а не дочерних компаний) крупнейших зарубежных банков на российский рынок и расплачивающейся за это массовой утечкой капиталов из России в подразделения тех же

зарубежных банков и недокапитализированностью российской банковской сферы.

Следует заключить, что последовательное и длительное применение стратегии олигопольного манипулирования стейкхолдерами приводит к разрушению ресурсной базы отрасли. Одновременно «сжимаются» как общие мощности отрасли, так и важнейшие компетенции, прежде всего инновационные способности фирм. Все это облегчает появление или развитие отраслей-заменителей.

3.3. Подход учета взаимозависимостей интересов различных типов стейкхолдеров и запуск механизма поступательного развития динамических компетенций фирмы и отрасли в целом

3.3.1. Взаимосвязь интересов различных групп стейкхолдеров

Двум вышеперечисленным подходам противостоит третий подход достижения фирмой устойчивости своего развития – подход поступательного развития динамических компетенций. В основе этого подхода лежит понимание того факта, что, в принципе, интересы различных стейкхолдеров не находятся в абсолютно неразрешимом противоречии и при определенных усилиях их можно гармонизировать в относительно замкнутый цикл поступательного развития фирмы (рис. 5).



Рис. 5. Цикл поступательного развития фирмы

Сама модель, представленная на рис. 5, является модификацией модели интегрированного управления стоимостью компании, представленной в (Gomez, 1999; Гурков, 2008). На рис. 5 отображены как инструменты, находящиеся в распоряжении фирмы (инвестиции, бонусы и расходы на обучение персонала, на повышение компетенций фирмы, на укрепление отношений с поставщиками, а также состав операций, определяющих качество производимых товаров и услуг), так и параметры, находящиеся под влиянием менеджмента фирмы (удовлетворенность потребителей, объем оборота, т.е. денежное выражение объема реализации¹⁵, операционные денежные потоки, свободные денежные потоки). Модель постулирует *позитивные* взаимосвязи (отраженные стрелками) между:

- интересами потребителей (удовлетворенность качествами продукции фирмы);
- интересами акционеров (свободные денежные потоки);
- интересами работников (бонусы, служащие укреплению мотивации, инвестиции в развитие персонала);
- интересами поставщиков (лучшие условия для поставок своей продукции, инвестиции в изменение поставок в соответствии с новыми спецификациями, выдвигаемыми фирмой);
- ростом компетенций фирмы (происходящим путем инвестиций в создание новых товаров, услуг и способов их производства и представления на рынке).

Однако модель не отвечает на ключевой вопрос: как запустить такое «колесо счастья»? Действительно, если бы все постулированные взаимосвязи проявлялись автоматически (в отсутствие чрезмерных запросов акционеров относительно дивидендов или явных ошибок менеджмента в области стимулирования персо-

нала и выбора направлений НИОКР), то большинство фирм не испытывало бы никогда проблем в поступательном и устойчивом развитии, что явно противоречит наблюдаемой практике. По нашему мнению, для запуска в действие «колеса счастья» менеджменту фирмы приходится решаться на вполне экстравагантные действия, смысл которых описан ниже.

3.3.2. Запуск механизма поступательного развития фирмы – временный выход за пределы рыночного пространства факторов производства

Для запуска механизма поступательного развития фирмы необходим «стартер». В качестве подобного стартера можно представить следующий прием: в течение некоторого периода времени фирма поддерживает неоптимальные, а именно особенно благоприятные, условия обмена с одним из своих стейкхолдеров (потребителями, поставщиками, работниками). Важнейшей задачей фирмы является представление данных условий обмена как *уникальных* на рынке. Если отвлечься от проблематики манипулирования информационным полем стейкхолдеров, то честный подход к представлению условий обмена как уникальных состоит в действительном выходе фирмы за пределы рыночного пространства соответствующего фактора производства, перемещение поставщика ресурса в «уникальную зону» ощущения превышения цены покупки его ресурса над его оценкой своих затрат (рис. 6).

Зачем фирма совершает данное «экстравагантное» и на первый взгляд расточительное движение? Смысл данного приема состоит в том, что фирма надеется на образование у поставщика ресурсов определенного объема «квазиенты» – ясного осознания того, что все остальные фирмы на рынке предлагают худшие условия сделки. Данная квазиента аддитивна к издержкам поставщика на поиск и реализацию альтернатив сделок с фирмой. Таким образом, за счет качественного улучшения условий сделок с фирмой поставщик становится более зависимым от фирмы. Соответственно через некоторое время фирма ста-

¹⁵ В данной модели становятся абсурдными сами понятия «планирование продаж» или «управление удовлетворенностью потребителей». Можно говорить о *прогнозировании* продаж и о *попытках воздействия* на удовлетворенность потребителей.

новится способна повышать отдачу от данного поставщика, причем в высоких пределах. В результате:

- рост издержек в отношениях с поставщиками (добровольное повышение цены закупки, авансирование поставщиков, льготное кредитование затрат поставщиков на изменение спецификаций их продукции в исключительных интересах фирмы) транслируется в рост *качества поставок* (достижение желаемых фирмой спецификаций получаемого сырья, полуфабрикатов, оборудования и технологических решений, рост своевременности и надежности поставок);

- рост издержек в отношениях с работниками (дополнительные затраты на стимулирование и развитие персонала) позволяет повышать требования к работникам в отношении как количества, так и особенно качества их труда;

- повышение качества продукции (товаров и услуг) фирмы при сдерживании цен, приводящее к росту объема продаж, должно сопровождаться либо постепенным снижением удельных издержек, либо постепенным повышением цен, способным перевести рост объема продаж в рост операционных, а в перспективе – свободных денежных потоков.

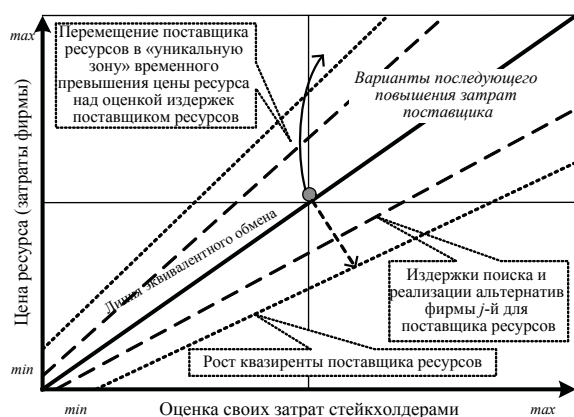


Рис. 6. Выход фирмы за пределы рыночного пространства на одном из рынков факторов производства

Следует обратить особое внимание на то, что фирма не пытается «облагодетельствовать» всех своих стейкхолдеров одновременно. Повышение качества обмена и выход за пределы существующего рыночного пространства должны реализовываться в первую очередь для тех стейкхолдеров, для которых:

1) минимальны или, по крайней мере, приемлемы общие затраты фирмы на их перемещение в «уникальную зону»;

2) очевидны эффекты для последующего накопления ресурсов фирмой для улучшения отношений с иными классами стейкхолдеров.

Кроме того, должно выполняться третье условие для того, чтобы данный класс стейкхолдеров «облагодетельствовался» фирмой в первую очередь: данный класс стейкхолдеров должен быть *наиболее многочисленным* (т.е. представлять максимальное число людей, связанных с деятельностью фирмы). Смысл этого условия будет разъяснен далее.

Обратимся к подлинному примеру реализации вышеописанного подхода. В работе З. Саидова (Саидов, 2010) приведен пример применения подобного подхода в отношении со своими стейкхолдерами одной из хлопкоочистительных фирм Таджикистана в 2008–2010 гг. Фирма начала реализацию траектории достижения устойчивого развития с того, что сознательно улучшила систему отношений со своими поставщиками – производителями хлопка-сырца. Перейдя к системе денежного авансирования поставок сырья, фирма смогла добиться от поставщиков увеличения как объемов, так и качества поставляемого сырья. Это в свою очередь способствовало улучшению отношений с работниками (повышение ритмичности работы и надежности занятости, рост оплаты пропорционально увеличению объема выработки), в течение одного хозяйственного цикла (сезона) позволило поднять качество продукции (хлопка-волокна) и улучшить отношения с потребителями. Конечным результатом подобных действий стал рост операционных денежных потоков, позволивший как увеличить свободные денежные потоки

(чистые доходы собственников), так и повысить инвестиции в фирму. При дальнейшем развитии фирма выбрала максимально «щадящий» способ повышения затрат поставщиков, не только не снижая, но даже несколько повышая цену закупки ресурса (нормы оплаты для работников, объем авансирования для поставщиков). С помощью данного подхода фирма добилась существенного роста затрат поставщиков данных ресурсов (роста требований к тщательности выполнения основных операций от работников и дальнейшего роста требований к качеству сырья от поставщиков). В итоге в условиях общего повышения мировых цен на хлопковолокно фирма переместилась из крайне нижнего сегмента рынка (минимальное качество) в верхний сегмент рынка хлопковолокна (качество выше среднего).

3.3.3. Отраслевые эффекты поступательного развития фирмы с учетом взаимосвязей интересов стейкхолдеров

Описанную выше сумму приемов отношений фирмы со стейкхолдерами невозможно долго хранить в тайне от конкурентов фирмы на рынке соответствующих факторов производства. Разумеется, первым «порывом» конкурентов будет уничтожить фирму, разрушающую существующие приемы действий и верхние границы цен на рынках факторов производства. Тут и вступает в силу указанное нами третье условие применения подхода поступательного развития фирмы путем временного «облагодетельствования» стейкхолдеров – его следует начинать с отношений с самыми многочисленными стейкхолдерами. Если фирма действует в стране, в которой имеется «недостаточно коррумпированная власть», то власти будут поддерживать деятельность фирмы, направленную на расширение границ рыночного пространства¹⁶. В этих

условиях остальным фирмам остается лишь копировать данные приемы действий. Они пытаются обойти фирму – пионера подобных действий, пытаясь сделать *уникальные* условия обмена стандартными, т.е. сдвинуть общие границы рыночного пространства. В ответ фирма-пионер может еще дальше увеличить как выгоды, так и затраты стейкхолдеров (рост затрат будет возможен в результате использования стейкхолдерами эффектов накопления квазиренды).

Таким образом, в результате применения описанного нами подхода происходит быстрое развитие рынков (потребители получают все более качественные товары по приемлемым для них ценам, работники получают прогрессирующее вознаграждение в условиях, вынуждающих их лучше и больше работать, поставщики получают возможность повышать качество своих поставок и т.д.). Как мы убедились, при полной «прокрутке» механизма устойчивого развития на фирме происходит также рост свободных денежных потоков, что отвечает интересам ее акционеров.

Разумеется, в распоряжении фирм-конкурентов часто остается возможность *асимметричного ответа*: вместо того чтобы предложить стейкхолдерам, «облагодетельствованным» фирмой-пионером, еще лучшие условия обмена, они могут проделать подобные манипуляции с иными классами стейкхолдеров. Так, например, фирмы могут ответить на улучшение отношений конкурентов с поставщиками товаров и услуг улучшением мотивации сотрудников, чья более тщательная работа должна компенсировать неритмич-

фирмы, стремящейся применить принцип поступательного развития, и в условиях *коррумпированной власти* индивидуальные попытки «облагодетельствовать» потребителей, поставщиков или работников пресекаются быстро и жестко, чтобы «иным фирмам было неповально». Это, кстати, и объясняет общую экономическую деградацию стран, управляемых коррумпированными режимами, прогрессирующую неспособность фирм из таких стран конкурировать с фирмами из демократических стран.

¹⁶ Объем ресурсов, располагаемый фирмами отрасли, стремящихся поддержать существующие границы рыночного пространства либо применить приемы олигопольного «опущения» своих стейкхолдеров, обычно значительно превосходит ресурсы

ность и низкое качество поставок и оказываемых услуг¹⁷. Соответственно асимметричный ответ потенциально расширяет для отрасли рыночное пространство всех рынков факторов производства.

Реализация предложенного подхода в рамках целых отраслей возможна лишь при активном вовлечении власти, причем власти демократической (отражающей интересы многочисленных групп населения независимо от их доходов и социального статуса).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Мы рассмотрели общие условия устойчивого развития фирмы и определили, что единственной возможностью достижения траектории устойчивого развития является попытка учитывать взаимозависимость интересов стейкхолдеров и «авансировать» путем действий фирм накопление «квазиренты» у отдельных классов стейкхолдеров. Данное положение значительно отличается от оппортунистических моделей управления (манипулирования) интересами стейкхолдеров, разработанных в конце 1990-х гг. (модели Фрумана и Сколеза). Использование предложенного нами подхода авансирования возникновения и накопления квазиренты имеет позитивные эффекты на уровне индивидуальной фирмы, но еще более зримые позитивные эффекты возникают при копировании (имитации) подобного подхода к своим стейкхолдерам иными фирмами. Распространение подобного подхода среди иных фирм отрасли, причем как в симметричном варианте (точное копирование конкурентами отношений с соответствующим классом стейкхолдеров), так и асимметричном варианте (улучшение отношений фирм с иными классами стейкхолдеров), приводит к общему прогрессу отрасли. Мы также указали на то, что если единичные попытки реализации подобного подхода на уровне индивидуальной фирмы возможны практически везде.

¹⁷ В российской практике внедрение новых систем стимулирования «сбытовиков» вызвано желанием сэкономить на услугах независимых дилеров и дистрибьюторов – независимых поставщиков соответствующих услуг.

Литература

- Гурков И.Б. Стратегический менеджмент организации: Учеб. пособие. 2-е изд., испр. и доп. М.: ТЕИС, 2004.
- Гурков И.Б. Стратегия и структура корпорации. 2-е изд. М.: Дело, 2008.
- Гурков И.Б. Кризис стратегии и стратегия кризиса – поведение российских компаний накануне и в ходе экономической рецессии // ЭКО. 2009. № 5. С. 2–34.
- Гурков И.Б. Политическая микроэкономика, или о роли личностей в модернизации // Промышленник России. 2010. № 4. С. 39–41.
- Гурков И.Б., Аврамова Е.М. Российские компании в поисках выхода на траектории устойчивого развития // Вопросы экономики. 2011. № 6.
- Пригожин А.И. Цели и ценности. Новые методы работы с будущим. М.: Дело АНХ, 2010.
- Саидов З.Б. Принципы формирования системы корпоративных политик фирмы, функционирующей в условиях высокой неопределенности внешней среды и слабого развития рыночной инфраструктуры (на примере предприятия хлопкоочистительной промышленности Республики Таджикистан): Автореф. дис. канд. экон. наук. М.: НИУ ВШЭ, 2010.
- Bendheim C.L., Waddock S.A., Graves S.B. Determining Best Practices in Corporate-Stakeholder Relations using Data Envelopment Analysis: An Industry Level Study // Business and Society. 1998. № 37 (3). P. 306–338.
- Freeman R.E. Strategic Management: Stakeholder Approach. L.: Pitman, 1984.
- Freeman R.E., Wicks A.C., Parmar B. Stakeholder Theory and “Corporate Objective Revised” // Organization Science. 2004. № 15 (3). P. 364–369.

-
- Frooman J.* Stakeholder Influence Strategy // *Academy of Management Review*. 1999. № 24 (2). P. 191–205.
- Gomez P.* Integrated Value Management. L., N.Y.: International Thomson Business Press, 1999.
- Gurkov I.B.* Strategy Techniques for the Times of High Uncertainty // *Journal for East European Management Studies*. 2010. № 16 (2). P. 176–187.
- Holzer B.* Turning Stakeseekers into Stakeholders // *Business and Society*. 2008. № 47 (1). P. 50–55.
- Jordi C.L.* Rethinking the Firm's Mission and Purpose // *European Management Review*. 2010. № 7. P. 195–204.
- Lawrence P.R., Lorsch J.W.* Organization and Environment, Boston: Harvard Business Press, 1967.
- Miles S.* Stakeholder Definitions: Profusion and Confusion. Paper presented at the 1st Interdisciplinary Conference on Stakeholders and Value Creation. Barcelona: EAISM, 2011.
- Pfeffer J., Salancik G.R.* The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective. N.Y.: Harper & Row, 1978.
- Raynor M.E.* End the shareholder value tyranny: Put the corporation first // *Strategy and Leadership*. 2009. № 37 (1). P. 4–11.
- Scholes K.* Stakeholders Mapping: A Practical Tool for Managers / Ambrosini V. et al. (ed.) *Exploring Techniques for Analysis and Evaluation of Strategic Management*. L.: Prentice Hall Europe, 1998.

Рукопись поступила в редакцию 10.07.2011 г.

ВИДИМЫЕ И СКРЫТЫЕ ПРИЧИНЫ ЗАДЕРЖКИ РОСТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ. НАПРАВЛЕНИЯ ПОИСКА АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР¹

В.И. Денисов

Указано на крайне небрежное отношение сельскохозяйственных предприятий к использованию ресурсов производственного назначения, являющееся следствием отсутствия заинтересованности в расширении или даже сохранении имеющихся масштабов производства у сельских товаропроизводителей в большинстве областей Российской Федерации. Предлагаются меры переориентации системы поддержки предприятий АПК с целью повышения общественной полезности их хозяйственной деятельности, предусматривающей рост производства и реализации продукции, снижение розничных цен, создание дополнительных рабочих мест.

Ключевые слова: экономика аграрного производства, сельскохозяйственные земли.

Проведенные в 2003–2010 гг. исследования динамики и сбалансированности природного капитала, находящегося в пользовании аграрного сектора, не подтвердили ранее рассчитанные прогнозы о растущем размере его ущерба, наносимого другими видами хозяйственной деятельности индустриальными объектами, строительством, транспортом (по данным аналитических разработок Института проблем рынка РАН и Всероссийского

© Денисов В.И., 2011 г.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 10-06-00081).

-
- Frooman J.* Stakeholder Influence Strategy // *Academy of Management Review*. 1999. № 24 (2). P. 191–205.
- Gomez P.* Integrated Value Management. L., N.Y.: International Thomson Business Press, 1999.
- Gurkov I.B.* Strategy Techniques for the Times of High Uncertainty // *Journal for East European Management Studies*. 2010. № 16 (2). P. 176–187.
- Holzer B.* Turning Stakeseekers into Stakeholders // *Business and Society*. 2008. № 47 (1). P. 50–55.
- Jordi C.L.* Rethinking the Firm's Mission and Purpose // *European Management Review*. 2010. № 7. P. 195–204.
- Lawrence P.R., Lorsch J.W.* Organization and Environment, Boston: Harvard Business Press, 1967.
- Miles S.* Stakeholder Definitions: Profusion and Confusion. Paper presented at the 1st Interdisciplinary Conference on Stakeholders and Value Creation. Barcelona: EAISM, 2011.
- Pfeffer J., Salancik G.R.* The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective. N.Y.: Harper & Row, 1978.
- Raynor M.E.* End the shareholder value tyranny: Put the corporation first // *Strategy and Leadership*. 2009. № 37 (1). P. 4–11.
- Scholes K.* Stakeholders Mapping: A Practical Tool for Managers / Ambrosini V. et al. (ed.) *Exploring Techniques for Analysis and Evaluation of Strategic Management*. L.: Prentice Hall Europe, 1998.

Рукопись поступила в редакцию 10.07.2011 г.

ВИДИМЫЕ И СКРЫТЫЕ ПРИЧИНЫ ЗАДЕРЖКИ РОСТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ. НАПРАВЛЕНИЯ ПОИСКА АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР¹

В.И. Денисов

Указано на крайне небрежное отношение сельскохозяйственных предприятий к использованию ресурсов производственного назначения, являющееся следствием отсутствия заинтересованности в расширении или даже сохранении имеющихся масштабов производства у сельских товаропроизводителей в большинстве областей Российской Федерации. Предлагаются меры переориентации системы поддержки предприятий АПК с целью повышения общественной полезности их хозяйственной деятельности, предусматривающей рост производства и реализации продукции, снижение розничных цен, создание дополнительных рабочих мест.

Ключевые слова: экономика аграрного производства, сельскохозяйственные земли.

Проведенные в 2003–2010 гг. исследования динамики и сбалансированности природного капитала, находящегося в пользовании аграрного сектора, не подтвердили ранее рассчитанные прогнозы о растущем размере его ущерба, наносимого другими видами хозяйственной деятельности индустриальными объектами, строительством, транспортом (по данным аналитических разработок Института проблем рынка РАН и Всероссийского

© Денисов В.И., 2011 г.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 10-06-00081).

института аграрных проблем и информатики им. А.А. Никонова РАСХН). Дело не только в спаде большинства видов материального производства за последние годы. В еще большей мере наблюдалось сокращение масштабов производства самого сельского хозяйства. Соответственно сузились возможности захвата его и без того урезанного природно-ресурсного потенциала другими внешними контрагентами.

Относительно невелик также ущерб, причиняемый сельским хозяйством природным ресурсам, вовлеченным в хозяйственный оборот другими – несельскохозяйственными – экономическими субъектами – жилищно-коммунальной сферой, рыбопромысловыми хозяйствами, рекреационно-оздоровительными объектами, вследствие загрязнения продуктами химизации естественных водоемов и их истощения от избыточного осушения, использования крупномасштабных оросительных систем.

О переходе некоторых категорий земельных ресурсов (лесного хозяйства, ландшафтно-парковых территорий, площадей под строительство и т.д.) к сельскому хозяйству и сколько-нибудь заметном влиянии его на хозяйственные процессы вообще говорить не приходится. Такая практика и раньше не была сколько-нибудь заметной.

Реальную серьезную тревогу может вызывать ощутимый ущерб сельскому хозяйству

от разбазаривания им собственных природных ресурсов, участвующих в производственно-хозяйственном процессе. Особенно неблагоприятно складывается ситуация в использовании земельных ресурсов. Например, в большинстве областей Центрально-Черноземной зоны и Южного федерального округа РФ ярко выражены сокращение и деградация земельных и водных ресурсов. Кадастровые оценки, приведенные в сопоставимый вид, см. табл. 1. Как видно из этих данных, основная масса потерь приходится на земельные угодья. Аналогичные процессы наблюдаются и в других регионах страны.

Кроме того, известно значительное с середины 1990-х и продолжающееся в настоящее время недоиспользование пашен, лугов и пастбищ с удовлетворительными производственными характеристиками, а также распродажа угодий и дальнейшее их использование не по назначению. Экономический кризис в России, болезненно отразившийся на всей хозяйственной деятельности, особенно в отраслях материального производства, в том числе и в сельском хозяйстве, казалось бы, должен дисциплинировать предприятия в рациональном использовании природных ресурсов, выполняющих роль основных средств производства. Однако этого не происходит.

Настораживают растущие темпы потерь сельскохозяйственных угодий и общее сокра-

Таблица 1

Сокращение и деградация природных ресурсов в Центрально-Черноземной зоне и Южном федеральном округе РФ

Показатели	Процент к суммарной величине потерь природных ресурсов производственного назначения
1. Выбытие сельскохозяйственных угодий вследствие эрозии от применения интенсивных технологий в земледелии	70
2. Деградация почвы (снижение плодородия) от использования тяжелой техники, загрязнения горюче-смазочными материалами, пестицидами и т.д.	15
3. Загрязнение водных источников удобрениями, продуктами химизации	4
4. Сокращение объемов доступного пользования водными ресурсами от несовершенных технологий орошения, избыточного осушения	6
5. Сокращение необходимого ареала опыляющих насекомых вследствие использования пестицидов и уменьшения площадей произрастания медоносных видов растений	5

щение их площадей. К настоящему времени потери превысили четверть используемой в 1990 г. (213,8 млн га) земли. Наибольшая их доля приходится на недоиспользование угодий вследствие значительного общего сокращения мощностей сельскохозяйственного производства (табл. 2). Но велики также и площади земель, отчужденные от сельского хозяйства вследствие продажи их другим пользователям, например, для жилищного строительства. При этом если простаивающие в настоящее время угодья могут быть рано или поздно возвращены в хозяйственный оборот, то проданные земли потеряны для сельского хозяйства безвозвратно.

Предусмотренный российским земельным законодательством запрет на нецелевое использование сельскохозяйственных угодий практически игнорируется их новыми собственниками и владельцами. В этом случае целесообразность установления такого рода требования сомнительна: помимо его слабой результативности в качестве ограничителя нецелевого использования оно снижает и без того заниженную рыночную цену земли и вынуждает приобретателя искать обходные пути, если он заинтересован

в нарушении запрета, что лишает его уверенности в надежности покупки с точки зрения экономической выгоды.

С одной стороны, в настоящее время рыночная цена сельскохозяйственной земли определяется чрезвычайно высокой востребованностью любой земли под строительство жилья и хозяйственных объектов несельскохозяйственного назначения вблизи городов. Это гарантирует удержание цены на некотором высоком уровне. С другой стороны, сельскохозяйственные предприятия легко расстаются с частью своих земель вследствие низкой эффективности производства. Это в значительной мере ограничивает рост продажной цены. Однако даже заниженная цена земли оказывается недоступной для крестьян и предприятий, которые хотели бы укрупнить свое хозяйство и купить землю у других товаропроизводителей, недоиспользующих свои угодья.

Поскольку в ближней перспективе сохранится тенденция значительного превышения доходности несельскохозяйственных видов деятельности по сравнению с аграрным производством, переход сельскохозяйственных угодий другим собственникам и пользователям продолжится. Не будет преувеличе-

Таблица 2
Динамика выбытия сельскохозяйственных угодий по Российской Федерации

Виды сокращения земельных ресурсов	1991–1995 гг.	1996–2000 гг.	2001–2005 гг.	2006–2009 гг.	Всего за 1991–2009 гг.
Общее сокращение использования сельскохозяйственных земель					
млн га	9,7	13,4	16,8	15,5	55,4
% к наличию в 1990 г.	4,5	6,3	7,8	7,2	26,0
В том числе					
Недоиспользование в производстве:					
млн га	4,3	8,6	11,2	10,0	34,1
%	2,0	4,0	5,2	4,7	15,9
Продажа другим пользователям:					
млн га	1,4	1,8	2,8	4,3	10,3
%	0,7	0,8	1,3	2,0	4,8
Потери угодий от эрозии, деградации почв, заболачивания и т.д.:					
млн га	2,2	2,5	2,8	3,5	11,0
%	1,0	1,2	1,3	1,6	5,1

нием признать, что этот процесс чрезвычайно опасен для страны, поскольку подрывает ее продовольственную независимость. Можно лишь с большой натяжкой утверждать, что земля – воспроизводимый вид природных ресурсов. Так считать было бы допустимо, если бы запаздывание освоения высокопроизводительных технологий в земледелии и животноводстве (своего рода «зеленой революции», к настоящему времени уже исчерпавшей свои возможности) безболезненно воспринималось населением любой страны. Однако этого не наблюдается. Замедление темпов научно-технического развития повсеместно приводит к снижению обеспеченности собственной продукцией и соответственно – к усилению зависимости от внешних рынков. Россия – не исключение. Известно также, что в любой отрасли материального производства при длительном технологическом застое дефицит одного ресурса далеко не всегда может быть восполнен для сохранения производства другими ресурсами, нехватка которых пока не ощущается.

В сельском хозяйстве потеря земли усугубляется значительным оттоком трудовых ресурсов в другие сферы деятельности. Остающиеся в аграрном хозяйстве работники в значительной степени утратили свои трудовые качества и желание работать на земле. Это в свою очередь является одной из главных причин недоиспользования и продажи сельскохозяйственной земли. Сокращение используемых площадей сельскохозяйственных угодий значительно опережает малозаметный рост урожайности культур и продуктивности скота. Таким образом, потери продукции вследствие выбытия земли не восполняются. В 1995–2009 гг. коллективом ученых Института проблем рынка РАН проводились расчеты динамики выбытия сельскохозяйственных земель в сравнении с динамикой урожая основных культур и продуктивности скота. Было обнаружено, что за этот период потеряно 18% сельскохозяйственных земель (к площади использования 1994 г.). В то время как прирост урожайности с 1 га за этот же период

составил, %: по зерновым продовольственным культурам – 7, кормовым культурам – 4, картофелю – 5, сахарной свекле – 9, подсолнечнику – 5. В животноводстве уменьшение численности поголовья скота значительно опережает слабый рост продуктивности. Вследствие этого снижение производства мяса составило 20%, молока – 15, шерсти – 25%. Из этих данных следует, что известное сокращение производства растениеводческой продукции и ее предложения на внутреннем рынке целиком обусловлено масштабным выбытием из сельскохозяйственного оборота земель сельскохозяйственного назначения. Производство животноводческой продукции падает также за счет сокращения площадей кормовых угодий и уменьшения поголовья. Сочетание этих двух взаимосвязанных процессов – сжатия ресурсной базы и все более заметного отказа от расширения масштабов производства – чрезвычайно опасно как для экономики страны, так и для ее социального развития, поскольку ведет к невосполнимым потерям отечественного производства продуктов питания, – являющихся незаменимым и жизненно необходимым видом производимых человеком продуктов.

Рыночная невостребованность сельскохозяйственной земли вдали от городов в настоящее время не означает сохранение этого положения в перспективе. С развитием и освоением высокопроизводительных технологий в сельском хозяйстве востребованность земель может резко возрасти. Но нынешнее растаскивание земли не позволит вернуть ее аграрному хозяйству в будущем. Следовательно, сохранится нехватка продукции отечественного производства.

Совершенно очевидно, что необходимо срочно принять меры, препятствующие отторжению земли от крестьянского труда. Мировой опыт регулирования государством земельных отношений показывает, что такие меры известны и широко применяются. Так, например, в Швеции купить землю сельскохозяйственного назначения могут только лица, ведущие сельскохозяйственное производство

и имеющие необходимую подготовку. В Норвегии запрещается приобретать в собственность сельскохозяйственные земли, если нет согласия приобретателя земли проживать в данном хозяйстве и самому его вести. Приобретатель должен в течение года переехать на территорию расположения этих земель и вести хозяйство в течение не менее пяти лет. Причем требуется профессиональная квалификация приобретателя земли в области ведения хозяйства.

В Бельгии, Нидерландах, Польше, Финляндии, Франции, Сербии покупатель земли также должен иметь соответствующую квалификацию в сельском хозяйстве, а в Финляндии он должен также лично возделывать приобретаемую землю. В некоторых странах, например в Германии, где нет строгих ограничений на покупку сельскохозяйственной земли, право преимущественной покупки имеют лица, проживающие в данной местности, а также граждане, для которых сельскохозяйственная деятельность является основной.

В ряде стран, наряду с предельными максимальными размерами сельскохозяйственного землевладения и землепользования, установлены также их минимальные размеры в целях препятствования чрезмерному дроблению земли. В то же время законодательство многих западных стран отказывается в возможности приобретать землю юридическим лицам, поэтому банки, получившие в залог фермерскую землю, не могут стать ее собственниками. В России такого запрета нет. И уже имеются случаи, например в Краснодарском крае, когда сельхозпредприятия, передав землю коммерческим банкам под залог за отпущенный им товарный кредит, при хорошем урожае, падении в связи с этим цен на зерно и отсутствии возможности погасить задолженность теряют землю, которая переходит к банкам.

В России нет никаких причин отказываться от хорошо зарекомендовавшей себя зарубежной практики регулирования земельных отношений, рынка земли. Но при этом следует принять во внимание и существенное отличие предшествующей истории развития

российского аграрного хозяйства от соответствующего процесса в промышленно развитых странах. Главное отличие состоит в том, что в течение многих десятилетий российские крестьяне были лишены возможности решать вопросы, связанные с оборотом земель на рыночной основе. Это главная причина отставания развития сельского хозяйства России от стран со сходными природно-экономическими условиями производства. К настоящему времени эта проблема дополнительно усугубляется крайней недостаточностью материально-финансовой помощи аграрному сектору экономики России со стороны государства.

Общеизвестно, что кризис 2008–2010 гг., затронувший все отрасли материального производства, в сельском хозяйстве проявился значительно раньше. И сейчас у нас в стране недостаточны будут ограничения на использование сельскохозяйственной земли, контроль над соблюдением этих ограничений и т.д. Необходима прямая финансовая поддержка хозяйств, желающих и имеющих возможность укрупнить масштабы производства, в том числе с помощью расширения площадей обрабатываемой земли. Единственно верным решением этой проблемы могло бы стать участие государства в прямом финансировании затрат на покупку земли сельскими товаропроизводителями. В этом случае, по нашим расчетам, крестьяне, фермеры, руководители и работники сельскохозяйственных предприятий готовы были бы уже в ближайшее время приобрести порядка 7 млн га у соседних хозяйств, по тем или иным причинам не имеющих возможности обрабатывать землю. Таким образом, в хозяйственное использование вернется до 15% ранее утраченных земель. Особенно активно это могло бы осуществляться в Центрально-Черноземной зоне и областях Южного федерального округа РФ. Здесь могло бы быть выкуплено примерно 5 млн га. Пока это немного, но со временем, по мере укрепления экономики хозяйств, желающих купить землю среди сельских товаропроизводителей будет значительно больше.

При средневзвешенной кадастровой стоимости потенциально возможных для продажи земель 12 640 р. за 1 га (исключая земли вблизи крупных городов) бюджетные отчисления на компенсацию выкупа сельскохозяйственных земель должны быть в размере примерно 88,5 млрд р. ($\approx 12\,640 \text{ р.} \times 7 \text{ млн га}$). От суммы расхода консолидированного бюджета РФ 2009 г. это составит всего лишь 0,6%. Но ожидаемый прирост продукции сельского хозяйства на расширенных площадях может достигать 121 млрд р., иными словами, он превысит затраты бюджета на выкуп земель в 1,4 раза.

Не решенной пока проблемой остается отсутствие заинтересованности большинства сельских субъектов хозяйствования в увеличении мощностей производства и, следовательно, в расширении и полном хозяйственном использовании имеющихся земельных угодий из-за низкой рентабельности производства. По нашему убеждению, наиболее надежным средством усиления мотивации хозяйственного развития предприятий АПК и особенно сельскохозяйственных предприятий могла бы стать материально-финансовая помощь государства, объемы которой для каждого предприятия поставлены в прямую зависимость от общественной полезности его хозяйственной деятельности. Одним из главных критериев ее оценки должны быть фактически наблюдаемые и прогнозируемые показатели объемов реализации продукции (во многом зависящие от полноты использования имеющихся ресурсов, особенно земли), снижение цен на внутреннем рынке (Денисов, 2004, 2005).

Предлагаемый выкуп государством сельскохозяйственных угодий и передача их желающим укрупнить производство сельским товаропроизводителям рассматриваются нами как одна из главных, но не единственная форма государственной поддержки. Наряду с этим необходимо предусмотреть ощутимое снижение ставок всех видов налогов с доходов, земельного налога, процентной ставки по государственным кредитам для тех хозяйств, чья экономическая деятельность отвечает ин-

тересам населения, способствует социально-экономическому развитию региона.

Что касается государственной помощи в приобретении сельскохозяйственных угодий, она должна сопровождаться использованием известного и хорошо зарекомендовавшего себя опыта промышленно развитых стран в регулировании института собственности земли путем запрета продажи хозяйствующим субъектам вне сферы крестьянского труда и неформального контроля последующего использования земли, ограничения прав банков отторгать земли у крестьянских хозяйств при предоставлении ипотечных кредитов и т.д.

В настоящее время правительство РФ оказывают сельскому хозяйству в основном материальную помощь, да и то в весьма ограниченных объемах. Попытки законодательного регулирования аграрного землепользования предпринимались с середины 1990-х и в начале 2000-х гг. в виде ряда законов о земле, разработки Земельного кодекса РФ. Но последствия реализации этих законов и их положений малоэффективны, так как их пестрая смена, частые корректировки создали неразбериху, противоречивость в толковании, допускающие лазейки для нарушений.

Научно-техническая и технологическая помощь сельскому хозяйству также явно недостаточна. Особенно в ней нуждаются хозяйства, желающие и имеющие возможность осваивать высокопроизводительные современные способы производства, заниматься его организацией в животноводстве и растениеводстве. Но они, как правило, не располагают информацией о состоянии рынка технологий, возможных продажах, ценах, а также о порядке юридического оформления такого рода торговых соглашений.

Длящиеся уже многие десятки лет устойчивые явления в хозяйстве аграрного сектора страны – в советский период, далее в пореформенной России – не создавали и не создают прочной основы продовольственной безопасности. Угроза ее полной потери для страны подтверждает вывод о том, что сейчас уже не стоит вопрос, что выбрать – материальную,

финансовую помощь сельскому хозяйству, законодательно-правовую (изменение, совершенствование законов о земле и т.д.) помощь в виде рыночных, экономических регуляторов развития производства и межхозяйственных связей, административную помощь со стороны региональных и местных властей (рынки, купля-продажа земли и т.д.) или научно-технологическую. Нужны все эти виды поддержки. Иначе говоря, необходим четко обозначенный масштабный и целостный комплекс срочных мер экономического, административного, правового, научно-технического регулирования развития аграрного хозяйства России. Принятие этих мер должно стать одной из важнейших составляющих общегосударственной программы выхода страны из социально-экономического кризиса.

Основные преимущества предлагаемых экономических мер поддержки сельского хозяйства перед традиционными, используемыми в настоящее время (дотирование нерентабельных отраслей, списание долгов, ограничение импорта продовольствия и т.д.), состоят в том, что предусмотренные льготы по снижению внешних нормативных нагрузок, помощь в приобретении земли напрямую связаны с фактическими хозяйственными результатами либо гарантированными в ближайшем будущем, т.е. зависят от них. Направление и масштаб этой помощи пропорциональны не только собственным хозяйственным успехам предприятия, но и степени соответствия его деятельности общественным интересам жителей данной территории, решению задач общерегионального развития. Применяемые принципы и механизмы государственной поддержки села не учитывают различий в интенсивности и производительности труда, качестве его организации, они, по существу, обезличены по направлению и никак не гарантируют роста производства, повышения его экономической эффективности, учета хозяйственными работниками социальных приоритетов в местах проживания людей.

На наш взгляд, имеются два уязвимых места в практическом осуществлении пред-

лагаемых мер. Это, во-первых, неизбежность процедуры объективного и справедливого оценивания общественной полезности хозяйственной деятельности, во-вторых, последующие трудности в проведении надежного, неформального контроля над использованием средств поддержки. Разработка механизма оценивания, законодательно-правовых полномочий надзора над целевым использованием земельных ресурсов и денежных средств, поступающих в виде помощи, является последующей, весьма сложной задачей в рамках общей программы государственной защиты интересов сельских товаропроизводителей, умеющих и желающих работать на земле с пользой для общества. Но такая задача обязательно должна быть решена, если учитывать важность решения более общей проблемы – выход сельскохозяйственного производства из тяжелейшего экономического кризиса. Что же касается неизбежности использования принципов, устанавливающих рейтинг полезности хозяйственной деятельности и последующего отклика предприятий на предоставленную помощь, здесь важно помнить об особой жизненно важной роли продуктов питания в обществе и, следовательно, о его неотъемлемом праве контролировать процесс производства этих продуктов.

Такого рода заключения приводят к главному и неоспоримому выводу о том, что успешное и устойчивое развитие сельскохозяйственного производства в России в современных сложнейших социально-экономических условиях возможно только при активном взаимодействии организационных усилий как самих сельских товаропроизводителей, так и всей вертикали административно-управленческой системы регулирования хозяйства на общегосударственном и региональном уровнях. Утраченные и недостающие в настоящее время звенья этой системы должны быть восстановлены или созданы заново с учетом изменившихся требований общества к конечным целям и средствам их достижения в процессе развития сельскохозяйственного производства – одного из важнейших и жизнеобеспечивающих секторов экономики страны.

Литература

Денисов В.И. Мотивационные механизмы интенсификации использования производственно-ресурсного потенциала АПК // Общество и экономика. 2004. № 5–6.

Денисов В.И. Предпосылки экономического роста производства АПК // Экономическая наука современной России. 2005. № 4 (31).

Назаренко В.И. Россия и зарубежные страны. Модели аграрной политики. М.: Памятники исторической мысли, 2008.

Российский статистический ежегодник, 2005–2009 гг. М.: Росстат, 2010.

Рукопись поступила в редакцию 28.03.2011 г.

ЭВОЛЮЦИЯ РЕЖИМОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ СБОРКИ – ОДНО ИЗ УСЛОВИЙ ДАЛЬНЕЙШЕЙ МОДЕРНИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

К.К. Лебедев, Д.А. Панкратова

В статье предлагается ряд обоснованных аргументов, позволяющих утверждать, что режимы сборки иномарок, работающие в России, могут привести к модернизации и развитию автомобильной отрасли. Более того, результаты функционирования этих режимов позволяют построить на них стратегию развития легкой автомобильной промышленности страны.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, автомобильная промышленность, модернизация, стратегия, импорт технологий, локализация, режим промышленной сборки.

ВВЕДЕНИЕ

Ни для кого не секрет, что отечественная автомобильная промышленность, занятая выпуском легковых машин, – неконкурентоспособна в том виде, в котором она сейчас существует, и в Россию приходит все больше производителей иномарок. В связи с этим возникает вопрос: каким будет влияние дальнейшего расширения сборки иномарок на отечественную автомобильную отрасль?¹

Хотелось бы обратить внимание читателя на тот факт, что мы не отождествляем отечественную автомобильную промышленность с отечественными производителями, в первую

© Лебедев К.К., Панкратова Д.А., 2011 г.

¹ В статье анализируется положение только легкой автомобильной промышленности.

Литература

Денисов В.И. Мотивационные механизмы интенсификации использования производственно-ресурсного потенциала АПК // Общество и экономика. 2004. № 5–6.

Денисов В.И. Предпосылки экономического роста производства АПК // Экономическая наука современной России. 2005. № 4 (31).

Назаренко В.И. Россия и зарубежные страны. Модели аграрной политики. М.: Памятники исторической мысли, 2008.

Российский статистический ежегодник, 2005–2009 гг. М.: Росстат, 2010.

Рукопись поступила в редакцию 28.03.2011 г.

ЭВОЛЮЦИЯ РЕЖИМОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ СБОРКИ – ОДНО ИЗ УСЛОВИЙ ДАЛЬНЕЙШЕЙ МОДЕРНИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

К.К. Лебедев, Д.А. Панкратова

В статье предлагается ряд обоснованных аргументов, позволяющих утверждать, что режимы сборки иномарок, работающие в России, могут привести к модернизации и развитию автомобильной отрасли. Более того, результаты функционирования этих режимов позволяют построить на них стратегию развития легкой автомобильной промышленности страны.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, автомобильная промышленность, модернизация, стратегия, импорт технологий, локализация, режим промышленной сборки.

ВВЕДЕНИЕ

Ни для кого не секрет, что отечественная автомобильная промышленность, занятая выпуском легковых машин, – неконкурентоспособна в том виде, в котором она сейчас существует, и в Россию приходит все больше производителей иномарок. В связи с этим возникает вопрос: каким будет влияние дальнейшего расширения сборки иномарок на отечественную автомобильную отрасль?¹

Хотелось бы обратить внимание читателя на тот факт, что мы не отождествляем отечественную автомобильную промышленность с отечественными производителями, в первую

© Лебедев К.К., Панкратова Д.А., 2011 г.

¹ В статье анализируется положение только легкой автомобильной промышленности.

очередь АвтоВАЗ. Отечественный автопром включает отечественных автопроизводителей. Он будет выпускать продукцию другого технологического уровня на заводах по сборке иномарок – продукцию, рассчитанную на потребителя со средними и выше среднего доходами – как в России, так и за рубежом. Поток прямых иностранных инвестиций в отечественный автопром может стать эффективным инструментом модернизации и развития автомобилестроительной отрасли, а не ее разрушения.

Проблеме заимствования технологий с помощью прямых иностранных инвестиций (далее – ПИИ) уделяют внимание многие ученые-экономисты. О целесообразности заимствования иностранных технологий пишет В.М. Полтерович (Полтерович, 2009). Согласно его мнению именно принцип заимствования должен стать основой догоняющей стратегии развития. Более того, из-за этой отсталости страна может заимствовать уже готовые технологии и методы управления, не тратя средства на их разработку (Полтерович, 2007). России следует делать ставку на стратегию заимствования технологий и расширять прежде всего внутренний рынок.

О необходимости заимствований иностранных технологий и опыта говорилось и в работе коллектива ИПП РАН (Ивантер, Узиков и др., 2005). В 2005 г. была подготовлена стратегия развития автомобильной промышленности России, где в качестве одного из путей развития отрасли предлагалось наращивать собственную конкурентоспособность (выпуск новых моделей, повышение качества и т.д.), а также обучать персонал при помощи иностранных технологий и зарубежных стандартов менеджмента в управлении и маркетинге.

На заимствовании технологий построена и модернизация отечественной легковой автомобильной промышленности в Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года² (далее Стратегия). В Стратегии рассма-

триваются такие причины низкой конкурентоспособности автопрома, как, например: устаревшие производственные мощности, небольшие инвестиции в отрасль, отсутствие современной промышленности автокомпонентов, а также низкий кадровый потенциал и производительность труда.

Квалифицированный персонал играет не последнюю роль в модернизации отрасли. Например, это отмечал Бин Ксу в своем исследовании: он связывал прибыль, которую принимающая страна может получить от импорта технологий, с уровнем развития человеческого капитала в этой стране (Ху, 2002). В связи с тем что культура сборки конечного изделия в отечественной автомобильной отрасли находится на очень низком уровне, взаимосвязь импорта технологий, качественного уровня человеческого капитала и производительности труда представляет чрезвычайный интерес.

Способом снижения технологического разрыва и повышения конкурентоспособности автопрома в Стратегии названо активное привлечение иностранных партнеров, организация многочисленных совместных предприятий.

В нашей работе приводятся аргументы, подтверждающие вывод о том, что развитие режимов сборки иномарок может оказать на отечественный автопром положительное влияние и что данный процесс уже стал частью запланированных мероприятий. Сами режимы сборки выступают основой Стратегии, которая при соблюдении ряда условий и рекомендаций приведет к повышению конкурентоспособности отечественного автопрома и снижению доли прямого импорта легковых автомобилей³.

³ Для сегмента легковых автомобилей Минпромторг выбрал сценарий развития «Партнерство», который предполагает обеспечение 80% потребительского спроса за счет внутреннего производства, при этом само внутреннее производство будет разделено между российскими и иностранными локализованными производителями в равных долях.

² Источник: Минпромторг (<http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/10>).

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Отметим, что говорить о неконкурентоспособности отечественного автопрома сразу после распада СССР не было повода⁴. Конечно же, объем производства автомобилей снизился, но затем он оставался приблизительно на одном уровне (рис. 1).

До 1996 г. легковая автомобильная промышленность России была представлена только отечественными производителями – ГАЗ, АвтоВАЗ, АЗЛК и Иж-Авто. В 1996 г. в России появилось первое автосборочное предприятие по производству иномарок, а в 2002 г. стартовал режим промышленной сборки.

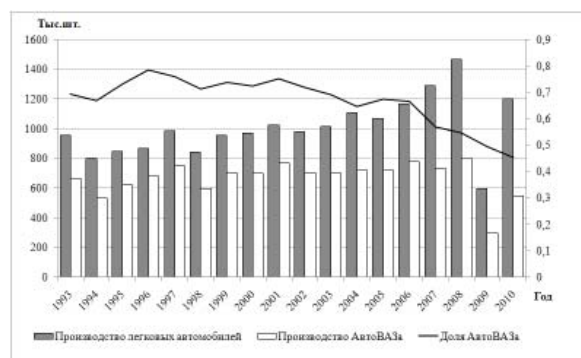
После 2002 г. доля иномарок в структуре производства начала стремительно расти, что создало энергичный спрос на внутреннем рынке (рис. 2). Высокий спрос на иномарки российской сборки подтверждает и структура продаж легковых автомобилей (рис. 3), где доля отечественных марок оказалась ниже 30%, при этом доля крупнейшего производителя – АвтоВАЗа опустилась ниже 25% (АЕБ, 2011).

Анализ абсолютных показателей продаж также не утешает. По итогам 2009 г. объем

продаж АвтоВАЗа впервые оказался ниже, чем объем продаж иномарок российской сборки. Эта тенденция продолжилась и в 2010 г.: было продано 555 тыс. автомобилей отечественных брендов, а иномарок отечественной сборки – 605 тыс. шт. (Рут, 2011)

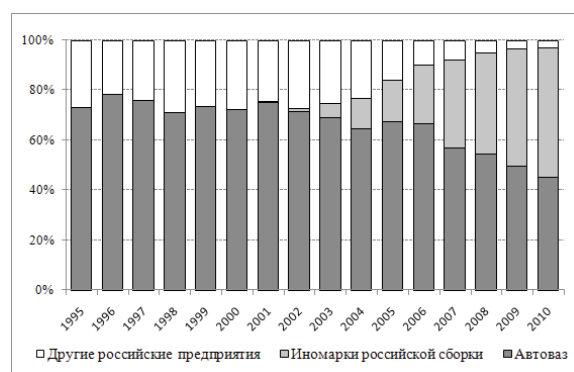
Уже сейчас технологический разрыв между отечественными и зарубежными производителями достаточно велик. Российские автомобильные заводы не успевают за часто сменяющимися поколениями технологий. Помимо технологического отставания в автомобильной промышленности практически отсутствует современная база автокомпонентов, отмечается низкий кадровый потенциал и слабое стимулирование НИОКР. Все это снижает конкурентоспособность отрасли.

Низкая конкурентоспособность является в настоящее время основной проблемой российской автомобильной промышленности, что не позволяет ей не только стать полноценным экспортером, но и заполнить внутренний рынок. Но сектор автомобилей экономкласса может остаться именно за отечественными производителями (в первую очередь за АвтоВАЗом) благодаря сравнительно низкой цене, уже включающей традиционные опции безопасности и комфорта (подушки безопасности, электроусилитель руля и т.д.), которые ранее освоены не были.



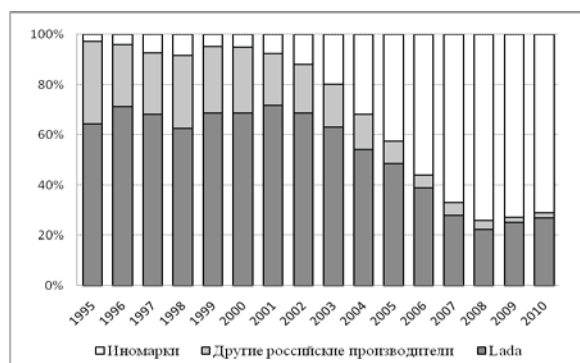
Источник: АЕБ.

Рис. 1. Производство легковых автомобилей в России



Источник: АЕБ, PWC.

Рис. 2. Структура производства легковых автомобилей в России



Источник: АЕБ.

Рис. 3. Структура продаж легковых автомобилей в России

Однако уже в среднесрочной перспективе конкуренция вырастет многократно, хотя своими силами российскому автопрому не преодолеть огромного технологического отставания от европейских (не только Германии и Франции, но и Италии и Испании), американских и японских производителей. Конкуренты движутся вперед, и времени на собственные разработки уже не остается, а чтобы сокращать разрыв, автомобильная отрасль должна развиваться, «перешагивая» через несколько ступеней развития технологий.

Для реализации ускоренными темпами такого сценария неравномерного развития требуются и новые, и уже обкатанные технологии, которые можно получить с помощью ПИИ, не прибегая к высоким затратам на тестирование, доработку и внедрение.

ФОРМА ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В АВТОПРОМЕ РОССИИ

Начало приобретения иностранного опыта относится к 1996 г., когда был построен «Автотор» – завод, с которым связан и известный термин – «отверточная сборка». С 1998 г. стали подписывать лицензионные соглашения с иностранными автопроизводителями, в

2002 г. стартовал режим промышленной сборки, а в 2007 г. был заключен первый стратегический альянс. Таким образом, получение иностранного опыта можно условно разделить на четыре этапа: крупноузловая сборка; сборка автомобилей по лицензии; промышленная сборка; стратегические альянсы.

Крупноузловая сборка. Первым заводом по сборке иномарок в России стал «Автотор» (Калининградская обл.), где собираются (а не производятся) 27 моделей различных марок, преимущественно General Motors. Механизм такого режима заключается в том, что на территорию собирающей страны ввозят крупные узлы и агрегаты (отсюда и название режима – крупноузловая сборка, SKD), из них автомобили собирают как конструктор. Исходя из главного принципа крупноузловой сборки можно выделить несколько основных характерных черт такого режима:

- отсутствие локализации сборочного производства, что автоматически закрывает доступ к иностранным технологиям и исключает реализацию мультипликативного эффекта, при котором с развитием автомобильной промышленности развиваются и смежные производства;
- создание новых рабочих мест, безусловно, является положительным эффектом, но их количество невелико, что обусловлено малыми объемами работы непосредственно на собирающем заводе;
- положительное воздействие на прирост производства отрасли и ВВП незначительно и к тому же может быть компенсировано потерями бюджета из-за сниженных таможенных пошлин.

Именно из-за последнего фактора правительство обеспокоилось ростом объема SKD-сборки и расширило список простых сборочных операций⁵.

⁵ Для контрактов, заключенных после 2007 г., действует новый список простых сборочных операций. Выполнение только операций из предыдущего списка не дает права на получение льгот на ввоз необходимых комплектующих.

Ранее для того чтобы заявить, что автомобиль произведен в России, достаточно было собрать его на российском заводе из ввезенных из-за рубежа крупных узлов, поэтому иностранные автопроизводители не были заинтересованы в налаживании настоящего производства в России. При таком условии крупноузловая сборка могла действительно привести к остановке отечественной отрасли. Но поскольку «Автотор» стал единственным заводом подобного рода в России, сегодня такой угрозы уже не существует.

Лицензионная сборка. Следующим после «Автотора» заводом стал построенный в Таганроге ТагАЗ, который в 1998 г. подписал лицензионное соглашение с южнокорейским автопроизводителем Hyundai. На мощностях таганрогского завода собирают модели Hyundai Accent, Sonata, Santa Fe, Elantra XD⁶ Porter и TAGAZ Vega. В отличие от «Автотора» в Таганроге с 2003 г. осуществляется другой режим сборки – CKD⁷. По аналогичной пока еще схеме функционирует другой крупный производитель – компания Sollers, которая работает совместно с итальянским концерном FIAT Group.

До недавнего времени в Татарстане (ОЭЗ «Елабуга»), наравне с легковыми моделями FIAT Albea, осуществлялся выпуск легких коммерческих моделей Doblo и Ducato. Последняя модель уже подтвердила свою конкурентоспособность, выиграв государственные тендеры, объявленные Минздравсоцразвития и Мосгортрансом на поставку машин для скорой помощи и маршрутных такси. Теперь на площадках по производству FIAT будут производиться автомобили Ford, однако в рамках уже другого режима сборки.

⁶ Модель IV поколения.

⁷ CKD (completely knocked down) – сборка полностью разобранных машинокомплектов. Эта сложная технология фактически является полноценным производством со сваркой и окраской кузовов, которое сейчас существует на АвтоВАЗе, ГАЗе, УАЗе и на заводах Ford, Toyota и «Автофрамос».

Главным отличием режима лицензионной сборки от режима крупноузловой сборки является принцип сборки полностью разобранных машинокомплектов. Такой принцип предполагает формирование, внедрение и развитие важнейшего механизма – локализации производственного процесса.

Локализация – процесс организации производства (именно производства, а не сборки) деталей и компонентов различной технологической сложности на предприятиях собирающей страны. Таким образом, локализация фактически является прямым вкладом в производство национального ВВП, и чем выше степень локализации, тем больше этот вклад. Не менее важной функцией локализации является импорт технологий. Другими словами, производители собирающей страны осваивают производство тех или иных компонентов согласно «авторской» технологии и стандартам, после чего используют полученный опыт при разработке и производстве собственной аналогичной продукции.

Режим промышленной сборки (РПС). Как раз с развитием этого режима связаны основные надежды на развитие отечественной отрасли, ведь именно в рамках РПС локализация производственного процесса прописывается как условие, необходимое для работы на территории России. Такое условие является важным отличием РПС от режима лицензионной сборки.

Так, ранее при подписании соглашения иностранный автопроизводитель обязался организовать полный цикл⁸ производства не менее чем 25 тыс. автомобилей ежегодно, а также локализовать затраты на импортируемые автомобильные компоненты до 50% общего объема импорта автокомпонентов в 2015 г. По новым условиям при подписании соглашения о сборке иномарок в России объем производства должен достигнуть 300 тыс. автомобилей в год, а локализация – 60% (Непомнящий, 2010).

⁸ Сварка и окраска кузова, а также сборка готового автомобиля.

Это означает, что на предприятиях России может производиться до половины добавленной стоимости каждого собранного здесь автомобиля.

Одним из первых заводов, на котором внедрили режим промышленной сборки, стал Иж-Авто, который выпускает модели концерна KIA. Сейчас в режиме РПС уже работает восемь автопроизводителей (табл. 1).

Только в рамках режима промышленной сборки с 2002 г. по настоящее время в отечественный автопром направлено иностранных инвестиций на сумму более 82 млрд р. В России производят около 20 новых моделей ведущих автопроизводителей, которые обладают технологиями, стандартами, опытом и знаниями, необходимыми отечественной отрасли.

Вместе с тем что в рамках режима промышленной сборки, в отличие от режима лицензионной сборки, локализация является обязательным условием, именно развитие ре-

жима промышленной сборки позволило увидеть некоторые проблемы, которые необходимо решать.

Во-первых, согласно Стратегии в настоящее время в России только 5% поставщиков автокомплекующих могут поставлять продукцию, соответствующую мировым стандартам качества. Если средний показатель дефектности по ISO16949 не превышает 70 единиц на миллион деталей массового производства, то у российских производителей аналогичный показатель превышает 1000 единиц (ГОСТ Р 51814.1-2009). В связи с этим иностранные производители в стремлении сохранить высокое качество и надежность своих автомобилей не собираются активно наращивать локализацию.

Во-вторых, даже если локализация и увеличивается, то сегодня это преимущественно складывается за счет налаживания в России производства технологически несложных деталей и комплектующих (пластик обивки салона, бамперы, стекла, коврики, автопокрышки, колесные диски и т.д.). При условии, что такая динамика продолжится и отечественная промышленность не перейдет к освоению таких технологически сложных узлов и агрегатов, как коробка переключения передач (КПП), силовая установка (двигатель), электрооборудование, – все усилия, направленные на развитие отечественного автопрома на базе импорта зарубежных технологий, могут не дать ожидаемого результата.

Стратегические альянсы.

АвтоВАЗ – Renault. В 2007 г. АвтоВАЗ и французский автопроизводитель Renault подписали соглашение о стратегическом партнерстве. В рамках такого соглашения предполагается, что в обмен на 25% акций Волжского завода, а также в обмен на доступ к мощностям АвтоВАЗа Renault предоставит технологии и стандарты, а также принимает условие, что автомобили на базе его технологий будут называться Lada. В частности, осенью 2008 г. в Париже было подписано соглашение о приобретении у компании Renault ноу-хау и различных прав (например, бессрочные лицензии

Таблица 1
Заводы в рамках режима промышленной сборки*

Компания	Мощность, тыс. ед.	Модели**	Инвестиции, млн р.***
Ford	125	Focus, Mondeo	10 000
Автофрамос	160	Renault Logan, Sandero	4800****
Toyota	20	Camry	5000
Nissan	50	Teana, X-Trail	5500
GM	70	Opel Antara, Astra, Chevrolet Cruze, Captiva	9000
VW	150	VW Passat, Jetta, Tiguan; Skoda Fabia, Oktavia	28 000
P&C	70*****	C3, C4, Peugeot 307	7500
Hyundai	100	Solaris, Elantra, NF	11 700

* По официальным данным производителей.

** Модельный ряд может измениться в соответствии с рыночными тенденциями.

*** В ценах 2009 г.

**** Инвестиции только в удвоение мощностей с 80 до 160 тыс. ед. / год.

***** Объем производства от 60 до 80 тыс. ед. / год.

на производство и сборку силового агрегата и на производство, сборку и дистрибьюцию автомобилей на базе платформ Renault Logan MCV и Sandero).

Кроме того, компании планируют создать совместное предприятие по производству автокомпонентов, что может значительно ускорить процесс импорта технологий. По планам АвтоВАЗа локализация процесса при производстве комплектующих в случае создания совместного предприятия должна возрасти с сегодняшних 40 до 75%. Стоит напомнить, что компания Renault уже имеет большой опыт работы в России: компания «Автофрамос», которая производит модели Logan и Sandero, довела уровень локализации до 40%.

Sollers – Ford. Компания Sollers создала совместное предприятие с FIAT. Документы о создании этого предприятия российская компания Sollers и итальянский концерн FIAT подписали в феврале 2010 г. Запланированный участниками совместного предприятия уровень локализации должен был достичь 80%. Но компании расторгли соглашение, и в феврале 2011 г. Sollers подписала меморандум с компанией Ford о намерениях создать совместное предприятие. Компании подписали соглашение уже с новыми условиями промышленной сборки⁹. В планах совместного предприятия – производство пассажирских автомобилей и LCV (light commercial vehicles – легковой коммерческий транспорт) Ford, двигателей, организация штамповочных

операций (завод строится в Татарии), проведение НИОКР. Компания будет также отвечать за импорт и продажу всех продуктов Ford (Sollers, 2011). В совместное предприятие войдут производственные площадки в г. Всеволожске (Ленинградская обл.), г. Набережные Челны и на территории ОЭЗ «Алабуга» (Республика Татарстан).

Автокомпоненты. Вслед за заводами по сборке иномарок приходят иностранные заводы по производству автокомплектующих. Это происходит потому, что любые промышленные предприятия, включая и предприятия автомобильной промышленности, создают постоянный круг поставщиков комплектующих, что позволяет им поддерживать постоянный уровень качества и снижает транзакционные издержки.

Расширение производства в России импортных комплектующих окажет на отечественную автомобильную промышленность такое же положительное влияние, как и режим промышленной сборки. При этом необходимо добиваться сборки сложных узлов и агрегатов. Это позволит создать современную базу поставщиков автокомпонентов.

РЕЗУЛЬТАТЫ РАЗВИТИЯ РЕЖИМОВ СБОРКИ ИНОМАРОК

Судя по данным об итогах сборки иномарок опасения того, что производство иномарок в России уничтожит отечественную автомобилестроительную отрасль, оказались напрасными. Более того, некоторые данные свидетельствуют о формировании основы для интенсификации диффузии в отрасль иностранных технологий и стандартов.

1. *Локализация.* Пока высокие показатели локализации демонстрируют те производства, которые давно работают в России, либо те, у кого высокий показатель локализации – целевой аспект (рис. 4). Низкие показатели локализации у других производителей

⁹ Новые условия промышленной сборки подразумевают, что автопроизводитель обладает правом беспошлинного ввоза автокомпонентов в течение восьми лет обязуется построить новые (либо модернизировать существующие) производственные мощности, локализовать в России производство двигателей и трансмиссий, штамповку кузовных деталей, инженерный центр и производить в стране не менее 300 тыс. автомобилей, минимум на 30% из которых должны устанавливаться двигатели российского производства. Локализация для новых производств предусмотрена на уровне 55, а для существующих – 60%.

корректируют средний показатель в направлении понижения. Напомним, что среднегодовой уровень локализации производства рассчитывается по формуле

$$L = (1 - V/P) \times 100\%,$$

где L – среднегодовой уровень локализации производства; V – таможенная стоимость всех автокомпонентов, ввезенных для производства моторных транспортных средств; P – общая стоимость всех моторных транспортных средств, произведенных этим автопроизводителем, в фактических отпускных ценах без учета НДС и акцизов¹⁰.

Средний показатель локализации производства сегодня пока не дотягивает и до 30%, тогда как согласно условию Минэкономразвития России у компаний, работающих по старым условиям сборки, аналогичный показатель к 2015 г. должен быть на уровне 50%. С одной стороны, разница – не столь большая (ее можно устранить за 5 лет), а с другой – необходимо учесть, что чем выше уровень локализации, тем сложнее его повышать, особен-

¹⁰ Согласно изменениям, внесенным в порядок, определяющийся понятием «промышленная сборка» моторных транспортных средств и устанавливающий применение данного понятия при ввозе на территорию Российской Федерации автокомпонентов для производства моторных транспортных средств товарных позиций 8701–8705 ТН ВЭД, их узлов и агрегатов, утвержденный приказом Минэкономразвития России, Минпромэнерго России и Минфина России от 15 апреля 2005 г. № 73/81/58Н.

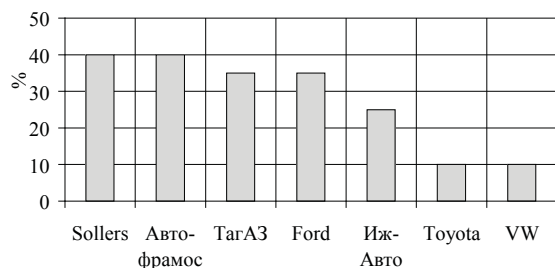


Рис. 4. Локализация производства

но если производитель не намерен передавать технологии сложных узлов и агрегатов.

В связи с этим особое значение приобретает готовность производителей локализовать в России производство силовых агрегатов и коробок переключения передач уже в среднесрочной перспективе (ИА РБК, 2009).

2. *Производство автокомплектующих.* Из-за неконкурентоспособного производства комплектующих в России иностранные автопроизводители оказывают содействие строительству в России заводов иностранных производителей комплектующих, причем тех, с которыми они всегда работали. Уже построены заводы Gestamp, Manga, Johnson Controls, Tenneco Automotive, Lear Corporation, Faurecia Interior Systems, Gestamp Automocion, Toyota Boshku. В планах строительство заводов TI Automotive и Knorr-Bremse. Обычно заводы являются поставщиками для нескольких автопроизводителей.

Эта ситуация ставит отечественного производителя в сложные условия конкуренции уже на уровне промежуточной продукции. Однако при соответствующем контроле и администрировании налаживания локализации сборочного процесса проникновение иностранных технологий и стандартов будет происходить быстрее, поскольку в данном случае производственный процесс будет организован с самого начала производственной цепочки. Помимо этого, будет формироваться современная база автокомпонентов, которая так необходима автопрому.

3. *Формирование кластеров.* Результаты развития отрасли последних лет позволяют рассматривать Ленинградскую область в качестве будущего кластера легкой автомобильной промышленности¹¹. Сегодня для этого есть ряд предпосылок:

¹¹ Автомобильный кластер – группа географически локализованных и взаимосвязанных производственных компаний; поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг; объектов инфраструктуры: научно-исследовательских институтов, вузов, технопарков, бизнес-инкубаторов и

во-первых, на территории области уже построено несколько автозаводов крупнейших производителей – Ford во Всеволожске, Hyundai в Санкт-Петербурге, Toyota, Nissan, GM в Шушарах. Совокупная заявленная проектная мощность заводов на начало 2011 г. составляет около 270 тыс. автомобилей;

во-вторых, в Ленинградской области построены и планируется построить заводы по производству автокомплекующих, причем многие из уже функционирующих заводов работают с несколькими производителями (например, Tenneco Automotive сотрудничает с Toyota и GM, Magna обеспечивает автокомплектующими Toyota, GM Ford, а компания Gestamp работает со всеми автопроизводителями Ленинградской области);

в-третьих, в Ленинградской области предлагается создать единый таможенный пункт, на котором будут декларироваться все автокомпоненты, ввозимые в Россию. Эта идея подкрепляется выгодным географическим положением региона;

в-четвертых, всерьез рассматриваются планы создания в России учебно-инженерных центров, на базе которых будут воплощаться проекты переобучения персонала, а в перспективе – проведение части ОКР.

Кроме Ленинградской, особого внимания заслуживает и Калужская область, на территории которой функционируют заводы консорциума P&C и компании Volvo. Первый учебно-инженерный центр в России построят именно там, а доля VW в промышленном производстве Калужской области уже превышает 17,5%.

4. *Конкуренция автопроизводителей.* Начало производства концерна Nissan ознаменовало, по нашему мнению, новую фазу развития не только сборочных производств, но и отечественной автомобилестроительной отрасли в целом.

других организаций, дополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом. Отличительным признаком эффективно действующих кластеров является выход инновационной продукции.

Модель бизнес-класса Teana, выпускаемая на заводе Nissan в России, является прямым конкурентом Toyota Camry (табл. 2). Более того, американский концерн Ford запустил производство своей модели бизнес-класса Mondeo. Важно, что все три модели выпускают в Ленинградской области, а значит, – производители имеют аналогичные географические и административные преимущества и ограничения.

После запуска производства Teana у Camry появился прямой конкурент в аналогичной ценовой категории. Поскольку в России имеется спрос на автомобили данного класса, то между производителями возникла и будет развиваться конкуренция, которая заставит сдерживать издержки, чтобы снизить риски повышения отпускных цен. В этом случае ситуация меняется, и у производителей появилась сильная мотивация повышать степень локализации, ведь налаживание производства в России снизит транспортные издержки и издержки на оплату труда.

6. *Рабочие места.* В большей или меньшей степени все режимы сборки решают социальную задачу и, как любое производство, создают новые рабочие места. Только перечисленные автозаводы, по нашим оценкам, в настоящее время уже создали около 14 тыс. новых рабочих мест, в том числе и для высо-

Таблица 2
Основные характеристики автомобилей

Характеристики	Toyota Camry	Nissan Teana	Ford Mondeo
Тип кузова	седан	седан	седан
Класс	Е	Е	Е
Модельный год	2005	2008	2011
Рабочий объем двигателя, л.с.	2,4	2,5	2,3
Максимальная мощность, л.с.	167	182	160
Расход топлива: смешанный цикл, л/100 км пробега	9,9	9,5	9,3
Максимальная скорость, км/ч	205	200	207
Цена, тыс. р.	951	890	961

коквалифицированных специалистов, которые по разным причинам вынуждены были уволиться с других мест занятости.

Зафиксированные случаи перехода персонала с одного завода на другой из-за более привлекательных условий труда позволяют надеяться, что формирующаяся конкуренция ускорит развитие рынка труда в данной области.

7. *Стажировка и инженерные центры.* Принципиальная разница в технологиях, подходах и стандартах требует переобучения персонала, для чего автопроизводителями организуются курсы стажировок на своих «базовых» заводах в Японии и Европе. Более того, концерны создают инженерные центры уже и на территории России (в частности, концерн VW).

Росту темпов переобучения будет способствовать и значительно более высокая скорость обмена информацией между работниками различного уровня. Чем быстрее будет идти переобучение, тем быстрее станет возможным преодолеть проблемы, связанные с низкой культурой сборки, из-за которой в настоящее время отечественные автомобили почти сразу после покупки нуждаются в дополнительном техническом обслуживании. К примеру, часто требуется протяжка резьбовых соединений, устранение зазоров между деталями кузова и интерьера, а также диагностика работы систем автомобиля и проверка достаточного уровня жидкостей (моторного масла, охлаждающей жидкости и т.д.).

Расширение процесса переобучения и увеличение числа персонала, прошедшего стажировку, позволят ускорить процесс проникновения (диффузию) импортных технологий и стандартов в отечественную отрасль. Этому же будет способствовать и налаживание производства в России автомобильных комплектующих.

8. *Новые российские модели.* Принимая во внимание важность описанных результатов, особое значение имеет появление новой российской модели класса С – TAGAZ Vega, которая была представлена летом 2009 г. Как заявил сам производитель, автомобиль был разработан по заказу Таганрогского автомобильного

завода в конструкторском бюро Tagaz Korea, которое является партнером TagAZ в разработке собственного модельного ряда.

Технические характеристики и стоимость модели находятся на конкурентоспособном уровне (табл. 3). Всего за неполный 2009 г. было продано около 1040 машин Vega.

Выпуск модели Vega стал для российского автопрома беспрецедентным результатом совместного сотрудничества российской и зарубежной компаний, а приобретенный опыт как для самого TagAZa, так и для других производителей уникален¹². Теперь появилось

¹² Вместе с тем серьезным ограничением в настоящее время являются претензии компании GM Daewoo. По информации самой компании, двое сотрудников, перешедших из GM Daewoo на работу в TagAZ Korea (южнокорейское подразделение TagAZa, разработчик Vega), передали технологии, используемые при производстве Chevrolet Lacetti. В связи с этим южнокорейский суд постановил приостановить выпуск Vega до выяснения подробностей (Шабашов, Сергиенко, 2009). Поскольку внешние формы Vega почти полностью повторяют черты Elantra IV поколения, а также Vega, судя по техническим характеристикам, способна конкурировать с Lacetti, то у седана Vega есть возможность сократить долю рынка Lacetti, можно предположить и недобросовестную конкуренцию.

Таблица 3
Основные технические характеристики
TAGAZ Vega и ее конкурентов

Характеристики	TAGAZ Vega	Hyundai Accent	VW Polo	Cherry Fora
Тип кузова	Седан	Седан	Седан	Седан
Модельный год	2009	2004	2010	2006
Рабочий объем двигателя, л.с.	1,6	1,5	1,6	1,6
Максимальная мощность, л.с.	124	102	105	119
Расход топлива: смешанный цикл, л/100 км	8	7,5	6,5	6,6
Максимальная скорость, км/ч	180	181	190	185
Цена, тыс. р.	349,9	377,7	399	393

веское основание полагать, что отечественные производители в состоянии освоить технологии, значительно превосходящие российские.

Рассмотрев результаты функционирования режимов сборки иномарок в России, мы приходим к выводу, что все они имеют позитивный характер. Причем суммарный положительный эффект от РПС, на наш взгляд, перекрывает негативные стороны этого режима, такие как вывоз капитала, импорт комплектующих от прежних поставщиков, угроза свертывания НИОКР вследствие доступности second-hand-технологий. Однако для гарантий дальнейшего развития таких режимов в нужном для российской отрасли ключе необходимо соблюдать ряд условий. В противном случае потенциал такого развития исчерпает себя и модернизация отечественного автопрома станет невозможной. Будем помнить, что могут реализоваться именно негативные сценарии.

УСЛОВИЯ И ОГРАНИЧЕНИЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ

В первую очередь должен осуществляться *контроль и администрирование*. Наблюдение за выполнением условий локализации, прописанной в соглашении о режиме промышленной сборки, в случае лицензионной сборки и стратегических альянсов становится первоочередной задачей. При отсутствии контроля или его неэффективности, а также в случае неквалифицированного управления процессом уровень локализации может остановиться на низкой отметке, что фактически закроет доступ к иностранным технологиям. Также необходимо периодически ужесточать условия локализации, как это произошло в конце 2010 г., когда были приняты новые условия промышленной сборки, по которым уровень локализации должен быть не ниже 60%.

Необходимо *мотивировать автопроизводителей повышать локализацию* в том

случае, когда условие локализации не прописывается в соглашении как необходимое, а значит, и сам факт повышения локализации может отсутствовать.

Первым фактором повышения мотивации выступит повышение конкурентоспособности производственной базы автокомпонентов в России. Если у производителей появится уверенность в том, что качество их автомобилей в случае локализации не пострадает, значительное препятствие к развитию локализации будет устранено. Поможет развитию производственной базы в России *организация производства иностранных компонентов* на тех же принципах, что и производства автомобилей. Но при этом российским поставщикам необходимо переструктурироваться с вертикальной на горизонтальную специализацию, т.е. обеспечивать поставки нескольким автопроизводителям, а не работать только на одного.

Усилит мотивацию повышения локализации и целенаправленная политика формирования конкуренции между производителями, как это происходит в Ленинградской области. Причем конкуренция должна создаваться не только между производителями автомобилей, но и среди производителей автокомпонентной отрасли.

Особого внимания заслуживает вопрос мотивации локализации производства технологически сложных узлов и агрегатов, к которым в первую очередь относятся коробка переключения передач и силовой агрегат.

Вместе с передачей технологий необходимо обучать персонал и повышать его квалификацию, что можно сделать с помощью *развития сети учебно-инженерных центров*. Пока о намерении строить такой центр в Калужской области заявил только концерн VW. Подобные центры необходимы для эффективного развития режимов сборки, т.е. для развития, которое позволит провести модернизацию отечественного потенциала. Кроме того что такие центры ускоряют процессы распространения технологий и стандартов, они являются необходимым звеном в создании полно-

ценного кластера, которые в настоящее время формируются уже в двух областях России.

Подытоживая вышесказанное, можно заключить, что отрасль будет развиваться только при соблюдении условий сборки, при повышении процента локализации и квалификации персонала. Большое значение имеет и то, что положительные эффекты от режимов промышленной сборки должны иметь системный характер. Если процесс локализации оставить без контроля, то отрасль может погибнуть, так как зарубежные производители не заинтересованы в ее существовании. Хотя продукция АвтоВАЗа имеет низкую конкурентоспособность, автопроизводитель занимает все еще значительную долю в нише автомобилей эконом класса и четвертую часть отечественного рынка, отбирая потенциальных клиентов у иностранных автопроизводителей.

С 1997 г. отечественная легковая автомобильная промышленность прошла свой путь эволюции от «отверточной» сборки автомобилей на заводе «Автотор» до режима

промышленной сборки и стратегических альянсов, которые позволяют создавать новые российские модели на базе иностранных технологий (рис. 5).

По мере перехода от одного режима сборки к другому в России выработалась собственная линия модернизации и развития автомобильной промышленности, обладающая оригинальными элементами, которые делают ее состоятельной в национальных условиях. Можно выделить ее следующие основные положения:

1) масштабный характер развития, который предполагает работу в отечественной отрасли многих представителей зарубежного автопрома. Они смогут предоставить технологии различного технологического уровня и назначения. Это позволит исключить негативные последствия при завершении сотрудничества с отдельно взятым производителем, как, например, это было после ухода FIAT в 1970-х гг.;

2) долгосрочный характер сотрудничества;

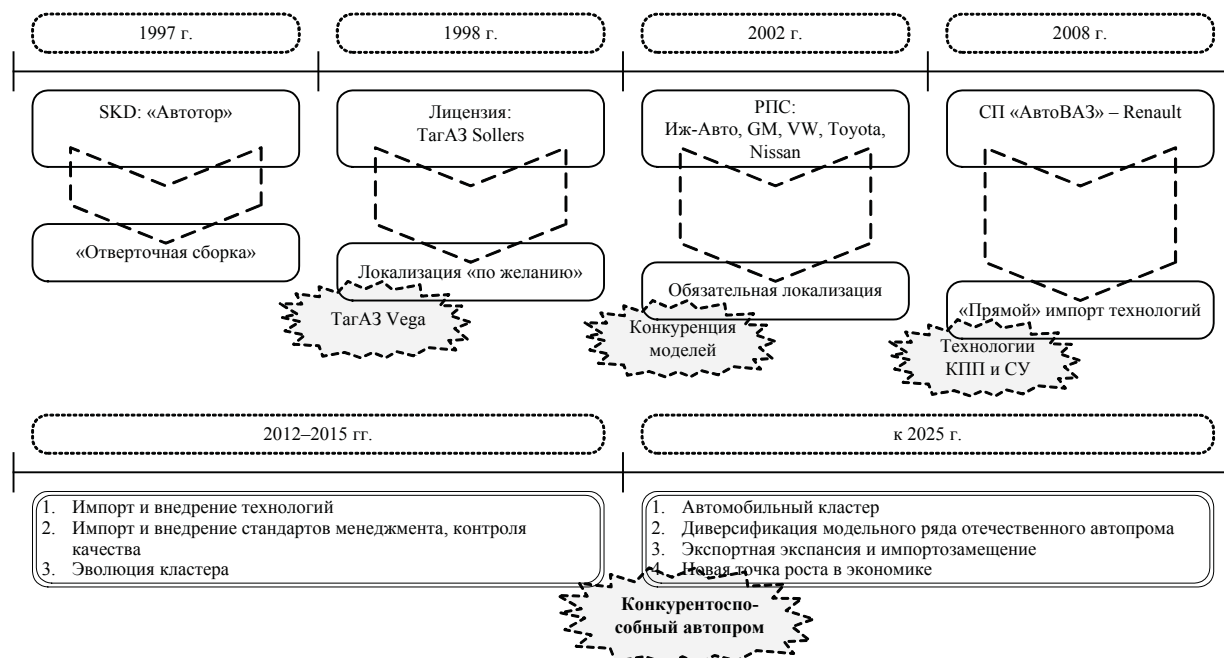


Рис. 5. Эволюция режимов сборки автомобилей и их потенциальные результаты

3) уже построенные заводы конечного производства и возможное появление в Ленинградской и Калужской областях производителей комплектующих позволяют рассматривать эти регионы как будущие автомобильные кластеры;

4) выгодное географическое положение Ленинградской области делает эффективным возможный экспорт иномарок российской сборки в страны Восточной Европы;

5) производство в регионе автомобилей одного класса в одной ценовой нише, что сейчас наблюдается в Ленинградской области, формирует условия для развития конкуренции между производителями. Такая конкуренция будет стимулировать рост локализации производства, которая позволит компаниям экономить на транзакционных и транспортных издержках. Это снизит риски роста отпускных цен быстрее, чем у конкурентов.

Каждое положение играет важную роль и положительно влияет на автомобилестроительную отрасль. А если их сложить в систему, то при качественном управлении и ответственном контроле работа этой системы позволит провести модернизацию отечественной отрасли, во что еще недавно было сложно поверить.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В статье рассмотрены результаты привлечения иностранного капитала в автомобильную отрасль и подведены промежуточные итоги введения режима промышленной сборки.

В настоящее время в отрасли действует уже достаточное число заводов по сборке автомобилей и автокомпонентов, наблюдается постепенный рост уровня локализации на этих предприятиях. Заводы в Ленинградской области, возможно, в скором времени объединятся в кластер. Формирование кластера усилит конкуренцию, что позволит ускорить про-

цесс передачи технологий. Схожая тенденция наблюдается и в Калужской области.

Эволюция режимов промышленной сборки от «отверточной» до стратегических альянсов и промежуточные результаты функционирования режимов сборки позволяют рассматривать совместные предприятия как реальную возможность получения технологий. Организация многочисленных совместных предприятий российских компаний с иностранными является основным пунктом в сценарии развития легковой автомобильной промышленности, прописанном в Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года.

Российские власти призваны создать такие условия, чтобы исключить возможность «неполучения» технологий, а российские производители должны уже сейчас думать о том, как работать с такими технологиями и где их внедрение будет наиболее эффективным. Поскольку уже сегодня в отрасль направлены инвестиции, пришли мировые лидеры рынка автомобилей и автокомпонентов, необходимо приступить к модернизации не только производства, но и системы менеджмента и качества. Кроме того, немаловажно, чтобы импортировались технологии не простых комплектующих, а сложных узлов и агрегатов (двигателей, КПП).

Только при таких условиях мы сможем модернизировать отрасль (см. рис. 5). Хотя за 15 лет (с 1996 по 2010 г.) в российской автомобильной отрасли выработалась собственная линия развития, которая стала результатом эволюции режимов сборки в результате непрерывного «подстраивания» к условиям реальной российской экономики на протяжении всего периода, такая стратегия может стать эффективной и уникальной. Более того, ее можно также применить для восстановления других кризисных отраслей со схожими тенденциями, например авиационной промышленности.

Развитие стратегии позволит образовать новую точку роста экономики, основанную на конечном машиностроительном произ-

водстве, что приведет к диверсификации промышленного производства и модернизации экономики.

Если такая возможность будет упущена, вполне вероятно, что второго шанса уже не будет, а экспансия иномарок на внутренний рынок сделает существование отечественного автомобилестроения формальным.

Литература

- АЕБ (Ассоциация европейского бизнеса). Пресс-релиз. 13 января 2011 г. (http://www.aebris.ru/application/views/aebris/files/press_releases_files/AEB_PR_DEC_10_rus_file_releases_2011_01_13_15_09_53.pdf).
- Ивантер В.В., Узиков М.Н. и др. Стратегия развития автомобильной промышленности России. М.: РАН ИНХП, 2005.
- Непомнящий А. Сошлись на 300 000 // Ведомости. 2010. 2 дек. № 228 (2746).
- Полтерович В.М. Элементы теории реформ. М.: Экономика, 2007.
- Полтерович В.М. Проблема формирования национальной инновационной системы // Экономика и мат. методы. 2009. № 2.
- Реус А. «Режим промышленной сборки» – инновационная система привлечения инвестиций. // Минпромторг России, 1 сентября 2006 г. (<http://v2009.minprom.gov.ru/appearance/showAppearanceIssue?url=activity/auto/appearance/11>).
- Рут С. Обзор рынка новых легковых автомобилей в России и прогнозы его развития. Январь 2011 г. PriceWaterhouseCoopers (<http://www.pwc.ru/ru/events/2011/autobriefing/russian-automotive-market-perspectives-ru.pdf>).
- ГОСТ Р 51814.1-2009 «Система менеджмента качества в автомобилестроении. Особые требования по применению ISO 9001:2008 в автомобильной промышленности и организациях, производящих соответствующие запасные части».
- Приказ Минпромторга России от 23 апреля 2010 г. № 319 «Стратегия развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020» (<http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/10>).
- Шабашов Д., Сергиенко Е. ТагАЗу закрыли границу // РБК Daily. 2009. 29 окт. <http://www.rbcdaily.ru/2009/10/29/industry/439045>
- Nissan открыл автозавод в Санкт-Петербурге // ИА РБК, 2 июня 2009 г. (<http://top.rbc.ru/retail/02/06/2009/307389.shtml>).
- Sollers. Ford и СОЛЛЕРС подписали Меморандум о намерениях по созданию совместного предприятия в России. 18 февраля 2011 г. (<http://www.sollers-auto.com/ru/press-center/news/index.php?id35=539>).
- Ху В. Multinational enterprises, technology diffusion, and host country productivity growth // Journal of Development Economics. 2002. № 62.
- Рукопись поступила в редакцию 24.12.2010 г.*

ОБОСНОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИ ЭФФЕКТИВНЫХ ВАРИАНТОВ ПОСТАВОК СЖИЖЕННОГО ПРИРОДНОГО ГАЗА В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

*Г.В. Зубарев, И.В. Демкин,
И.М. Никонов, В.С. Сафонов,
А.О. Габриелов*

Развитие спотового рынка торговли сжиженным природным газом (СПГ) открывает для производителей дополнительные возможности получения прибыли за счет гибкого выбора направлений и объемов поставок. В данной работе предложены оригинальные подходы к решению ряда стратегических проблем управления СПГ-проектами, а именно: оптимальный выбор направлений и объемов поставок СПГ с точки зрения баланса между доходностью и риском инвестиций; обоснование выбора эффективного механизма реализации СПГ на основе оптимизации программ долгосрочных контрактных поставок и арбитражных операций.

Ключевые слова: сжиженный природный газ, спотовая торговля, чистый дисконтированный доход, имитационное моделирование, арбитражные операции.

ВВЕДЕНИЕ

Выраженная тенденция развития мирового рынка газа, в том числе рынка СПГ, состоит в его либерализации (Демкин, Никонов и др., 2009). Данная тенденция проявляется в

сокращении объемов и сроков долгосрочных контрактов на поставку продукции и увеличении доли газа, поставляемого на спотовые рынки. По прогнозу Международного энергетического агентства (IEA) по мере расширения экспортных мощностей СПГ будет также значительно увеличиваться доля краткосрочных контрактов и спотовых сделок. Если в начале 2000 г. она составляла в среднем 10%, то к концу 2010 г. ожидается уже на уровне 20%, а в 2020 г. прогнозируется рост этой доли до 30% (Natural Gas Market Review, 2008). Наличие свободного от жестких контрактных обязательств объемов СПГ и возможность направлять его для продажи на рынок с наиболее выгодной ценой позволяют увеличить доходы производителя. Переориентация поставок СПГ с одних рынков на другие играет возрастающую роль в торговле на рынке СПГ. Если в 2006 г. около 6% всего производства СПГ Атлантического бассейна было переориентировано на азиатско-тихоокеанский рынок, то в 2007 г. этот показатель существенно увеличился, составив 15,6% (Argus Global LNG, 2008; BP, 2008). Изменение направлений потоков происходило и внутри атлантического рынка. Как будет показано ниже, такое перераспределение потоков позволит создавать владельцам нефтегазового бизнеса существенную дополнительную стоимость.

Цены на природный газ по долгосрочным контрактам в основном привязаны к ценам на нефть и нефтепродукты (Конопляник, 2009), которые определяются на основе биржевых котировок. Спотовый рынок в Северной Америке (Henry Hub, штат Луизиана) функционирует с 1990 г., а спотовый рынок в Великобритании (NBP) действует с 1996 г. В Японии растущее значение приобретают поставки СПГ по краткосрочным контрактам, которые играют роль своеобразного спотового рынка. Спотовые цены на природный газ (как и цены на нефть) определяются биржевыми котировками, однако их волатильность существенно выше волатильности цен на нефть и нефтепродукты. Например, месячная волатильность нефти марки WTI составила 9,3% (по данным за 2001–2008 гг.), а соответ-

© Зубарев Г.В., Демкин И.В., Никонов И.М., Сафонов В.С., Габриелов А.О., 2011 г.

ствующая волатильность природного газа на Henry Hub – 14,7%. При этом уровни цен на природный газ на рынках существенно различаются в отдельные периоды, что открывает производителям возможности для межрыночного арбитража.

Традиционный формат реализации проектов СПГ предполагает вертикальную интеграцию звеньев СПГ-цепочки и продажу производимых объемов СПГ по долгосрочным контрактам, на которые в настоящее время приходится около 80% всех поставок (Global LNG, 2008). В таких долгосрочных контрактах, основанных на обязательствах «бери или плати», риски, связанные с объемами СПГ, ложатся на покупателя, а риски колебаний цен на энергоносители – на продавца. В традиционном контракте отсутствует гибкость в отношении объемов и пунктов назначения. Поэтому в рассматриваемом случае менеджерам достаточно сложно компенсировать потери при сбое в каком-либо звене цепи. Поэтому для обеспечения надежности в системе поставок необходимо закладывать несколько избыточные параметры. Возможные коммерческие сбои, происходящие в ходе реализации проектов, вполне могут привести к простоям заводов по сжижению или танкеров ввиду трудности переориентации таких мощностей на обслуживание других проектов. Кроме того, при заключении традиционных контрактов поставщики СПГ не имеют возможности извлекать дополнительную прибыль за счет использования арбитража.

С увеличением объемов и расширением географии торговли СПГ на смену жесткому формату реализации пришел более гибкий. Его развитие и привело к бурному росту краткосрочных операций (своповые контракты и спотовая торговля незаконтрактованными объемами СПГ) и развитию механизма самоконтрактования.

Широко применяемая в последнее время практика самоконтрактования, т.е. заключения договоров с собственными торговыми аффилированными компаниями, означает интеграцию производителей в сферу распределения с целью реализации продукции на пря-

мую более мелким оптовикам или конечным потребителям. Конечные рынки назначения в последнем случае определяются не условиями контракта, а оптимальной чистой экспортной выручкой (ценой net-back¹). Развитие самоконтрактования привело к появлению больших объемов СПГ, свободных от контрактных обязательств, которыми нефтегазовые компании распоряжаются по своему усмотрению с целью получения наибольшей прибыли исходя из разницы цен на региональных рынках.

Однако в сложившейся ситуации в управлении СПГ-проектами возникает *проблема выбора экономически обоснованных вариантов поставок СПГ, а именно: целесообразно ли в условиях кризисных явлений в мировой экономике использовать традиционные контрактные модели или рациональнее использовать гибкие модели, основанные на механизмах самоконтрактования и переориентации поставок СПГ? Какие факторы определяют выбор конкретной модели реализации СПГ в рамках соответствующих проектов?* Для ответа на эти вопросы авторы проанализировали рынки СПГ, в том числе новые механизмы реализации газа, разработали экономико-математические модели оптимизации направлений и объемов поставок в условиях ценовой неопределенности, провели исследования на базе реального СПГ-проекта, по результатам которого сформулировали рекомендации, направленные на совершенствование управления СПГ-проектами.

1. АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОБОСНОВАНИЮ ВАРИАНТОВ ПОСТАВОК СПГ И ПОСТАНОВКА ЗАДАЧ ИССЛЕДОВАНИЯ

Арбитраж на спотовых рынках СПГ уже нашел отражение и теоретическое обоснование в научной литературе. Так, М. Хайес

¹ Цены СПГ в порту отгрузки.

(Hayes, 2008) создал модели спотовых цен на крупнейших рынках СПГ в США и Европе – Henry Hub и NBP – при помощи случайного процесса возвращения к среднему (процесса Орнштейна–Уленбека). С помощью построенных им моделей теперь можно провести количественную оценку выгоды, получаемой компанией за счет арбитражных операций. Решаемая М. Хайесом задача касалась обоснования целесообразности купли-продажи СПГ с целью извлечения максимальной прибыли за счет осуществления арбитражных операций. Однако предлагаемая им модель пригодна для краткосрочных спекулятивных операций на спотовом рынке и может использоваться лишь в отношении оценки стоимости реального опциона на переключение (изменение направлений поставок СПГ) в краткосрочном периоде. Полученные им результаты не позволяют обосновывать стратегические решения, касающиеся определения долей СПГ, поставляемых на контрактный и спотовый рынки на основе механизма самоконтрактования, с позиции производителя СПГ. Кроме того, гипотеза о справедливости применения модели возвращения цен к среднему уровню вызывает у авторов ряд сомнений, в том числе ввиду стационарного характера динамики цен в используемой Хайесом модели.

Х. Суенага (Suenaga, 2007) предложил модель хеджирования арбитражной торговли СПГ в Тихоокеанском и Атлантическом бассейнах. Предложенная им модель хеджирования на основе фьючерсов на сырую нефть позволяет увеличить выигрыш от ценового арбитража при одновременном ограничении риска. Однако он не приводит экономически рациональных вариантов поставок СПГ.

Иной взгляд на проблему изложен в работе (Guelen, Ikonnikova et al., 2009), где торговля СПГ на контрактном и спотовом рынках рассматривается как двусторонняя игра с участием продавцов и покупателей СПГ. Контрактные и спотовые цены на СПГ определяются в результате достижения равновесия между интересами участников. Равновесие достигается в два этапа: на первом определя-

ется стоимость СПГ в контрактных поставках, на втором – стоимость СПГ, поставляемого на спотовый рынок на основе механизма самоконтрактования.

В отличие от авторов упомянутых выше работ мы предлагаем рассматривать проблему обоснования вариантов поставок СПГ не с точки зрения рыночного спекулянта или с позиции достижения общерыночного равновесия, а с точки зрения производителя и поставщика СПГ. Количественный эффект от арбитражных операций при этом становится лишь одним из дополнительных результатов. *Центральным же вопросом является решение оптимизационной задачи обоснования экономически эффективных вариантов поставок СПГ в условиях неопределенности.*

Задача выбора экономически обоснованных вариантов поставок СПГ схематично показана на рис. 1. Для каждого СПГ-проекта необходимо обосновать:

1) объемы СПГ, которые целесообразно поставлять в рамках долго- и среднесрочных контрактов с потребителями по каждому рынку;

2) объемы СПГ, которые целесообразно поставлять на спотовые рынки, используя механизм самоконтрактования;

3) целесообразность использования контрактного арбитража, который будет описан ниже, в управлении нефтегазовыми проектами.

Основными учитываемыми ограничениями в решении данной задачи являются:

- условия распределения прибыли от арбитражных операций между поставщиком и потребителем СПГ;
- ограничение на допустимый уровень инвестиционного риска.

2. КЛАССИФИКАЦИЯ АРБИТРАЖНЫХ ОПЕРАЦИЙ С СПГ

Широкое использование арбитражных операций с целью повышения эффективно-

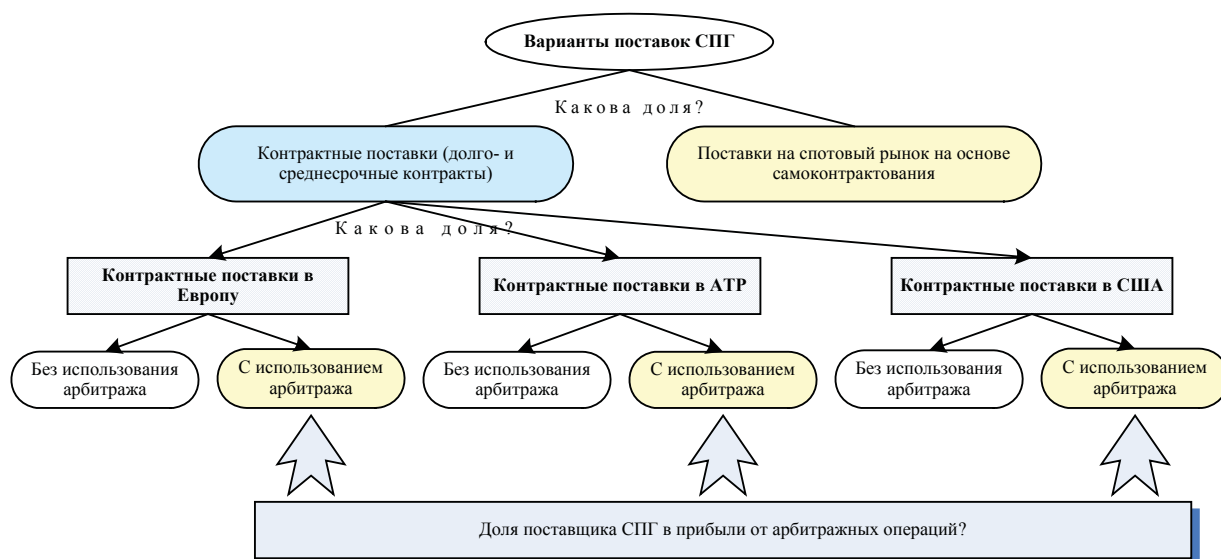


Рис. 1. Схема выбора вариантов реализации СПГ

сти проектов производства, транспортировки и поставок СПГ началось в самом конце 1990-х гг., в противовес сложившейся на тот момент и стабильно работающей на протяжении десятков лет системе поставок по долгосрочным контрактам. Начало массовых поставок по арбитражной схеме связывают в первую очередь с введением в строй заводов по производству СПГ в Тринидаде и Тобаго и Нигерии, продукция которых поставляется и в США, и на европейский рынок (Испания, Бельгия) (Jensen, 2003). С этого момента масштабы арбитражной торговли непрерывно росли, чему способствовали либерализация рынков отдельных стран и развитие спотовой торговли природным газом.

Анализу арбитражных операций на рынке СПГ посвящен ряд работ, однако единое определение и классификация таких операций отсутствуют. Некоторые авторы считают арбитражем только те операции, которые связаны с переориентацией законтрактованных объемов СПГ. Так, в (Zhuravleva, 2009) дается следующее определение: «Арбитраж СПГ может быть описан как перенаправление физического груза (танкера) с одного рынка

на другой, связанное с разницей цен на этих рынках. Перенаправление груза может считаться контрактным арбитражем, если изначально он должен был быть поставлен по контракту на конкретный рынок и конкретному покупателю».

В данной работе арбитраж трактуется авторами более широко и, помимо контрактного арбитража (определение которого приведено выше), под арбитражными операциями будет также пониматься торговля свободными (незаконтрактованными) объемами СПГ на спотовом рынке на основе механизма самоконтрактования с оптимизацией направлений и объемов поставок в зависимости от ценовой конъюнктуры на рынках (спотовый арбитраж).

Общая классификация арбитражных операций с СПГ приведена на рис. 2. Основными видами арбитража на рынке СПГ являются контрактный и спотовый.

Для осуществления спотового арбитража на основе оптимизации направлений и объемов поставок на спотовые рынки нефтегазовой компании необходимо иметь незаконтрактованные объемы производимого СПГ

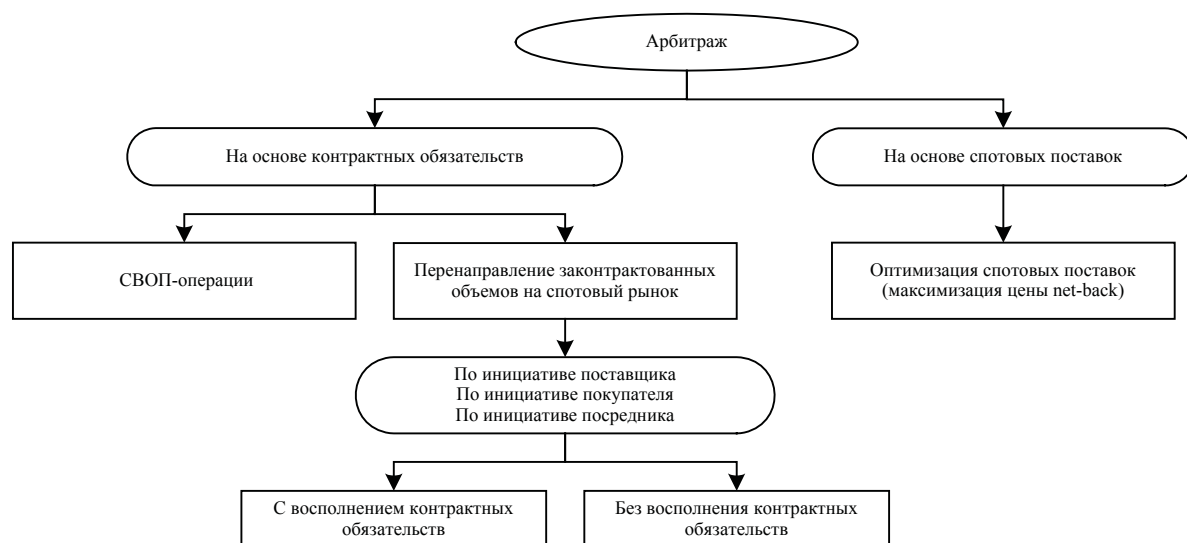


Рис. 2. Классификация арбитражных операций с СПГ

или возможность покупать СПГ у сторонних производителей с целью дальнейшей перепродажи (модель «сбытовика» (Габриелов, 2011)). На данный момент еще не сложился как таковой «мировой» рынок газа, что определяет существенные различия между ценами газа на спотовых рынках различных регионов в отдельные моменты времени. Такая ценовая дифференциация неизбежна, ввиду различия структуры потребления энергоресурсов в разных регионах, различных климатических условий, определяющих внутригодовую динамику энергопотребления, а также из-за локальных краткосрочных факторов, влияющих только на отдельные регионы как с точки зрения спроса (например, землетрясение в Японии в начале 2011 г., которое привело к закрытию ряда атомных электростанций и необходимости ввоза дополнительных объемов СПГ), так и со стороны предложения (например, ураганы в Мексиканском заливе, угрожающие стабильности работы газо- и нефтедобывающего комплекса и трубопроводной системы региона). К тому же стоит учитывать не только текущие различия в структуре топливно-энергетических балансов регионов, но и их динамику. Так,

существенную роль в повышении европейских цен на газ сыграл переход Великобритании из категории нетто-экспортеров газа в категорию нетто-импортеров, связанный с падением добычи на местных месторождениях. Однако сильное понижающее давление на цену газа в североамериканском регионе оказывает развитие добычи сланцевого газа, хотя оценки перспектив данного направления считаются во многом завышенными и спекулятивными. Все перечисленные факторы обуславливают ценовые различия между основными регионами-потребителями, которые с большой вероятностью сохранятся в будущем ввиду непрерывного влияния и меняющегося характера перечисленных факторов. Даже на более зрелом рынке нефти, развитие которого на несколько десятилетий опережает рынок газа, возникают существенные различия в ценах между различными сортами нефти. Так, спред между фьючерсными ценами на нефть марки Brent и WTI весной 2011 г. достиг порядка 20% (Сейранян, 2011) и продолжает удерживаться на этом уровне.

Ввиду высокой волатильности спотовых рынков СПГ и средней величины меж-

рыночной корреляции², которая объясняется различиями в структуре энергопотребления на различных рынках, за счет арбитража возникает возможность извлечения существенной дополнительной прибыли.

Однако компании, у которых нет (или временно нет) свободных объемов СПГ (целый ряд нефтегазовых компаний всю производимую продукции поставляет лишь на основе контрактных обязательств), также могут извлекать дополнительную прибыль за счет контрактного арбитража. Контрактный арбитраж может осуществляться следующими способами:

- своповые сделки по обмену законтрактованными объемами с компанией-партнером;
- переориентация законтрактованных объемов СПГ на спотовый рынок.

Получение дополнительной прибыли за счет своповых сделок происходит в первую очередь благодаря сокращению издержек на транспортировку (Delmon, 2005; Bausch, Schwenker, 2009). Пунктом поставки СПГ по контрактам не всегда является ближайший к месту производства регион, что обуславливает повышение удельных транспортных затрат на единицу перевозимого объема СПГ (например, из Ливии СПГ поставляется в США, а из Тринидада и Тобаго – в Европу). При определенных условиях (соотношение между контрактными ценами в обоих регионах и затратами на транспортировку) поставщикам становится выгодно обмениваться физическими потоками СПГ и покрывать свои контрактные обязательства за счет поставок партнера. Однако такой вид арбитража не очень распространен ввиду организационной сложности и редкой возможности эксплуатировать выгодные условия таких сделок. В этой связи своповые сделки были исключены из дальнейшего рассмотрения.

² Корреляция между среднегодовыми ценами на рынках Henry Hub и NBP за период с 1997 по 2008 г. составила приблизительно 0,7.

Более распространенным видом контрактного арбитража является продажа СПГ, предназначенного первоначально для поставки по контракту, на спотовом рынке. При этом переориентация груза может быть организована по желанию поставщика, покупателя или по предложению третьей стороны.

В первом случае продавец предлагает покупателю переориентировать груз СПГ на рынок с более высокой ценой, а раздел полученной от такой операции прибыли согласуется отдельно. При этом стоит заметить, что покупатель может отказать в совершении подобной арбитражной операции, даже несмотря на ее экономическую целесообразность. Такой отказ может быть мотивирован, например, острой необходимостью покупателя получить груз СПГ именно в согласованном объеме и в согласованные сроки и невозможностью получать природный газ на таких же условиях из альтернативных источников. В противном случае по желанию покупателя продавец организует замещение переориентированной поставки СПГ из других ресурсов: с локального рынка газа, со спотового рынка СПГ, а также поставкой собственного СПГ и пр.

Во втором случае арбитражная операция совершается по инициативе покупателя в случае, если он может заместить переориентированные объемы из других источников³ (поставщик в таком случае не обязан организовывать дополнительную поставку). Прибыль от такой операции, как правило, делится между контрагентами. Однако возможность ее реализации зависит от условий контракта, по которому осуществляются поставки. Если место поставки четко прописано в договоре, поставщик может отказаться везти груз в другой пункт отгрузки. Это может быть вызвано, например, большим расстоянием между начальным и планируемым местом поставки и

³ Иногда переориентация покупателем груза СПГ на другой рынок может быть вызвана не экономической целесообразностью, а переоценкой спроса, сезонными колебаниями, непредвиденными простоями и пр. Тогда замещение не требуется.

соответственно увеличением времени рейса СПГ-танкера, что может противоречить интересам и планам поставщика.

Наконец, предложение переориентировать груз СПГ на другой рынок может поступить от посредника (чаще всего компании-трейдера). В данном случае посредник покупает груз СПГ у первоначального покупателя (реже у поставщика) или получает права переориентировать груз при появлении возможности продать его на другом рынке (другому покупателю) по более высокой цене. Распределение прибыли от такой операции, а также обязанностей замещения переориентированных объемов СПГ зависит от конкретной ситуации и меняется от сделки к сделке.

3. ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ МОДЕЛЬНЫЕ ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ

Критерием выбора вариантов поставки СПГ, на наш взгляд, должен являться критерий достижения оптимального соотношения между доходностью (ожидаемым экономическим эффектом) и риском инвестиций. В качестве показателя ожидаемого экономического эффекта целесообразно рассматривать показатель чистого дисконтированного дохода (NPV) от реализации проекта. В качестве количественной меры риска был использован показатель NPV at risk (Caron, Fumagalli et al., 2007), представляющий собой нижнюю границу доверительного интервала для вероятностного распределения NPV. В целях исследования значение предельно допустимого уровня риска было принято равным нулевому значению NPV at risk для 95%-й доверительной вероятности⁴. Другими словами, будем считать риск приемлемым в том случае, когда вероятность получения отрицательного зна-

чения NPV не превышает 5%. Использование данных критериев позволит максимизировать величину ожидаемого экономического эффекта от инвестиций в проект производства, транспортировки и поставок СПГ при одновременном удержании уровня инвестиционного риска в допустимых границах.

Предлагаемые ниже теоретические построения предназначены прежде всего для производственных компаний, применяющих в бизнесе модель интегрированного агрегатора (Габриелов, 2011). Таким компаниям в процессе управления необходимо принимать важнейшие инвестиционные решения, касающиеся определения доли производимого СПГ, предназначенной для поставок в соответствии со средне- и долгосрочными контрактными соглашениями.

В данной работе принимаются также следующие предположения.

1. Нефтегазовая компания реализует собственные проекты производства и поставок СПГ. При этом предполагается возможная поставка произведенных объемов СПГ как потребителям на контрактной основе, так и на определенные спотовые рынки на основе механизма самоконтрактования. В последнем случае имеется возможность изменить направления поставок СПГ.

2. Для замещения контрактных обязательств более дешевыми спотовыми поставками СПГ у компании имеются достаточные возможности приобретать в те или иные моменты времени необходимые объемы СПГ у других производителей в рамках краткосрочных контрактов или на спотовом рынке. При этом ранее законтрактованные объемы СПГ могут быть реализованы на других спотовых рынках, а полученная прибыль поделена между поставщиком и покупателем законтрактованного СПГ в рамках заключаемого соглашения⁵.

⁴ Величина приемлемого уровня риска может быть другой и зависит от отношения инвесторов к риску.

⁵ Заметим, что в данном случае нефтегазовой компании могут потребоваться дополнительные ресурсы (финансовые, материальные) для выполнения арбитражных операций.

3. Моменты отгрузки СПГ потребителю совпадают с моментами поступления денег за отгруженную продукцию.

4. Контрактные цены на СПГ зависят от цен на нефть и нефтепродукты, которые отклоняются от линии тренда согласно закону геометрического броуновского движения.

5. Спотовая цена на СПГ отклоняется от линии тренда в каждый момент времени также согласно закону геометрического броуновского движения.

6. В качестве параметра волатильности в моделях принимаются исторические месячные волатильности спотовых цен на соответствующие энергоносители на основных спотовых рынках.

7. Долгосрочные прогнозы развития цен на энергоносители определяются сценариями, разработанными специализированными аналитическими агентствами (EIA, Rase). Эти сценарии определяют линию тренда в используемых моделях.

8. Среди большой гаммы рисков проектов производства и поставок СПГ в моделях учитывается наиболее значимый риск – риск изменения цен на СПГ.

4. ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВАРИАНТОВ ПОСТАВОК СПГ

4.1. Модель спотового арбитража

Рассмотрим динамическую модель распределения поставок СПГ. Пусть имеется n рынков СПГ. В общем случае на каждом таком рынке СПГ может продаваться по контракту или свободно по спотовым ценам. Поэтому в любой момент времени t на рынке i в общем случае имеются две цены:

$p_i(t)$ – контрактная цена на СПГ, привязанная к ценам на энергоносители;

$q_i(t)$ – цена СПГ на спотовом рынке.

Контрактная цена определяется исходя из цен на альтернативные энергоносители (сырая нефть, газойль, мазут и др.). Так, контрактная цена на газ в Европе $p_{евр}(t)$ и цена на рынке АТР $p_{АТР}(t)$ вычисляются по следующим формулам (Конопляник, 2009):

$$p_{евр}(t) = a^{gasoil} \overline{gasoil}(t) + a^{res} \overline{residual}(t) + b_{евр}; \quad (1a)$$

$$p_{АТР}(t) = a^{oil} \overline{oil}(t) + b_{АТР}, \quad (16)$$

где a^{oil} , a^{gasoil} , a^{res} – ценовые коэффициенты контрактной формулы, определяемые на основе энергетической заменимости нефтепродукта природным газом; $b_{евр}$, $b_{АТР}$ – поправочные коэффициенты в контрактных формулах; $\overline{oil}(t)$, $\overline{gasoil}(t)$, $\overline{residual}(t)$ – усредненные значения (как правило, за последние девять месяцев) цены на сырую нефть, газойль и мазут соответственно.

В последнее время в Европе наблюдается тенденция превышения контрактных цен на газ над соответствующими спотовыми ценами (ценами рынков конкурентной торговли газом, такими как NBP, TTF и др.). В этой связи для ряда европейских потребителей изменена формула ценообразования (в формулы цены добавлена спотовая составляющая). Однако эти изменения не являются принципиальными и в целях простоты в модели не учитываются.

Примем гипотезу о том, что спотовая цена отклоняется от линии тренда в каждый момент времени согласно закону геометрического броуновского движения (Dixit, Pindyck, 1994):

$$q_i(t) = \bar{q}_i(t) \cdot Z_i(t),$$

где $\bar{q}_i(t)$ – ожидаемое значение спотовой цены на рынке i в момент времени t (значение тренда); $Z_i(t) = e^{-\lambda_i t/2} \cdot e^{\lambda_i X_i(t)}$ – нормированный процесс геометрического броуновского движения с волатильностью λ_i ; $X_i(t)$ – стандартный процесс броуновского движения.

Предположим, что производитель в году t выпускает $V(t)$ тонн СПГ, а его затраты на производство соответственно равны

$C(t)$. Фиксированную часть α_i , $0 < \alpha_i < 1$ произведенного СПГ производитель должен на- править по контракту на рынок i . Тогда общая доля контрактных поставок составляет

$$\alpha = \sum_{i=1}^n \alpha_i.$$

Оставшуюся часть СПГ производитель прода- ет на спотовом рынке.

Введем следующие обозначения: $\beta_i(t)$ – доля газа, которую производитель продает на спотовом рынке i в году t ; $d_i(t)$ – удельные транспортные расходы на доставку СПГ на рынок i в году t .

Тогда выражение для валовой прибыли производителя в году t можно записать сле- дующим образом:

$$CF(t) = \sum_{i=1}^n (\tilde{p}_i(t) \cdot \alpha_i \cdot V(t)) + \\ + \sum_{i=1}^n (\tilde{q}_i(t) \cdot \beta_i(t) \cdot V(t)) - C(t), \quad (2)$$

где через $\tilde{p}_i(t) = p_i(t) - d_i(t)$ и $\tilde{q}_i(t) = q_i(t) - d_i(t)$ обозначены цены СПГ net-back контрактного и спотового рынка соответ- ственно.

В целях простоты введем предположе- ние о том, что производитель располагает не- обходимыми резервными мощностями и мо- жет перераспределять продажи на спотовом рынке, меняя доли β_i таким образом, чтобы по- лучать в каждый момент времени максималь- ную прибыль. Это приводит нас к следующей оптимизационной задаче с целевой функцией $CF(t) \rightarrow \max$ и параметрами β_i , $i = 1, \dots, n$, а также следующими ограничениями:

$$\sum_{i=1}^n \beta_i = 1 - \alpha, \quad \beta_i \geq 0, \quad i = 1, \dots, n.$$

Поставленная задача имеет следующее решение:

$$\beta_i = \begin{cases} 1 - \alpha, & i = k(t), \\ 0, & i \neq k(t), \end{cases}$$

где индекс $k(t)$ определяется из условия

$$\tilde{q}_{k(t)}(t) = \max_{i=1, \dots, n} \tilde{q}_i(t).$$

Иными словами, при оптимальном ре- шении производитель должен продавать весь незаконтрактованный газ на спотовом рынке, который дает максимальную цену net-back. Таким образом, мы можем записать выраже- ние для денежного потока на шаге t в следую- щем виде⁶:

$$CF(t) = \sum_{i=1}^n (\tilde{p}_i(t) \cdot \alpha_i \cdot V(t)) + \\ + (1 - \alpha) \cdot \tilde{q}_{k(t)}(t) \cdot V(t) - C(t). \quad (3)$$

Заметим, что текущая стоимость инве- стиций (сумма дисконтированных денежных потоков) может быть записана в следующем виде:

$$PV = \sum_{t=1}^T \frac{CF(t)}{(1+j)^t}, \quad (4)$$

где j – норма дисконтирования.

Представляется важным ответить на следующий вопрос: «каким образом доли по- ставок α_i на отдельные контрактные рынки и доля контрактных поставок в целом α влияют на значение чистой текущей стоимости (NPV) инвестиционных проектов нефтегазовой ком- пании и на величину рисков? Имеется опреде- ленная сложность получения аналитической зависимости показателей риска чистой теку- щей стоимости проектов от параметров α_i . В этой связи для решения поставленной зада- чи целесообразно использовать метод имита- ционного моделирования.

4.2. Модель контрактного арбитража

Выше мы предполагали, что в арби- тражной торговле участвуют только незакон-

⁶ В целях простоты капитальные затраты можно исключить из выражения денежного потока, поскольку они не повлияют на выбираемое опти- мальное решение.

трактованные объемы СПГ. В ситуации, когда контрактами охвачена значительная часть производимого СПГ, существенно сокращаются потенциальные возможности арбитража. Опция контрактного арбитража может быть включена в условия контракта, имеется также возможность зафиксировать правила распределения прибыли от арбитражных операций между продавцом и покупателем. Арбитражная торговля законтрактованным СПГ порождает проблему замещения проданного на спотовом рынке газа в объемах, требуемых для выполнения условий контракта.

Предположим, что производитель СПГ заключил контракт, предусматривающий его поставку по контрактным ценам в объеме V на рынок i . Если в момент времени t наилучшая спотовая цена net-back $\tilde{q}_{k(t)}(t)$ достаточно велика, производителю выгоднее продать газ на спотовом рынке $k(t)$. Для того чтобы в этих условиях все же выполнить контракт, производитель должен закупить природный газ в необходимом объеме на местном спотовом рынке. В результате данной операции он получит доход, который составит

$$\tilde{q}_{k(t)}(t) \cdot V + (p_i(t) \cdot V - q_i(t) \cdot V).$$

Для покупки газа на спотовом рынке требуются средства в размере $q_i(t) \cdot V$. В данном случае речь может идти о значительных суммах, сопоставимых с ликвидными ресурсами компании-производителя, что требует привлечения дополнительных внешних средств и влечет за собой дополнительные издержки (расходы, связанные с погашением процентов по кредиту, вознаграждение за организацию кредита и пр.). Пусть r – годовая ставка по кредиту, а ΔT – временной лаг между покупкой газа на спотовом рынке i и получением денежных средств за газ, проданный на спотовом рынке $k(t)$. Тогда процентный платеж по кредиту за период ΔT будет равен

$$r \cdot \frac{\Delta T}{365} \cdot q_i(t) \cdot V.$$

Таким образом, экономический результат арбитражной торговли в году t составит:

$$\begin{aligned} & \tilde{q}_{k(t)}(t) \cdot V + (p_i(t) \cdot V - q_i(t) \cdot V) - \\ & - r \cdot \frac{\Delta T}{365} \cdot q_i(t) \cdot V = \\ & = (\tilde{q}_{k(t)}(t) + p_i(t) - (1 + \rho) \cdot q_i(t)) \cdot V, \end{aligned} \quad (5)$$

где $\rho = r \cdot \frac{\Delta T}{365}$ – удельные расходы по кредиту.

Арбитраж будет выгоден производителю по сравнению с контрактными поставками, если выполняется условие

$$\tilde{q}_{k(t)}(t) + p_i(t) - (1 + \rho) \cdot q_i(t) > \tilde{p}_i(t),$$

которое сводится к следующему неравенству:

$$\tilde{q}_{k(t)}(t) - \tilde{q}_i(t) > \rho \cdot q_i(t), \quad (6)$$

так как справедливо следующее соотношение:

$$\begin{aligned} p_i(t) - q_i(t) &= p_i(t) - d_i(t) - \\ - q_i(t) + d_i(t) &= \tilde{p}_i(t) - \tilde{q}_i(t). \end{aligned}$$

Таким образом, арбитраж выгоден в случае, если дополнительный доход от сделки покроет издержки на ее проведение (проценты по кредиту).

Пусть γ , $0 < \gamma < 1$ – доля прибыли от осуществления контрактного арбитража, которую получает производитель в соответствии с условиями договора или по специальному соглашению. Тогда доля покупателя составит $1 - \gamma$. Дополнительная прибыль от контрактного арбитража по сравнению с прямыми контрактными поставками на единицу объема газа равняется

$$\begin{aligned} & (\tilde{q}_{k(t)}(t) + p_i(t) - (1 + \rho) \cdot q_i(t)) - \tilde{p}_i(t) = \\ & = \tilde{q}_{k(t)}(t) - (1 + \rho) \cdot q_i(t) + d_i = \\ & = \tilde{q}_{k(t)}(t) - \tilde{q}_i(t) - \rho \cdot q_i(t). \end{aligned}$$

После вычитания доли покупателя доход производителя на единицу объема газа в случае проведения контрактного арбитража составит

$$\tilde{p}_i(t) + \gamma \cdot (\tilde{q}_{k(t)}(t) - \tilde{q}_i(t) - \rho \cdot q_i(t)).$$

Таким образом, в момент времени t доход производителя от арбитражной торговли

контрактным газом (с учетом транспортных расходов) на рынке i будет равен:

$$\max(\tilde{p}_i(t), \tilde{p}_i(t) + \gamma \cdot (\tilde{q}_{k(t)}(t) - \tilde{q}_i(t) - \rho \cdot q_i(t))) \cdot V. \quad (7)$$

Иными словами, если нам выгоднее продавать газ по контракту, мы получим прибыль по контракту. Если выгоднее продавать на каком-либо спотовом рынке, то прибыль от продажи газа должна дополнительно увеличиться на часть суммы, равной доходу от продажи газа на таком рынке за вычетом затрат на покупку газа для поставки по контракту. Другую часть прибыли в размере указанной суммы покупатель получит по контракту.

В случае когда имеются только два рынка продаж и производитель производит контрактные поставки на рынок 1, условие выгоды арбитража принимает вид $\tilde{q}_2(t) - \tilde{q}_1(t) > \rho \cdot q_1(t)$.

Данное условие можно записать в следующем виде:

$$d_2(t) - d_1(t) < q_2(t) - (1 + \rho) \cdot q_1(t). \quad (8)$$

Другими словами, цена на новом рынке должна быть выше цены на рынке контракта на сумму издержек на проведение сделки за вычетом изменения стоимости транспортировки газа на новый рынок, по сравнению с контрактным рынком.

Разработанные модели условий экономической эффективности контрактного арбитража (6), (8) и величины его экономического эффекта (7) легли в основу последующего имитационного моделирования.

5. ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ИМИТАЦИОННОЙ МОДЕЛИ И ПРИНЯТЫЕ ДОПУЩЕНИЯ

Для иллюстрации возможностей представленной выше модели было проведено имитационное моделирование для планируемого проекта производства и поставок СПГ из

Катара Qatargas T4. Входные параметры модели были заданы следующим образом:

- имеются два возможных рынка продаж СПГ (страны Европа и АТР) ($n = 2$);

- для определенности будем считать, что контрактные поставки производятся только на азиатский рынок⁷ ($\alpha_1 = 0$, $\alpha_2 = \alpha$). Положим также, что проблем с контрактованием у компании не возникает;

- помесечный тренд контрактных цен СПГ на рынках Европы и Азии, а также цены на нефть определяются на основе прогноза компании RACE – 100 долл. за баррель нефти марки WTI;

- цены на нефтепродукты ввиду сильной корреляции (не менее 95%) с ценой сырой нефти оцениваются при помощи линейной регрессии;

- волатильность цен спотового рынка газа рассчитывается исходя из исторических данных динамики цен на рынках Henry Hub (США), NBP (Великобритания) и поставок в Японию (данные о ценах поставок по краткосрочным контрактам). Вычисленные значения исторических волатильностей считаются во времени неизменными;

- объемы производства СПГ, а также капитальные затраты оцениваются согласно данным компании RACE: производственная мощность проекта Qatargas T4 равна 7,8 млн т в год, затраты на реализацию проекта составляют 18,48 млрд долл., удельные затраты на производство – 2,7 долл. за MMBTU (1 млн британских тепловых единиц, эквивалентный приблизительно 28,3 м³ газа (Argus Global LNG, 2008));

- удельные транспортные расходы d оцениваются в расчете на миллион британских термических единиц реализованного СПГ (в долл. за MMBTU). Удельные транспортные расходы для проекта Qatargas T4 равны $d_1 = 0,83$ (для поставки на рынок стран Европы), $d_2 = 1,1$ (для поставки на рынок

⁷ В дальнейших исследованиях обоснования региона контрактных поставок это допущение снимается.

США) и $d_3 = 1,26$ (для поставки на рынок ATP) (Argus Global LNG, 2008; World Energy Outlook, 2008);

- продолжительность расчетного периода – 20 лет;
- удельная ставка, определяющая стоимость дополнительных расходов компании, связанных с осуществлением контрактного арбитража, вычисляется исходя из 9% годовой процентной ставки заимствования, а также 10-дневного периода проведения арбитражной операции и составляет $\rho = 0,25\%$. Издержки, связанные с организационными расходами при проведении арбитражных операций, не учитываются;
- ставка дисконтирования денежных потоков – 10% годовых.

Таким образом, в предлагаемой нами модели учитываются два входных варьируемых параметра. Первый параметр представляет собой долю законтрактованного газа в общем объеме поставок СПГ α . Оставшаяся часть СПГ $-(1 - \alpha)$ – реализуется на спотовых рынках с использованием механизма самоконтрактования. Второй параметр представляет собой долю прибыли, получаемой поставщиком СПГ при осуществлении контрактного арбитража, $-\gamma$.

Выходным параметром модели является показатель текущей дисконтированной стоимости инвестиций PV , рассматриваемый как случайная величина, зависящая от α и γ . Случайными факторами, т.е. факторами риска, в модели являются цены на СПГ на спотовых рынках США, Европы и Азии, которые колеблются относительно соответствующих линий тренда, определяемых ценовым сценарием.

6. ОЦЕНКА ВОЛАТИЛЬНОСТИ СПОТОВЫХ РЫНКОВ ГАЗА И ВЫБОР МОДЕЛИ ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН

На следующем шаге исследования мы оценили волатильность цен спотовых рынков газа и доказали гипотезу, лежащую в основе

исследования. Суть гипотезы заключалась в том, что динамика цен на спотовых рынках газа, а также на нефть марки WTI подчиняется модели геометрического броуновского движения.

Для оценки волатильности цен была использована ретроспективная информация о месячных ценах на спотовых рынках газа Henry Hub и NBP, а также о ценах поставок по краткосрочным контрактам в Японию и ценах на нефть WTI. На основе собранных данных были получены следующие значения месячной волатильности логарифмической доходности цен: $\lambda_{HH} = 14,7\%$ (на рынке Henry Hub), $\lambda_{NBP} = 12\%$ (на рынке NBP), $\lambda_{Jspot} = 12,7\%$ (на рынке краткосрочных газовых контрактов в Японии), $\lambda_{WTI} = 9,3\%$ (для нефти WTI). Корреляции между логарифмическими приращениями цен приведены в табл. 1.

Для проверки адекватности принятой выше модели геометрического броуновского движения были проведены следующие статистические проверки (тесты) ряда логарифмических приращений:

- серий монотонности;
- серий отклонений от медианы;
- автокорреляций Бокса–Пирса.

P -значения всех тестов (т.е. вероятность того, что отклонение фактического значения от теоретического будет не ниже рассчитанного по имеющимся данным) превышают 0,05 – это подтверждает гипотезу о том (на уровне значимости 5%), что ценовой ряд описывается статистической моделью геометрического броуновского движения (табл. 2).

Таблица 1
Матрица корреляций между логарифмическими приращениями цены

Показатели корреляции	HH	NBP	J _{spot}	WTI
HH	1			
NBP	0,09	1		
J _{spot}	–0,05	0,51	1	
WTI	0,35	0,01	–0,33	1

Таблица 2
Доверительные значения
статистических тестов независимости

Тесты независимости	НН	NBP	WTI	J _{spot}
Серии отклонений от медианы	0,83	0,51	0,35	0,34
Серии монотонности	0,54	0,43	0,71	0,70
Статистика Бокса–Пирса	0,42	0,57	0,11	0,85

7. ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ НАПРАВЛЕНИЙ И ОБЪЕМОВ ПОСТАВОК СПГ ДЛЯ ПРОЕКТА QATARGAS T4

Имитационное моделирование проводилось с использованием программного продукта Oracle Crystal Ball. Для определения числа испытаний применялась автоматическая проверка точности для среднего значения NPV. Среднее число испытаний в ходе моделирования не превосходило 5000.

На рис. 3 отображена зависимость ожидаемого значения NPV проекта (отображается на вертикальной оси) от соотношения между объемами поставок газа по контрактам и на спотовые рынки (отображается на гори-

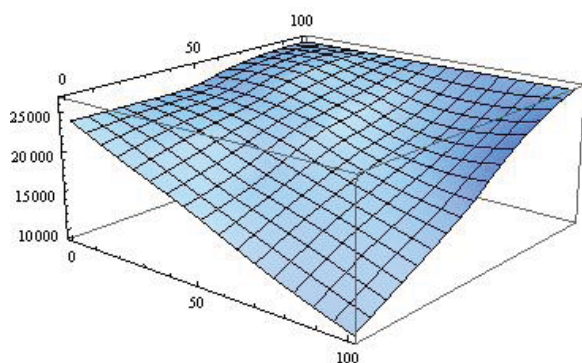


Рис. 3. Зависимость ожидаемого значения NPV от доли спотовых поставок ($1 - \alpha$) и доли контрагента в прибыли от контрактного арбитража ($1 - \gamma$)

зонтальной оси, ведущей вправо и вверх), а также от условий распределения прибыли от контрактного арбитража (отображается на горизонтальной оси, ведущей вправо и вниз). Наибольшее ожидаемое значение NPV приносит реализация СПГ на спотовом рынке на основе самоконтрактования, при этом доля контрагента в прибыли от контрактного арбитража не будет иметь значения (точки В и С), в то время как реализация СПГ по контракту без возможности осуществления контрактного арбитража показывает наименьшее значение ожидаемого значения NPV (точка D). Вариант использования контрактного арбитража в случае получения 100% прибыли поставщиком (точка А) по экономической эффективности лишь немного уступает самоконтрактованию. Это обусловлено в том числе удобным географическим положением катарского проекта и сравнительно небольшими транспортными издержками на транспортировку продукции в любое из трех рассматриваемых направлений (США, страны Европы, АТР). Из рис. 3 явно следует, что использование более гибких механизмов реализации СПГ – контрактного арбитража и спотовой торговли на основе самоконтрактования – позволяет существенно (в рассматриваемом случае более чем вдвое) повысить ожидаемую экономическую эффективность СПГ-проекта: значения NPV соответственно – 24 млрд и 26 млрд долл. против 10 млрд долл. в сценарии реализации 100% продукции по контракту без использования арбитража, что в нашем случае эквивалентно использованию контрактного арбитража при условии передачи всей арбитражной прибыли контрагенту (точка D).

Однако полученные выводы основаны только на критерии максимизации ожидаемого чистого дисконтированного дохода и не учитывают ограничения на приемлемый уровень инвестиционного риска проекта. Уровень данного риска может оказаться достаточно высоким и не устроить менеджеров и акционеров нефтегазовой компании. В качестве показателя уровня инвестиционного риска проекта мы выбрали показатель NPV at risk, отражающий наи-

меньшее значение чистого дисконтированного дохода NPV с вероятностью 95%, а в качестве минимального приемлемого значения – ноль.

Выбранное ограничение на риск проекта отображено на рис. 4 и представлено линиями равного уровня инвестиционного риска, зависящего от доли объемов СПГ, поставляемого на спотовый рынок на основе самоконтрактования (доли спотового рынка), и процентной доли прибыли контрагента при контрактном арбитраже.

Жирная линия показывает линию нулевого уровня NPV at risk, при этом ее нештрихованная часть – линию, отражающую оптимальную (с точки зрения максимизации ожидаемого значения NPV проекта) долю СПГ, поставляемого на спотовый рынок, при различных вариантах распределения прибыли от контрактного арбитража. Наиболее темные области контурного графика, ограниченные жирной линией, показывают зоны неприемлемого риска, где показатель NPV at risk становится отрицательным, иными словами, вероятность реализации неэффективных инвестиций превышает 5%.

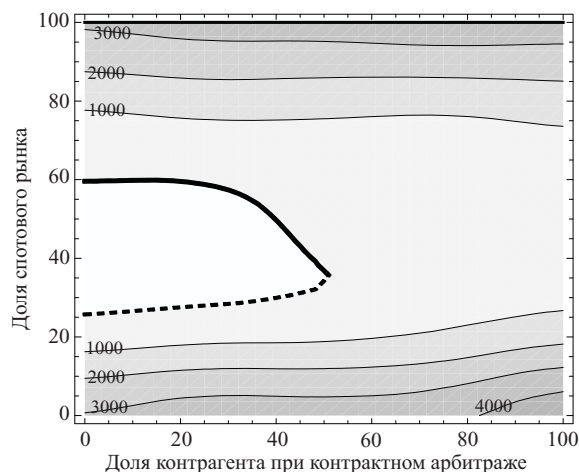


Рис. 4. Зависимость показателя NPV at risk (млн долл.) от процентной доли объемов СПГ, поставляемого на спотовый рынок, и доли контрагента в прибыли от контрактного арбитража

Ограничение на допустимый уровень инвестиционного риска для проекта Qatargas T4 может выполняться лишь при одновременном выполнении следующих условий:

- доля контрагента в прибыли от контрактного арбитража не должна превышать 44%;
- доля поставляемых на спотовый рынок объемов СПГ на основе самоконтрактования должна находиться в пределах 20–40%.

При любых иных значениях рассматриваемых показателей риск проекта превысит допустимый уровень, что может либо негативно сказаться на принятии решения о его реализации, либо привести к необходимости пересмотра толерантности к риску менеджеров и акционеров компании или поиску дополнительных механизмов снижения риска, например хеджирования.

Заметим, что 100%-е самоконтрактование, являющееся оптимальным решением при отсутствии ограничения на риск проекта, с учетом такого ограничения выходит за рамки допустимых (с точки зрения риска) вариантов реализации проекта. В области приемлемого уровня инвестиционного риска максимум ожидаемого значения NPV достигается при наибольшей допустимой доле СПГ, реализуемой на спотовом рынке, которая выделена на рис. 4 сплошной жирной линией. Это связано с тем, что, как показано на рис. 3, спотовые поставки в целом хоть и не значительно, но эффективнее контрактного арбитража – с точки зрения максимизации ожидаемого значения NPV.

При чистом контрактном арбитраже тренд, связанный с изменением доли спотовых продаж, выражен неярко. Диверсификация поставок в этом случае позволяет несколько снизить разброс значений чистого дисконтированного дохода относительно тренда, однако затем, с увеличением доли спотовых поставок, этот разброс быстро увеличивается (рис. 5). Такое изменение распределения чистого дисконтированного дохода объясняется большей волатильностью спотовых цен по сравнению с волатильностью контрактных цен.

Еще одним параметром, влияющим на ожидаемую доходность и риски проекта, помимо рассмотренных выше (доли СПГ, поставляемого на спотовый рынок на основе самоконтрактования, доли прибыли компании от контрактного арбитража) является выбранный рынок, на котором целесообразно осуществлять контрактные поставки СПГ. Этот параметр дает определенную дополнительную возможность оптимизации модели поставок СПГ. Для простоты ниже мы предполагаем, что вся чистая прибыль от операций контрактного арбитража в проектах производства и реализации СПГ остается у поставщика СПГ.

По сути, нами рассматривается пять следующих сценариев реализации произведенного СПГ:

- 1) поставки СПГ на спотовый рынок на основе самоконтрактования с использованием критерия максимизации цены net-back;
- 2) контрактные поставки СПГ на европейский рынок без арбитража;
- 3) контрактные поставки СПГ на европейский рынок с арбитражем;
- 4) контрактные поставки СПГ на американский рынок без арбитража;
- 5) контрактные поставки СПГ на американский рынок с арбитражем.

Результаты моделирования для проекта Qatargas T4 распределения контрактных по-

ставок между двумя региональными рынками реализации (страны Европы и АТР) представлены в табл. 3 и на рис. 6.

Контрактный арбитраж на европейском рынке оказывается более предпочтительным, чем контрактный арбитраж на азиатском рынке. На азиатском рынке спотовые цены в среднем выше контрактных цен, поэтому вероятность осуществимости контрактного арбитража невысока. Как показали результаты исследования, 100%-е контрактное с последующим контрактным арбитражем – только на азиатском и только на европейском рынках – не обеспечивает приемлемого уровня инвестиционного риска (рис. 7). Жирная сплошная линия показывает оптимальную долю спотового рынка при данном распределении контрактов между АТР и европейским рынком с точки зрения максимизации ожидаемого значения NPV проекта. Выделенная точка на жирной линии отмечает оптимальное распределение поставок газа. Для того чтобы

Таблица 3

Регион поставок	Ожидаемое NPV, млн долл.		
	Контрактные поставки	Контрактный арбитраж	Спотовые поставки
Страны Европы	9667	27 245	26 284
Страны АТР	9094	23 982	

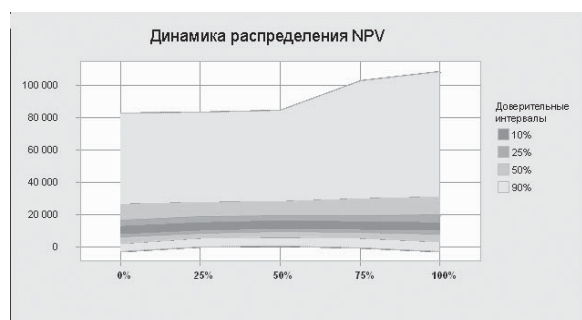


Рис. 5. Зависимость распределения NPV (млн долл.) проекта Qatargas T4 от доли объемов СПГ, поставляемого на спотовый рынок (с учетом контрактного арбитража)

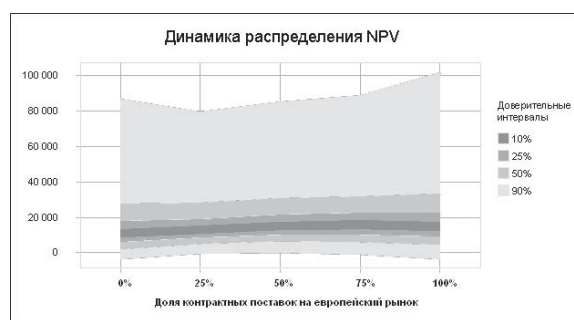


Рис. 6. Зависимость распределения NPV (млн долл.) проекта Qatargas T4 от распределения контрактных поставок между рынком АТР и европейским рынком в условиях контрактного арбитража

снизить уровень риска, необходимо произвести диверсификацию контрактных поставок между региональными рынками либо поставлять часть производимого в рамках проекта СПГ на спотовые рынки на основе самоконтрактования. При этом наше исследование показало, что доля европейских контрактных поставок не должна превышать 84%, а доля спотовых поставок – 67%. Заметим, что при фиксированном распределении контрактов между регионами и оптимальном выборе доли спотовых поставок на основе самоконтрактования ожидаемое значение NPV незначительно возрастает. Таким образом, при максимизации ожидаемого значения NPV одновременно по двум параметрам оптимальное распределение поставок будет следующим: на спотовый рынок на основе самоконтрактования целесообразно поставлять приблизительно 40% объема производимого СПГ. Из оставшихся 60% объема около 84% (50,4% общего объема) следует направлять по контрактам

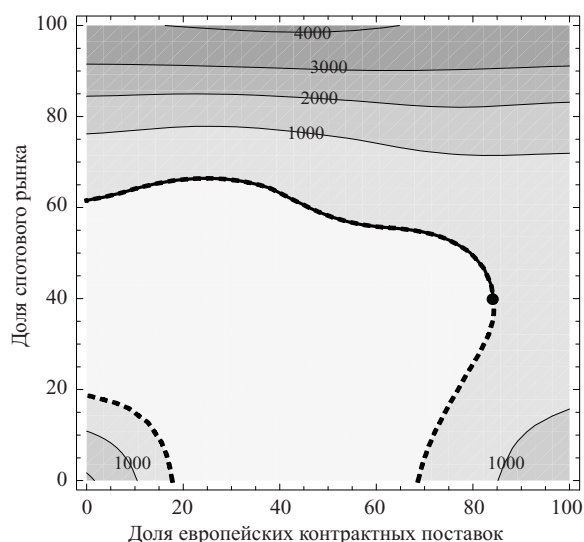


Рис. 7. Зависимость показателя NPV at Risk (млн долл.) проекта Qatargas T4 от процентной доли объемов СПГ, поставляемого на спотовый рынок, и процентной доли контрактов, заключаемых на европейском рынке, в условиях контрактного арбитража

на европейский рынок, а оставшиеся 16% (9,6% общего объема) реализовывать через контрактные поставки на азиатский рынок. При таком распределении ожидаемое значение NPV будет наибольшим при допустимом уровне инвестиционного риска и составит приблизительно 26,5 млрд долл.

Графически сравнение различных схем реализации газа по соотношению «риск – чистый дисконтированный доход» приведено на рис. 8. Как видно из данных рис. 8, безарбитражные поставки газа по контракту либо на конкретный спотовый рынок обеспечивают невысокую доходность проекта и в целом – высокий уровень инвестиционного риска. Как показали исследования, для проекта Qatargas T4 наибольшим риском обладают спотовые поставки на основе самоконтрактования, наименьшим – контрактные поставки на азиатский рынок. Применение контрактного арбитража позволяет приблизительно вдвое увеличить чистый дисконтированный доход проекта, при этом риски существенно уменьшаются. Наиболее привлекательными по параметрам «риск – чистый дисконтированный доход» являются поставки на американский рынок по схеме контрактного арбитража, далее по привлекательности следуют варианты контрактного арбитража на европейский и азиатский рынки. Высокую доходность, но и

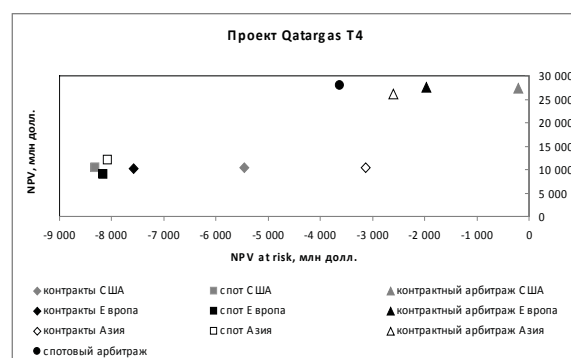


Рис. 8. Соотношение между риском и доходностью при различных вариантах реализации СПГ для проекта Qatargas T4

существенные риски обеспечивают арбитражные поставки на спотовые рынки.

Заметим, что все перечисленные схемы реализации СПГ в чистом виде не обеспечивают допустимого уровня риска. Чтобы удовлетворить ограничению на риск, необходимо, как мы уже видели ранее, диверсифицировать поставки СПГ между наиболее доходными схемами реализации (контрактным и спотовым арбитражем).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Развитие рынков спотовых продаж СПГ дает в руки производителей СПГ определенные инструменты для извлечения существенной дополнительной прибыли. Сочетание контрактных поставок СПГ и продаж на спотовых рынках на основе механизма самоконтрактования, а также такие комбинированные способы реализации СПГ, как арбитражная торговля законтрактованными объемами СПГ, позволяют нефтегазовым компаниям не только существенно улучшить финансовые показатели проектов по производству и реализации СПГ, но и снизить уровень инвестиционного риска. На основании проведенного нами исследования проектов производства и поставок СПГ могут быть сделаны следующие основные выводы.

1. Арбитражная торговля законтрактованным газом является эффективным инструментом управления реализации СПГ, который позволяет нефтегазовой компании (поставщику СПГ) как получать существенную дополнительную стоимость, так и снижать уровень инвестиционного риска. По этой причине при заключении контрактов поставщикам СПГ целесообразно включать в текст контракта пункт о возможности в ходе реализации проектов проведения контрактного арбитража, добываясь при этом наиболее благоприятных условий распределения прибыли от арбитражных операций.

2. Наилучшие значения показателей эффективности проекта по производству и реализации СПГ в условиях ограничения на предельно допустимый уровень инвестиционного риска достигаются при диверсифицированных поставках произведенного СПГ как по контрактам, так и на спотовые рынки реализации на основе механизма самоконтрактования.

3. Выбор направлений контрактных поставок (контрактование на определенных рынках сбыта) существенно влияет на экономическую эффективность проектов производства и реализации СПГ. Поставщикам СПГ экономически целесообразно осуществлять контрактование поставок СПГ на те рынки продаж, на которых тренды ожидаемых контрактных цен превышают соответствующие тренды спотовых цен. При этом целесообразно комбинировать контрактование с арбитражными операциями.

4. Диверсификация контрактных поставок (контрактование объемов СПГ на нескольких рынках сбыта, если это возможно) позволяет значительно снизить уровень инвестиционного риска проекта. Наибольшее значение показателя чистого дисконтированного дохода СПГ проекта в условиях ограничения на предельно допустимый уровень инвестиционного риска достигается в результате комбинирования механизмов диверсификации контрактных поставок на различные рынки, контрактного арбитража и поставок на спотовые рынки на основе самоконтрактования. Причем для каждого проекта производства и поставок СПГ целесообразно определять наилучшую комбинацию поставок СПГ с использованием подходов прогнозирования цен, а также предлагаемой методологии исследования.

5. В ходе оценки экономической эффективности проектов производства и поставок СПГ целесообразно учитывать возможности получения существенной дополнительной прибыли компании от использования рассмотренных механизмов диверсификации контрактных поставок, контрактного арбитража и поставок на спотовые рынки на основе са-

мооконтрактования. Как показали результаты проведенных исследований, экономический эффект, оцениваемый показателем чистого дисконтированного дохода СПГ-проектов, за счет применения рассматриваемых механизмов в ряде случаев многократно увеличивается. Следовательно, учет таких возможностей позволит компании количественно обосновать дополнительную экономическую привлекательность подобных проектов, а решение проблемы обоснования вариантов поставок СПГ позволит создать необходимые предпосылки для существенного повышения стоимости нефтегазовой компании, удерживая уровень инвестиционного риска в допустимых границах.

6. Для эффективного применения рассматриваемых оптимизационных моделей и решения проблемы обоснования вариантов поставок целесообразно:

- создать в рамках системы управления проектами производства и поставок СПГ центр, занимающийся оптимизацией морской транспортировки и поставок СПГ, проведением арбитражных операций на основе расчета цен net-back (основной функцией центра должно стать оперативное управление СПГ-проектами);

- привлекать компанию, специализирующуюся на исследовании энергетических рынков, которая делала бы регулярные прогнозы трендов контрактных и спотовых цен и их соотношений на основных рынках продаж СПГ;

- привлекать специалистов в области моделирования и обоснования вариантов поставок СПГ для оценки волатильностей рыночных цен на энергоносители, межрыночных корреляций, построения модели оптимизации поставок СПГ и решения рассматриваемых проблем на основе моделирования.

7. В последнее время происходит ряд изменений в формуле контрактных цен на газ. В частности, в ряде европейских контрактов в формуле появляется новая составляющая спотовых газовых цен. Однако такие меры не приводят к снижению инвестиционного риска компании. Как показали результаты иссле-

дований, увеличение веса спотовой цены на газ в формуле контрактной цены приводит к возрастанию корреляции между спотовыми и контрактными ценами и в итоге – к увеличению уровня инвестиционного риска поставщика СПГ. Происходящие изменения делают целесообразным проведение дополнительных исследований с целью выработки обоснованных инвестиционных решений.

По нашему мнению, в дальнейшем необходимо сосредоточить усилия исследователей на создании теоретического и методологического аппарата, нацеленного на поиск эффективных инвестиционных решений с учетом совокупного воздействия множества факторов инвестиционного риска. Это позволит нефтегазовым компаниям принимать взвешенные – с учетом рыночных, техногенных, геополитических, природно-экологических и прочих рисков – решения и получать существенные дополнительные доходы, ограничивая риск на приемлемом уровне. На наш взгляд, для этого могут быть использованы экспертно-аналитические системы в сочетании с инструментарием имитационного моделирования.

Литература

Габриелов А.О. Обоснование моделей бизнеса в управлении международными проектами производства и поставок сжиженного природного газа // Труды РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина. 2011. № 1. С. 145–153.

Демкин И.В., Никонов И.М., Сафонов В.С. Оптимизация направлений и объемов морской транспортировки жидких углеводородов на основе имитационного моделирования // Проблемы анализа риска. 2009. Т. 6. № 4. С. 76–90.

Конопляник А. Эволюция ценообразования на газ в континентальной Европе. Ч. 1: Гронингенская модель долгосрочного экспортного газового контракта как основа формирования Европейской системы газоснабжения // Газовый бизнес. 2009. № 1. С. 62–69.

- Конопляник А. Эволюция ценообразования на газ в континентальной Европе. Ч. 2: Контрактная структура поставок и цены // Газовый бизнес. 2009. № 2. С. 78–80.
- Конопляник А. Эволюция ценообразования на газ в континентальной Европе. Ч. 3: Формула привязки в рамках долгосрочных контрактов и (или?) конкуренция «газ-газ» на рынке газовых сделок // Газовый бизнес. 2009. № 3. С. 76–82.
- Сейранян Т. Разница в цене между Brent и WTI достигла 16 долл. за баррель // Ведомости, 2011. 11 февраля (<http://www.vedomosti.ru/finance/news/2011/02/11/1208719>).
- Argus Global LNG, 2008. Vol. IV. № 5.
- Bausch A., Schwenker B. (Ed.) Handbook Utility Management. Berlin: Springer, 2009.
- BP Statistical review of world energy, 2008. June (<http://www.bp.com/>).
- Caron F., Fumagalli, M., Rigamonti A. Engineering and Contracting Projects: A Value at Risk Based Approach to Portfolio Balancing // International Journal of Project Management. 2007. № 25. P. 569–578.
- Delmon J. Project Finance: BOT Projects and Risk. Hague: Kluwer Law International (Netherlands), 2005.
- Dixit A., Pindyck R. Investment Under Uncertainty. Princeton: Princeton University Press, 1994.
- Global LNG: Atlantic Price Divergence. CERA, 2008.
- Guelen G., Ikonnikova S., Volkov D., Makaryan R. Strategic Model of LNG Arbitrage: Analysis of LNG Trade in Atlantic Basin // Proceeding of AIChE Spring National Meeting. 2009. April.
- Hayes M. Flexible LNG Supply and Gas Market Integration: a Simulation Approach for Valuing the Market Arbitrage Option. Working Paper. Stanford University, 2008.
- Natural Gas Market Review 2008. OECD/IEA P., 2008.
- Jensen J.T. The LNG Revolution // Energy Journal of the International Association for Energy Economics. 2003. Vol. 24. № 2.
- PACE Global (<http://www.paceglobal.com/>).
- Suenaga H. Valuing at Risk and Returns to the Spot LNG Trading. Proceedings of 27th USAEE/IAEE North American Conference. Houston, 2007.
- Tusiani M. D., Shearer G. LNG: A Nontechnical Guide. Pennwell Books, 2007.
- World Energy Outlook 2008. OECD/IEA, P., 2008.
- Zhuravleva P. The Nature of LNG Arbitrage: an Analysis of the Main Barriers to the Growth of the Global LNG Arbitrage Market. Oxford: Oxford Institute for Energy Studies, 2009. NG 31.

Рукопись поступила в редакцию 22.06.2010 г.

*В ОТДЕЛЕНИИ
ОБЩЕСТВЕННЫХ
НАУК
И СЕКЦИИ
ЭКОНОМИКИ РАН*

**ОБЩЕЕ СОБРАНИЕ ОТДЕЛЕНИЯ
ОБЩЕСТВЕННЫХ НАУК**

Л.А. Аносова

Отделение общественных наук РАН собралось на очередное общее собрание 16 мая 2011 г/ в Красном зале здания Российской академии наук. В повестку собрания были включены два вопроса.

1. Научный доклад академика В.Л. Макарова «Макро- и микроструктура виртуального мира, динамика его развития и проблемы управления им».

2. Отчет академика-секретаря Отделения академика А.А. Кокошина «О научно-организационной деятельности Отделения общественных наук РАН за 2010 год».

В докладе академика В.Л. Макарова был представлен фундаментальный анализ новых тенденций в экономике и обществе, обусловленных появлением и развитием феномена «информационных миров». Рассмотрены вопросы становления информационного сектора экономики, возможностей новых вычислительных сред для моделирования реальных экономических процессов и создания новых продуктов, последствия для общества тотального слежения за деятельностью и поведением людей и охраны частной жизни, проблемы достоверности и объективности компьютеризованной информации в СМИ, кризиса защиты интеллектуальной собственности и авторского права, распространения синтетических (искусственных) миров и их воздействия на разработку принципиально новых инструментов научного познания мира, а также влияния на действительность таких рукотворных созданий последних лет, как искусственные общества, социальные сети и т.п.

© Аносова Л.А., 2011 г.

В обсуждении доклада приняли участие академик В.С. Степин, члены-корреспонденты РАН Г.Б. Клейнер, Ж.Т. Тощенко, В.Ф. Петренко, А.Г. Лисицын-Светланов и д.э.н. Е.В. Попов.

В рамках общего собрания был заслушан отчет академика-секретаря Отделения академика А.А. Кокошина о научно-организационной деятельности Отделения в 2010 г. Ниже приводятся основные положения данного отчета.

В истекшем году было проведено два общих собрания, на которых были заслушаны отчеты руководителей секций академиков Н.Я. Петракова, В.С. Степина и Н.А. Симонии, а также представлены научные доклады: академика А.Г. Аганбегяна «Модернизация реального сектора экономики», д.э.н. О.В. Иншакова «Стратегия и тактика в государственной политике развития наноиндустрии в России», д.э.н. А.Е. Варшавского «Проблемные инновации: риски и ответственность (на примере продуктов питания и внутреннего потребления)», д.и.н. Загладина Н.В. «Кратко-, средне- и долгосрочные последствия глобального кризиса для общественно-политического и социально-экономического развития ведущих стран мира» и академика С.Ю. Глазьева «Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса».

Также были проведены выборы директоров научных учреждений Отделения: ИСЭГИ ЮНЦ РАН – д.филос.н. В.А. Авксентьева; ИАГП РАН – академика А.А. Анфиногеновой; ЦЕИ РАН – д.и.н. Г.А. Беловой; ИС РАН – члена-корреспондента РАН М.К. Горшкова; ИЭ РАН – члена-корреспондента РАН Р.С. Гринберга; ИФ РАН – академика А.А. Гусейнова; СИ РАН – члена-корреспондента РАН И.И. Елисеевой; ИСЭРТ РАН – д.э.н. В.А. Ильина; ИЭП КНЦ РАН – д.э.н. Ф.Д. Ларичкина; ИПР РАН – академика Н.Я. Петракова.

В соответствии с постановлением Президиума РАН от 21 сентября 2010 г. № 189 «О создании Отделения глобальных проблем и международных отношений РАН» была ликвидирована Секция международных отношений.

Бюро Отделения провело за отчетный период 10 заседаний. В состав бюро Отделения были избраны академик В.В. Ивантер, члены-корреспонденты РАН Р.С. Гринберг и А.Л. Журавлев. На заседаниях бюро обсуждались результаты плановых проверок семи институтов Отделения: ЦЕИ РАН, СНИЦ РАН, ИЭП КНЦ РАН, ИАГП РАН, ИПР РАН, ИНП РАН, ИПМБ РАН.

На расширенном заседании бюро Отделения 27 мая выступил министр внутренних дел Российской Федерации Р.Г. Нургалиев. В ходе обсуждения его доклада были сформулированы конкретные предложения по сотрудничеству ученых Отделения с МВД России. На совместном заседании Президиума Экспертно-консультативного совета при председателе Счетной палаты РФ и Отделения общественных наук РАН, состоявшемся 5 октября 2010 г., был согласован текст заключения Счетной палаты РФ на проект Федерального закона «О федеральном бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов». В обсуждении проекта приняли участие С.В. Степашин, С.В. Алексашенко, В.П. Горегляд, В.В. Симонов, Н.Я. Петраков, В.В. Ивантер, В.Л. Макаров, С.Ю. Глазьев, Р.С. Гринберг, В.К. Сенчагов, Л.Н. Лыкова и др.

Ученые Отделения выступали с научными докладами на заседаниях Президиума РАН: член-корреспондент РАН Г.Б. Клейнер «Новая теория экономических систем и ее приложения»; академик В.В. Ивантер и д.э.н. В.С. Панфилов «Современный мировой финансово-экономический кризис: конец экономики роста или смена парадигмы развития?».

В прошедшем году ученые Отделения были удостоены именных премий РАН. В частности, премия им. Н.Д. Кондратьева была присуждена д.э.н. Комкову Н.И. за цикл работ «Формирование и условия реализации инновационно-технологической стратегии развития экономики России»; премия им. М.М. Ковалевского 2010 г. – д.филос.н. Кравченко С.А. и д.социол.н. Левашову В.К. за серию работ «Теоретическое и практиче-

ское изучение современной социальной реальности».

В ООН РАН в 2010 г. активно работают: Секция философии, социологии, психологии и права, Секция экономики, Секция международных отношений (до сентября 2010 г.), которые в течение года провели ряд заседаний по актуальным научным и научно-организационным вопросам, в том числе «Перспективы экономического роста в России»; «Социально-экономические проблемы Севера: методология и опыт регионального исследования»; «Теория и практика работы академического института с региональной властью, бизнесом и общественностью»; «Системный ресурс экономики»; «Тенденции изменения структуры экономики России после кризиса»; «Образование и культура: проблемы российской модернизации»; «Экономико-правовой анализ: методологические подходы и направления исследований»; «Инвестиционные аспекты модернизации»; «Проблемы современной классификации социальных и гуманитарных наук» и др.

Секция международных отношений в составе Отделения постановлением Президиума РАН от 21 сентября 2010 г. № 189 «О создании Отделения глобальных проблем и международных отношений РАН» было создано Отделение глобальных проблем международных отношений РАН.

При ООН РАН работают две региональные секции: Северо-Западная секция содействия развитию экономической науки (председатель — член-корреспондент РАН В.В. Окрепилов) и Южная секция содействия развитию экономической науки (председатель д.э.н. О.В. Иншаков).

Учеными Северо-Западной секции в 2010 г. разработаны Комплексная научно-техническая программа СЗФО до 2030 г. и комплексный проект «Исследование теоретических проблем комплексного социально-экономического развития макрорегиона “Северо-Запад” с учетом научно-технического и инновационного развития». Опубликованы результаты научных исследований: «Методо-

логические основы разработки и реализации комплексной научно-технической программы Северо-Запада России до 2030 года»; «Фундаментальные проблемы пространственного развития макрорегиона при переходе к инновационной экономике (на примере Северо-Запада России)»; члена-корреспондента РАН В.В. Окрепилова «Лауреаты Нобелевской премии по экономике: автобиографии, лекции, комментарии» в трех томах. Ежеквартально выходил журнал «Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития». Были подготовлены и проведены Международная научно-практическая конференция «Теория и практика пространственного развития: опыт Северо-Западного региона России и Федеральных земель Германии» и Всероссийская научно-практическая конференция «Инновационная экономика: проблемы и перспективы развития в Северо-Западном федеральном округе РФ».

Силами ученых Южной секции в 2010 г. выполнена научная экспертиза Комплексной стратегии развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 г. и Стратегии развития Южного федерального округа до 2020 г.; издан ежегодник «Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы» объемом 50 п.л., включающий научные статьи 74-х авторов из 23 вузов и научных организаций 16 городов России; организованы и проведены научные конференции: «Российская экономика: от кризиса к модернизации»; «Домбайские экономические чтения»; «Наноиндустриализация в России и мире: экономические и социальные аспекты».

Активно работали образованные при Отделении научные советы: «Проблемы комплексного развития промышленных предприятий», «По экономическим проблемам интеллектуальной собственности», «По проблемам гендерных отношений», «По религиозно-социальным исследованиям», «По проблемам национальной политики», «Новые явления в общественной жизни и социальной практике», Российское философское общество, Российское общество со-

циологов, Российская ассоциация международного права и др.

В 2010 г. во многих институтах Отделения расширилась практика проведения постоянно действующих семинаров. Наряду с уже функционирующими семинарами эффективно работали новые семинары: в ИЭ РАН – «Гражданское общество», «Макроэкономические модели», «Эконометрические исследования»; в ИСЭРТ РАН – «Региональная экономика и управление», «Социальная экономика», «Стратегическое управление и инновационная экономика», «Экономика трудовых ресурсов»; в ИПРЭ РАН – теоретико-методологический семинар по проблемам регионального развития; в ИЭ КарНЦ – «Управление социально-экономическими процессами в регионе».

В 2010 г. функционировали две научные школы, получившие гранты Президента РФ по государственной поддержке ведущих научных школ Российской Федерации: «Компьютерное и математическое моделирование экономики и общества» и «Экономико-математическое исследование многорегиональных систем». Ряд институтов Отделения получил гранты Президента РФ по государственной поддержке научных исследований молодых российских ученых (ЦЭМИ РАН, ИСЭРТ РАН, ИЭП КНЦ РАН, ИЭ КарНЦ, ИАГП РАН, ИЭОПП СО РАН).

В 2010 г. было издано более 3000 монографий, брошюр, сборников, учебников. Регулярно выходили четыре журнала Отделения, в которых было опубликовано более 500 научных статей. Практически каждый институт выпускает ежегодники, ежемесячные бюллетени, журналы, сборники информационных материалов и др. Ряд журналов публикуется на английском языке. Так, при непосредственном участии ученых ИП РАН учреждены такие международные научные журналы, как «Journal of Educational and Social Psychology», «Integrative Psychology and Behavioral Science» и др.

В 2010 г. научные учреждения Отделения проводили исследования по 874 темам. Ученые Отделения участвовали в разработке ряда программ научных исследований, в том

числе программ фундаментальных исследований Президиума РАН: «Фундаментальные проблемы пространственного развития Российской Федерации: междисциплинарный синтез», «Высокопроизводительные вычислительные системы и телекоммуникации», «Экономика и социология знаний», «Научно-технологический прогноз развития экономики России», «Проблемы создания национальной научной распределительной информационно-вычислительной среды на основе развития GRID-технологий и современных телекоммуникационных сетей», «Поддержка инноваций и разработок», «Научные основы инновационных энергоресурсосберегающих экологически безопасных технологий оценки и освоения природных и техногенных ресурсов», «Биологическое разнообразие»; программ ООН РАН – «Модернизация и экономическая безопасность Российской Федерации», «Социально-политическая и духовно-нравственная консолидация российского общества на современном этапе»; федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России», рассчитанной на 2009–2013 гг., а также участвовали в разработке таких региональных программ и проектов, как Программа государственной поддержки и развития местного самоуправления в Республике Башкортостан на 2008–2010 годы, «Конкурентоспособность и конкурентные преимущества минерально-сырьевого комплекса (МСК) Мурманской области: современное состояние и перспективы роста», «Развитие рынка земли в регионах европейского Севера России» и др.

Результаты исследований в виде научных докладов, отчетов, аналитических записок были направлены в различные органы представительной и исполнительной власти.

В 2010 г. учеными Отделения получены такие важные научные и прикладные результаты:

- разработана вычислительная программная система TAYLOR, позволяющая работать с разложением функций в ряд Тейлора до членов высокого порядка;

- создана модель денежных потоков пенсионной системы России, позволяющая прогнозировать взносы и выплаты по страховой части пенсии (с помощью этой модели получены оценки неявного пенсионного долга Российской Федерации по страховой части пенсии);

- разработана агент-ориентированная модель г. Москвы в разрезе 125 районов, с помощью которой можно проследить динамику изменения городской среды (демографической, транспортной, производственной, экологической и др.) в средне- и долгосрочной перспективе (ЦЭМИ РАН);

- разработаны практические рекомендации для контрольно-счетных органов при оценке эффективности государственной политики Российской Федерации в области создания национальной инновационной системы и формирования институтов и механизмов инновационного развития;

- разработаны предложения по изменениям в экономико-правовых основах функционирования местного самоуправления в Российской Федерации с целью усиления роли муниципального звена управления в решении задач инновационной модернизации российской экономики и рекомендации, направленные на повышение эффективности использования бюджетных средств, активизации инновационного развития и модернизации экономики, по использованию зарекомендовавших себя в мировой практике механизмов государственно-частного партнерства (концессии, соглашения о разделе продукции, лизинг, проектное финансирование) (ИЭ РАН);

- разработана система моделей для кратко-, средне- и долгосрочного социально-экономического прогнозирования характеристик российской экономики в целом, крупных отраслей и межотраслевых комплексов, субъектов РФ и макрорегионов, в состав системы моделей входят межотраслевая макроэкономическая модель RIM (Russian Interindustry Model), региональная межотраслевая модель MANAMORU, квартальная макроэкономическая

модель российской экономики QUMMIR, ценовая модель межотраслевого баланса, отраслевые подмодели и т.п. (ИНП РАН);

- разработаны концепция и Программа инновационного развития транспортного комплекса Свердловской области на 2011–2016 гг. (ИЭ УрО РАН);

- проведена серия экспериментальных расчетов на примере транспортной сети Санкт-Петербурга для выявления мест расположения перехватывающих парковок для снижения транспортной нагрузки на улично-дорожную сеть и тем самым для ликвидации пробок (СПб ЭМИ РАН);

- подготовлен прогноз научно-технологического и социально-экономического развития агропродовольственного комплекса России на период до 2030 г. (ИАГП РАН);

- разработаны теоретические вопросы прогнозирования роста конкурентоспособности предприятий добывающих и обрабатывающих отраслей российской промышленности, базирующиеся на учете синергетического эффекта, а также разработаны предложения по достижению оптимального взаимодействия финансового и реального секторов российской экономики, по реформированию налоговой политики, по обеспечению эколого-экономической безопасности в России и по выбору направлений неоиндустриальной модернизации страны (ИПР РАН);

- разработана формализованная система социальной экспертизы нормативных документов, определяющих текущие и перспективные направления регулирования распределительных отношений, включая регламентацию и объем денежных поступлений в виде пенсий, пособий и льгот; разработана методология интегральной оценки уровня развития человеческого потенциала; подготовлен проект Концепции миграционной политики РФ; реализован методический инструментарий для выявления основных моделей потребления наркотиков; подготовлены методические разработки для центров социальной реабилитации, включающие предложения по социальной реабилитации лиц с девиантной

модификацией поведения, и рекомендации по развитию рынка ипотеки; подготовлены предложения по модернизации системы образования при переходе к экономике знаний в контексте демографических перемен в России (ИСЭПН РАН);

- подготовлены предложения по приоритетам национальной политики в Северо-Кавказском федеральном округе (ИСЭГИ РАН);

- разработан механизм устойчивого развития территориальных социально-экономических систем мезорегиона в условиях формирования инновационно-ориентированной экономики (на материалах Южного федерального округа) (ИСЭИ ДНЦ РАН);

- на основе анализа тенденций мировой конъюнктуры по всем ценным составляющим апатито-нефелиновых руд и результатов технологических разработок последних 5–7 лет определен потенциал и целесообразность производства и использования попутных концентратов и компонентов из апатито-нефелиновых руд Хибинских месторождений; на базе этих исследований предложена экономически обоснованная методика количественного расчета главных параметров кондиций для оконтуривания и подсчета промышленных запасов вторичных отходов многокомпонентного сырья (ИЭП КНЦ РАН);

- разработаны проекты Комплексной научно-технической программы Северо-Западного федерального округа до 2030 г. и Стратегии социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 г. (ИПРЭ РАН);

- разработана Комплексная программа социально-экономического развития городского округа город Уфа Республики Башкортостан на 2011–2015 гг. (ИСЭИ УНЦ РАН);

- разработаны Экономическая карта Дальневосточного федерального округа, которая дает синтетическую (типологическую) характеристику всех основных социально-экономических центров Дальневосточного федерального округа, отражая их величину и характер выполняемых производственных и

иных функций, а также позволяет охарактеризовать их положение в сложившейся системе административно-территориального деления и местного самоуправления, а также Атлас «Условия жизни и уровень благосостояния населения ДФО», представляющий собой первое комплексное картографическое произведение в отечественной картографии; дана экспертная оценка коммерческой обоснованности, выгод и потерь для социально-экономической среды от реализации проекта строительства в Приморском крае нефтеперерабатывающего завода; разработана методика отбора и оценки эффективности инвестиционных проектов, финансируемых из краевого бюджета (ИЭИ ДвО РАН);

- разработан проект программы промышленного развития региона; определен комплекс мер, средств и методов, направленных на улучшение условий хозяйствования различных укладов агросектора региона, определены основные направления по совершенствованию функционирования и созданию новых субъектов научно-технической деятельности; определены приоритетные и перспективные направления развития малого бизнеса Вологодской области на среднесрочную перспективу (ИСЭРПТ РАН);

- представлены методические рекомендации по разработке и реализации комплексных инвестиционных планов развития монопрофильных населенных пунктов Республики Карелия (ИЭ КарНЦ);

- разработаны Стратегия развития Кабардино-Балкарской Республики (КБР) до 2030 г., основанная на концепции обеспечения устойчивого регионального развития, сценарная модель прогнозирования динамики основных макроэкономических показателей развития КБР в долгосрочном периоде, статистическая балансовая модель экономики региона, включающая расчеты пороговых значений индикаторов состояния и Программа учета операций с ценными бумагами (ИИПРУ КБНЦ РАН);

- впервые проведено исследование эстетического потенциала сенсорного аппарата незрячих, разработана методология озна-

комления их с произведениями архитектуры, скульптуры, садового искусства, результаты исследования позволят совершенствовать методику работы по эстетической реабилитации незрячих, кроме того, по 10 регионам дан анализ актуальной ситуации с правами женщин, и выявлены наиболее острые для каждого региона проблемы дискриминации (ИФ РАН);

- разработаны предложения к проектам федеральных законов: «О полиции»; «Об образовании в Российской Федерации»; «О судах общей юрисдикции в Российской Федерации»; «О внесении изменений в Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации» и др., а также по проблемам государственного регулирования ядерной и радиационной безопасности в Российской Федерации; состоянию и актуальным проблемам совершенствования законодательства в сфере науки и научно-технической деятельности; по проекту Концепции развития гражданского законодательства РФ; закона «Об Интернете»; подготовлено Экспертное заключение на проект федерального государственного образовательного стандарта и др. (ИГП РАН);

- проведены социально-гуманитарная экспертиза и продвижение следующих инновационных проектов: мегапроект «Интегральная евразийская транспортная система», технологический проект «Синтез» по переработке и утилизации парниковых газов, «Биокомплекс “Кубань” как перспективная модель инновационного центра», «Проект Прикумье» – объединенная зона опережающего экономического развития сельскохозяйственных муниципальных территорий (ИСПИ РАН);

- подготовлен аналитический доклад и представлен в Общественный совет при ФМС России «Оценки численности трудовых мигрантов: возможные подходы и экспертные мнения», а в администрацию Нижегородской области направлена аналитическая записка «Социально-политическая ситуация в Нижегородской области» (ИС РАН);

- разработан комплекс программ «Кризисные семьи» по этическому сопровождению психологов, работающих в зонах чрезвычайных ситуаций, психическим травмам и др. (ИП РАН);

чайных ситуаций, психическим травмам и др. (ИП РАН);

- подготовлен ряд аналитических материалов по вопросам политики национальной безопасности России для федеральных органов исполнительной и законодательной власти, в том числе высшему государственному руководству страны представлены следующие документы: «Замечания и предложения по новому тексту Военной доктрины Российской Федерации», «Об основных компонентах программы модернизации отечественного ОПК», «Некоторые вопросы приобретения зарубежных вооружений, военной и специальной техники и военных технологий для оснащения отечественных Вооруженных сил» (ИПМБ РАН).

В настоящее время институты Отделения взаимодействуют примерно со 100 высшими учебными заведениями в рамках вновь и ранее заключенных договоров и соглашений о творческом сотрудничестве, а также в составе совместных научно-образовательных центров. Институты Отделения являются базовыми организациями для 69 кафедр в университетах и ведущих вузах страны, одного института (Институт новой экономики Государственного университета управления), одного университета (Академический правовой университет), Российской экономической школы, экономического факультета Государственного академического университета гуманитарных наук, 34 научно-учебных центров.

Тесное сотрудничество налажено институтами Отделения с научными учреждениями стран не только ближнего, но и дальнего зарубежья, в том числе Украины, Беларуси, Казахстана, Узбекистана, Англии, Германии, Израиля, Китая, Вьетнама, Японии, Нидерландов, США, Франции и др. В частности, ряд исследовательских проектов реализуется на основе двусторонних соглашений:

- ИСЭРТ РАН с Национальной академией наук Республики Беларусь выполнялся проект «Развитие торгово-экономической интеграции между регионами Северо-Западного федерального округа РФ и Республикой Беларусь»;

- ИЭП КНЦ РАН с Центром переходных экономик Хельсинской школы экономики – «Экономический мониторинг на Северо-Западе России»;

- ИЭП КНЦ РАН с Исследовательским институтом провинции Нурланд (Норвегия, г. Буде) – «Роль особо охраняемых природных территорий в устойчивом развитии местных сообществ на Северо-Западе России и в Северной Норвегии – сравнительный анализ»;

- ИЭИ ДВО РАН совместно с Японской организацией внешней торговли – «Анализ показателей экономической деятельности и развития промышленности регионов российского Дальнего Востока в 2009 г. и перспективы на 2010 г.», «Анализ показателей внешней торговли регионов российского Дальнего Востока в 2009 г. и прогноз на 2010 г.», «Анализ состояния иностранных инвестиций и международных предприятий в регионах российского Дальнего Востока в 2009 г. и прогноз на 2010 г., включая изменения конъюнктуры для иностранных компаний на российском Дальнем Востоке»;

- ИЭИ ДВО РАН совместно с Корейским институтом международной экономической политики – проект совместной монографии «Среднесрочные/долгосрочные перспективы экономического сотрудничества между Южной Кореей и Дальним Востоком России»;

- ИСПИ РАН с Университетом Тояма (Япония) – выполнялся издательский проект «Моделирование потоков трудовой миграции из стран Центральной Азии в Россию (экономико-социологическое исследование)», а совместно с Таджикским государственным университетом права, бизнеса и политики – проект по проведению международного симпозиума «Миграционный мост между Центральной Азией и Россией»;

- ЦЕИ РАН совместно с Высшим советом по древностям АРЕ с 2001 г. проводит комплексные археологические и геофизические исследования в северной части городища Мемфис в Арабской Республике Египет.

Наряду с этим ряд институтов Отделения входит в состав представительных меж-

дународных организаций. Например, ЦЭМИ РАН с 2008 г. является членом ассоциации EUROCRIS, цель которой – создание развитых научно-информационных систем и их интеграция в единое международное научно-информационное пространство, а ИЭ КарНЦ РАН с 2010 г. является членом Института Северного измерения (Northern Dimension Institute, NDI). Под научным руководством Отделения в течение ряда лет успешно работает при Университете г. Карлсруэ (ФРГ) колледж для повышения квалификации молодых российских ученых в области философии науки и техники.

(по материалам
XI Международных Лихачевских
чтений 12–13 мая 2011 г.)

Г.Ф. Фейгин

В Санкт-Петербурге 12–13 мая 2011 г. прошли XI Международные Лихачевские чтения (далее – Чтения) – крупнейший форум ученых гуманитарных наук, в котором ежегодно принимают участие ведущие ученые из разных стран. Соучредителями форума являются Российская академия наук, Российская академия образования, Министерство иностранных дел РФ, Санкт-Петербургский гуманитарный университет профсоюзов. Важную роль в организации Чтений традиционно играет основанный в 1999 г. Конгресс петербургской интеллигенции, среди учредителей которого – выдающиеся ученые, а также деятели российской культуры и образования, в том числе: Ж.И. Алферов, Д.А. Гранин, А.С. Запесоцкий, Д.С. Лихачев, А.П. Петров, М.Б. Пиотровский, К.Ю. Лавров. Председатель оргкомитета Чтений – действительный член Российской академии образования А.С. Запесоцкий. В 2011 г. Чтения собрали около полутора тысяч участников со всей России и гостей из 26 стран мира. Среди докладчиков – многие всемирно известные ученые, политики, лидеры общественных организаций, представители культуры и искусства – 38 членов государственных академий наук, представители 24 научно-исследовательских академических институтов и 73 вузов.

На Чтениях обсуждались многие проблемы, составляющие содержание диалога

© Фейгин Г.Ф., 2011 г.

культур в условиях глобализации, выявлялись его возможности и границы. Чтения имели междисциплинарный характер. Внимание было также уделено экономическому аспекту. Свои доклады представили и приняли участие в дискуссиях вице-президент РАН, директор Московской школы экономики Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова А.Д. Некипелов; академик РАН, директор Института международных экономических и политических исследований РАН О.Т. Богомолов; академик РАН, директор Центрального экономико-математического института РАН В.Л. Макаров; академик РАН, директор Института Европы РАН Н.П. Шмелев; член-корреспондент РАН, заместитель директора Центрального экономико-математического института РАН Г.Б. Клейнер; иностранный член РАН, д.э.н., проф., заведующий кафедрой финансовой стратегии Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова В.Л. Квинт; д.э.н., директор Института проблем глобализации М.Г. Делягин; академик Российской академии естественных наук, проф. Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов С.А. Дятлов.

Хозяйственную деятельность можно рассматривать как составную часть национальной культуры и одну из форм проявления феномена развития той или иной цивилизации. В докладах ряда известных российских ученых-экономистов были затронуты многочисленные вопросы. Поиск ответов на эти вопросы позволяет выявить культурные основания современных экономических процессов в условиях формирования глобального хозяйственного миропорядка. Речь идет как об общих (факторы экономического роста, влияние глобального экономического кризиса на развитие цивилизаций, эволюция социально-экономических систем, конкурентные отношения в культурной сфере, сценарии развития российской экономики), так и некоторых частных проблемах (культурная и религиозная среда разработки и реализации стратегий, роль электронного государства как формы ци-

визационного диалога, роль коллективного творчества в разных культурах, сохранение национально-культурного своеобразия в рамках Европейского союза).

Одной из фундаментальных экономических категорий, характеризующих поступательное движение современной цивилизации, является экономический рост. Проблема его измерения и интерпретации вызывает многочисленные дискуссии (А.Д. Некипелов)¹. Традиционные способы измерения экономического роста связаны с показателем валового национального продукта (ВНП) и его динамикой. В то же время недостатки этого показателя очевидны: в частности, он не учитывает труд внутри домашних хозяйств, последствия негативной экологической динамики, работу теневой экономики и т.д. Динамика ВНП оставляет без внимания характер его распределения, а также не позволяет решить ряд многочисленных проблем, возникающих при сопоставлении показателей экономической активности за длительный период времени. Стремясь разрешить указанные проблемы, экономическая наука развивается по трем направлениям. Первое связано с усовершенствованием самого показателя агрегированного продукта. Второе направление основывается на «конвенциях», позволяющих добиться единообразия в статистическом измерении экономического роста в разные периоды и в разных странах. И наконец, третье направление заключается в переходе к использованию единых измерителей социально-экономического прогресса. Именно это направление пытается учесть экономические и культурные факторы в их взаимосвязи в процессе оценки динамики человеческой цивилизации. Несмотря на большое число методологических проблем, это направление уверенно прокладывает себе дорогу в экономической науке.

Как известно, экономический рост зачастую прерывается периодами спада. Для

¹ Некипелов А.Д. К вопросу об экономическом росте и экономическом развитии в современных условиях.

экономической конъюнктуры характерны циклические колебания, включающие кризисы. В 2007–2009 гг. произошел глобальный экономический кризис, но его последствия ощущаются и по сей день (О.Т. Богомолов)². Глобальный экономический кризис еще раз подтвердил наличие назревающих перемен в современном миропорядке в целом. Однополярный мир все более уступает место многополярному, требующему равноправие всех участников. Авторитет США как мирового гегемона серьезно пошатнулся. Кризисные тенденции имеют разнообразные проявления: от проблем в сфере финансового и денежно-кредитного оборота до революционных процессов в странах Северной Африки. Комплекс факторов, свидетельствующих о кризисных тенденциях, вынуждает искать соответствующие формы их преодоления. Большое значение имеет социально-культурный компонент. Человек (его культура, знания, душевное состояние, здоровье) рассматривается как ключевой фактор обеспечения прогресса в современных цивилизациях. Речь идет о создании новой парадигмы экономического развития. Ключевая роль отводится переосмыслению функции государства в современных условиях. Решить накопившиеся проблемы только средствами рыночных сил не представляется возможным. Необходимость построения нового, более эффективного государства признается во всем мире. Это обстоятельство должно учитываться и в России при определении приоритетных направлений дальнейших экономических реформ.

Диалог культур – важнейший фактор коэволюции социально-экономических систем (Г.Б. Клейнер)³. Коэволюция – согласованное, координируемое, независимое развитие стран без кризисов, войн и катаклизмов. Межстрановый культурный диалог должен играть определяющую роль в формировании совместно эволюционирующего мира. Страны можно

представить как разновидности социально-экономических систем, имеющих отличия и общие черты. Эти социально-экономические системы состоят из семи подсистем (ментальная, культурная, институциональная, когнитивная, технико-технологическая, имитационная, историческая). В современном мире межсистемное взаимодействие включает не только товарно-денежный обмен, но и обмен большим количеством нематериальных ценностей. Изучение взаимодействия стран как социально-экономических систем неразрывно связано с их типологизацией на основе определенных характеристик. Можно выделить объектные, проектные, процессные и средовые системы. Для объектных систем наибольшее значение имеют пространственные ограничения, а временные ограничения отходят на второй план. Принципиально противоположная ситуация наблюдается в процессных системах. Для проектных систем одинаково значимы как пространственные, так и временные ограничения. И наконец, для средовых систем оба вида ограничений являются малозначимыми. Соответственно США представляют собой типичный вариант проектной системы, Китай – процессной, Япония – объектной, Россия – средовой системы. Эти четыре страны могли бы стать центрами нового хозяйственного миропорядка, который обеспечивал бы более эффективные социально-культурные взаимодействия между странами.

Диалог культур протекает и в форме конкуренции (М.Г. Делягин)⁴. Характер такой конкуренции эволюционирует. До начала 1990-х гг. речь шла о конкуренции между капитализмом и социализмом. Данная конкуренция осуществлялась с использованием силового поля, но базировалась на единой социально-культурной парадигме. Дело в том, что с 1950-х гг., несмотря на формальное утверждение социалистических принципов, на территории бывшего Советского Союза фактически «исповедовались» буржуазные ценности (товарно-денежные отношения,

² Богомолов О.Т. Диалог цивилизаций в свете уроков глобального кризиса.

³ Клейнер Г.Б. Диалог культур и коэволюция социально-экономических систем.

⁴ Делягин М.Г. Диалог культур в условиях глобализации – это конкуренция культур.

культивирование достойных заработков, высокий статус людей, обладающих дефицитными материальными ценностями). После 1990-х гг. произошло приведение экономической и политической системы общества в соответствие с доминирующим в нем мировоззрением.

После распада мировой социалистической системы сформировались новые контуры цивилизационной структуры современного мира. Эта структура включает западную, православную, латиноамериканскую, мусульманскую, индуистскую и конфуцианскую цивилизации. Потенциал и возможности экспансии каждой цивилизации различны. Определенную роль здесь играют и демографические факторы. Наибольшим потенциалом обладают исламская и конфуцианская цивилизации. В рамках конкуренции между цивилизациями явно преобладают негативные аспекты. Ожесточенная борьба за господство обедняет цивилизации и делает неясными перспективы их существования. В условиях глобализации в большинстве случаев выигрывают богатые социальные образования, в то время как уровень развития бедных еще более снижается. Существует немало примеров деградации цивилизаций. После распада СССР в экономических и социальных отношениях на постсоветском пространстве наблюдался феномен «архаизации». Он сопровождался массовым бегством населения из бывших советских республик. Следствием этого является стирание культурных различий в России, обусловленное притоком беженцев из Закавказья и Средней Азии. Подобное стирание культурных различий подрывает сложившиеся культурные традиции, что следует признать негативным явлением.

Проблема перспектив развития России в глобализирующемся мире затрагивается и в докладе Н.П. Шмелева⁵. Российские сценарии будущего зависят от двух ключевых факторов: внутренних ресурсов для развития и общего геополитического соотношения сил в современном мире. В российской истории было

много трагических страниц. Только с начала XX в. произошли восемь полномасштабных войн и шесть революций. Все эти трагические события подрывали ресурсный потенциал России и не дают оснований для оптимистических сценариев ее развития. Что касается геополитической ситуации, то можно отметить явно усиливающееся влияние Китая и Индии и первые признаки заката евро-атлантической цивилизации. При этом усиливается влияние исламского фундаментализма и его органического порождения – международного терроризма. Эти факторы также не дают серьезных оснований для оптимизма по поводу сценариев развития России. Скорее всего России предстоит бороться с международным терроризмом как на границах со странами Центральной Азии и Кавказа, так и на собственной территории.

Кроме того, не следует забывать и о наличии множества социально-экономических проблем внутри страны. Одной из проблем является феномен «бегства» капиталов. Фактически России оказались не нужны ее собственные деньги. Сотни миллиардов долларов в 1990–2000-е гг. были вывезены за пределы России. Рыночный механизм, обеспечивающий свободный перелив капиталов из одной отрасли в другую, отсутствует, и говорить о каких-либо реальных предпосылках его появления в ближайшем будущем пока не представляется возможным.

Существенная дифференциация доходов населения создает барьер для модернизации научно-технического потенциала. Велика роль и теневого сектора, который снижает транспарентность хозяйственных отношений в России. Изменение ситуации к лучшему связано с продолжением рыночных реформ и в первую очередь с такими мероприятиями, как создание твердых гарантий неприкосновенности частной и корпоративной собственности, восстановление доверия внутренних и внешних инвесторов к российской кредитно-финансовой системе, отказ от политики бюджетного профицита и жесткая антимонопольная политика. И все же некоторые основания для оптимизма существуют. Дело в том, что российский

⁵ Шмелев Н.П. Россия – возможные сценарии будущего.

бизнес фактически только выходит из стадии «детства». Жизни двух поколений может хватить для преодоления современных проблем.

Одной из форм межкультурного диалога можно считать создание электронного государства (С.А. Дятлов)⁶. Электронное правительство ориентировано на повышение качества работы государственных органов. Оно является инструментом согласования интересов людей, относящихся к различным цивилизациям. В настоящее время во многих странах активно реализуются проекты внедрения электронных видов услуг в деятельность государственных органов.

Культурная и религиозная среда рассматривается как условие разработки и реализации предпринимательских стратегий (В.Л. Квинт)⁷. В условиях глобализации происходит взаимопроникновение культур, т.е. культурная конвергенция. Однако национальное культурное своеобразие сохраняется, в том числе и в организации бизнеса. Соответственно культура представляет собой риск-фактор для предприятий, планирующих осуществлять зарубежные инвестиции. Следует различать бизнес-культуры глобального формирующегося рынка (ГФР) и бизнес-культуры стран с формирующимися рынками (СФР). Существует немало примеров, свидетельствующих о различиях в менталитете представителей ГФР и СФР, которые препятствуют достижению между ними деловых соглашений. В связи менеджеры современных компаний должны проводить мероприятия, направленные на элиминирование культурных рисков и преодоление их негативных последствий.

Большое значение в разных культурах имеет феномен коллективного творчества (В.Л. Макаров)⁸. Элементы коллективизма имели место при создании многих иннова-

ций, без которых невозможно существование современного человека. В то же время в последние десятилетия отчетливо проявляется тенденция индивидуализации творчества. У каждого важного изобретения есть свой автор, но мы наблюдаем кризис авторского права. Представляется несправедливым, что какое-либо востребованное изобретение принесет его автору несметное богатство. Целесообразно пересмотреть авторское право в его современной форме. Необходимо разработать технологию коллективного творчества. Поступательное движение в данном направлении уже ощущается.

Отмеченные темы – только некоторые из обсуждавшихся на форуме. Чтения отличались богатством идей, разнообразием позиций и точек зрения, но все они фокусировались на единой проблематике – диалоге культур в контексте современной глобализирующейся цивилизации. Как отметил глава Правительства РФ В.В. Путин в обращении к участникам Чтений, данный форум – «неординарное, заметное событие в международной научной и культурной жизни. Важно, что тематика Чтений неизменно отражает актуальные и наиболее острые проблемы, главные из которых – развитие диалога культур и цивилизаций в современном мире, укрепление духовно-нравственных основ общества».

Гуманитарный университет профсоюзов уже выпустил два тома материалов Чтений. В первом из них содержится 233 доклада участников, направленных в оргкомитет заблаговременно, во втором – записи выступлений участников дискуссий, состоявшихся непосредственно в ходе работы форума. Все эти материалы выложены также на сайте университета www.lihachev.ru.

Следующие Чтения запланировано провести 17–18 мая 2012 г. Будет предложено продолжить разработку тематики XI Чтений. Оргкомитет XII Международных Лихачевских чтений уже открыл новый цикл приема заявок на участие и текстов докладов.

⁶ Дятлов С.А. Электронное государство как форма диалога культур в глобальном контексте.

⁷ Квинт В.Л. Культурная и религиозная среда разработки и реализации стратегии.

⁸ Макаров В.Л. О роли коллективного творчества в разных культурах.

ХІІІ АПРЕЛЬСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА»

3–5 апреля 2012 г. в Москве состоится ХІІІ Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества, проводимая Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» при участии Всемирного банка и Международного валютного фонда. Председателем Оргкомитета конференции является научный руководитель НИУ ВШЭ профессор Е.Г. Ясин.

На пленарных заседаниях конференции планируются выступления руководителей Правительства Российской Федерации, Администрации Президента Российской Федерации, представителей Всемирного банка, Международного валютного фонда, Организации экономического сотрудничества и развития, руководителей крупнейших российских и иностранных компаний.

Специальные темы конференции: «Стратегия социально-экономического развития России до 2020 года (Стратегия–2020)» и «Экономика, право и доверие». Специальным темам конференции будут посвящены пленарные заседания, а также отдельные почетные доклады, секции и круглые столы.

После пленарных заседаний и в течение последующих дней будут проводиться сессии с представлением научных докладов и экспертные круглые столы по актуальным проблемам развития экономики. Секционные заседания и заседания круглых столов в рамках конференции будут проходить по следующим направлениям:

- Макроэкономика и экономический рост.
- Качество государственного управления.

- Фирмы и рынки.
- Наука и инновации.
- Банки и финансы.
- Экономика и право.
- Мировая экономика и политика.
- Местное самоуправление и гражданская самоорганизация.
- Политические процессы.
- Демография и рынки труда.
- Региональное развитие.
- Города и агломерации.
- Теоретическая экономика.
- Экономическая история.
- Социально-культурные процессы.
- Социальная политика.
- Социология.
- Социально-экономические проблемы здравоохранения.
- Менеджмент.
- Развитие образования.

Авторы заявок на участие с докладами могут не ограничиваться этими тематическими направлениями, но при отборе заявок Программный комитет будет отдавать приоритет тем заявкам, которые имеют отношение к указанным выше темам.

Доклад, заявляемый на конференцию, должен содержать результаты оригинального научного исследования, выполненного с использованием современной исследовательской методологии. Продолжительность презентации доклада на сессии – 15–20 минут. Выступления в рамках экспертных круглых столов, как правило, ограничиваются 5–7 минутами. С учетом поступивших заявок на выступления будут сформированы программы секций и круглых столов.

Рабочими языками конференции являются русский и английский. Пленарное и большинство секционных заседаний будут сопровождаться синхронным переводом.

Заявки на выступление в качестве индивидуальных докладчиков на сессиях следует направлять в Национальный исследовательский университет «Высшую школу экономики» с 12 сентября до 14 ноября 2011 г. Реги-

страция заявок в режиме on-line проводится по адресу: <http://conf.hse.ru/>.

В заявке должны быть указаны фамилия, имя, отчество докладчика, место работы и должность, контактный адрес, телефон, факс и электронная почта, название предлагаемого доклада. К заявке должна быть приложена развернутая аннотация предполагаемого выступления в формате Word или RTF объемом от 1 до 3 машинописных страниц через 1,5 интервала (до 7000 знаков). В аннотации должна быть раскрыта тема, показана степень разработанности проблемы, даны характеристики исследования (теоретическая или эмпирическая работа, на какой информационной базе), а также изложены основные полученные результаты.

Заявки с аннотациями, не отражающими основных положений выступления, а также объемом менее 1 стр. не рассматриваются.

Авторы доклада могут сообщить о своем желании участвовать в симпозиумах по специальным темам конференции. Группа авторов индивидуальных заявок, зарегистрированных в режиме on-line, до 14 ноября 2011 г. может сообщить в Программный комитет конференции о своем желании представить свои доклады в рамках одной сессии. Соответствующее письмо должно быть направлено на адрес interconf@hse.ru и содержать информацию о названии сессии, авторах и темах докладов (не более 3–4 уже зарегистрированных в качестве индивидуальных заявок), а также фамилию, имя, отчество и контактные данные (телефон и адрес электронной почты) предполагаемого руководителя сессии. Продолжительность сессии 1,5 часа. Предложения по формированию сессий могут быть учтены Программным комитетом на этапе экспертизы заявок и формирования программы конференции.

Решение Программного комитета о включении докладов в программу конференции будет принято до 20 января 2012 г. на основании экспертизы с привлечением независимых экспертов.

Авторы докладов, включенных в программу конференции, должны до 1 марта 2012 г. представить полный текст доклада (объемом до 20 тыс. знаков, включая пробелы, в формате Word, RTF или PDF) для размещения на сайте конференции. Окончательные версии докладов должны быть представлены до 16 мая 2012 г. Решение об их публикации в сборнике материалов конференции принимается редколлегией сборника с учетом результатов рецензирования. Доклады, которые не были представлены на конференции, не рассматриваются для публикации.

Доклады, включенные в Программу конференции, после дополнительного рецензирования и рассмотрения редакциями могут быть приняты к публикации в журналах «Вопросы экономики», «Российский журнал менеджмента», «Экономический журнал ВШЭ», «Журнал Новой экономической ассоциации», «Мир России», «Вопросы образования», «Вопросы государственного и муниципального управления», «Экономическая социология», «Экономическая политика», которые входят в список ВАК и представители которых приглашены к участию в Программном комитете конференции.

Участникам из стран СНГ и Восточной Европы, приглашенным выступить с докладами, может быть предоставлен грант Представительством Всемирного банка в Москве с целью компенсации расходов по участию в конференции. Заявки на получение гранта должны быть направлены до 1 марта 2012 г. по адресу interconf@hse.ru.

Заявки на участие в конференции без доклада принимаются в режиме on-line с 15 ноября 2011 г. до 9 марта 2012 г. по адресу: <http://conf.hse.ru/>.

Организационный взнос за участие в конференции составляет:

	Для российских участников	Для иностранных участников		Для российских и зарубежных студентов и аспирантов
		Развитые страны	Развивающиеся страны, СНГ и ЦВЕ	
До 1 марта 2012 г.	1000 р.	100 долл.		200 р.
До 2 апреля 2012 г.	1500 р.	150 долл.	70 долл.	300 р.
С 3 апреля 2012 г.	2000 р.	170 долл.		500 р.

Банковские реквизиты счетов, на которые должен быть переведен организационный взнос, с 12 сентября 2011 г. будут доступны по адресу: <http://conf.hse.ru/>.

От уплаты организационного взноса освобождаются почетные гости конференции, работники федеральных и региональных органов исполнительной власти, органов местного самоуправления, а также лица, специально приглашенные Оргкомитетом конференции.

С программами и материалами I–XII международных научных конференций (2000–2011 гг.) можно ознакомиться на сайте: <http://conf.hse.ru/2010/history>.

ТРИНАДЦАТЫЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ СИМПОЗИУМ «СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ»

ТРИНАДЦАТЫЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ СИМПОЗИУМ



Москва, 10 - 11 апреля 2012 г.

Уважаемые коллеги!

Отделение общественных наук и Секция экономики Российской академии наук, Центральный экономико-математический институт РАН, научный совет «Проблемы комплексного развития промышленных предприятий» Отделения общественных наук РАН, Волгоградский государственный университет, Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета, журнал «Экономическая наука современной России», Российский гуманитарный научный фонд, Российский фонд фундаментальных исследований, Международная академия менеджмента, Международный научный фонд экономических исследований академика Н.П. Федоренко и НП «Объединение контролеров» извещают о проведении в Москве

*Тринадцатого всероссийского симпозиума
«СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ
И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ»*

Симпозиум состоится 10 и 11 апреля 2012 г. в Центральном экономико-матема-

Организационный взнос за участие в конференции составляет:

	Для российских участников	Для иностранных участников		Для российских и зарубежных студентов и аспирантов
		Развитые страны	Развивающиеся страны, СНГ и ЦВЕ	
До 1 марта 2012 г.	1000 р.	100 долл.		200 р.
До 2 апреля 2012 г.	1500 р.	150 долл.	70 долл.	300 р.
С 3 апреля 2012 г.	2000 р.	170 долл.		500 р.

Банковские реквизиты счетов, на которые должен быть переведен организационный взнос, с 12 сентября 2011 г. будут доступны по адресу: <http://conf.hse.ru/>.

От уплаты организационного взноса освобождаются почетные гости конференции, работники федеральных и региональных органов исполнительной власти, органов местного самоуправления, а также лица, специально приглашенные Оргкомитетом конференции.

С программами и материалами I–XII международных научных конференций (2000–2011 гг.) можно ознакомиться на сайте: <http://conf.hse.ru/2010/history>.

ТРИНАДЦАТЫЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ СИМПОЗИУМ «СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ»

ТРИНАДЦАТЫЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ СИМПОЗИУМ



Москва, 10 - 11 апреля 2012 г.

Уважаемые коллеги!

Отделение общественных наук и Секция экономики Российской академии наук, Центральный экономико-математический институт РАН, научный совет «Проблемы комплексного развития промышленных предприятий» Отделения общественных наук РАН, Волгоградский государственный университет, Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета, журнал «Экономическая наука современной России», Российский гуманитарный научный фонд, Российский фонд фундаментальных исследований, Международная академия менеджмента, Международный научный фонд экономических исследований академика Н.П. Федоренко и НП «Объединение контролеров» извещают о проведении в Москве

*Тринадцатого всероссийского симпозиума
«СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ
И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ»*

Симпозиум состоится 10 и 11 апреля 2012 г. в Центральном экономико-матема-

тическом институте РАН по адресу: Москва, Нахимовский проспект, 47. Работа Симпозиума будет проходить на Пленарном заседании и в пяти секциях:

1. «Теоретические проблемы стратегического планирования на микроэкономическом уровне»;
2. «Модели и методы разработки стратегии предприятия»;
3. «Опыт стратегического планирования на российских и зарубежных предприятиях»;
4. «Стратегическое планирование на мезоэкономическом (региональном и отраслевом) уровне»;
5. «Проблемы прогнозирования деятельности предприятий».

Кроме того, Научный совет «Проблемы комплексного развития промышленных предприятий» Отделения общественных наук РАН проводит в рамках Симпозиума Круглый стол по тематике Симпозиума.

Заявки на участие в Симпозиуме и тезисы докладов для публикации следует направлять в адрес Оргкомитета симпозиума не позднее *15 февраля 2012 г.* по обычной почте (на бумажном носителе и на дискете) или по электронной почте. В заявке для каждого автора указываются: фамилия, имя и отчество; ученая степень; ученое звание; город; организация; адрес для переписки (в том числе электронный) и контактный телефон.

Подробная информация об условиях участия в работе симпозиума размещена на сайте ЦЭМИ РАН: <http://www.cemi.rssi.ru> в разделе «Новости».

Оргкомитет симпозиума, к сожалению, не имеет возможности обеспечить размещение участников в гостиницах.

Регистрационный взнос: для граждан России и стран СНГ – 1000 р.; для граждан других стран и лиц без гражданства – 200 долл. США (в рублевом эквиваленте). Индивидуальные подписчики журнала «Экономическая наука современной России» освобождаются от уплаты целевого взноса по предъявлении подписной квитанции на первое полугодие 2012 г.

Лица, оплатившие регистрационный взнос и принявшие участие в Симпозиуме, получают Сборник тезисов докладов и комплект информационных материалов. Заочное участие в Симпозиуме не предусматривается и тезисы по почте не высылаются.

Оплата регистрационного взноса может быть произведена перечислением на расчетный счет Региональной общественной организации содействия развитию институтов Отделения экономики РАН (РОО).

Банковские реквизиты Региональной общественной организации содействия развитию институтов Отделения экономики РАН.
Донское ОСБ № 7813/1586, г. Москва
ИНН 7726249569, КПП 772601001
р/с № 40703810638280100664
в «Сбербанке России ОАО» г. Москва
БИК 044525225,
сч. № 30101810400000000225
Назначение платежа: «Взнос за участие в симпозиуме».

Оргкомитет симпозиума:

Сопредседатели: академик В.Л. Макаров, директор ЦЭМИ РАН, и чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнер, заместитель директора ЦЭМИ РАН.

Члены Оргкомитета: С.А. Айвазян, д.ф.-м.н., зам. директора ЦЭМИ РАН; К.А. Багриновский, д.э.н., заведующий лабораторией ЦЭМИ РАН; В.Г. Гребенников, д.э.н., зам. директора ЦЭМИ РАН; М.Д. Ильменский, к.т.н., зам. директора ЦЭМИ РАН; академик В.В. Ивантер, директор ИНП РАН; О.В. Иншаков, д.э.н., ректор Волгоградского государственного университета; А.Е. Карлик, д.э.н., проректор по научной работе СПбГУЭФ; В.С. Катькало, д.э.н., декан Высшей школы менеджмента СПбГУ; А.В. Кольцов, к.э.н., зам. директора Центра исследований и статистики науки; В.Н. Лившиц, д.э.н., зав. лабораторией ИСА РАН; С.А. Масютин, д.э.н., заместитель генерального дирек-

тора Электротехнического концерна «Русэл-пром»; *С.И. Ляпунов*, генеральный директор холдинга «Электропромвест»; *В.В. Окрепилов*, чл.-корр. РАН, генеральный директор ФГУ «Тест-Санкт-Петербург»; *В.Л. Тамбовцев*, д.э.н., зав. лабораторией экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова; академик *А.И. Татаркин*, директор Института экономики Уральского отделения РАН.

Ученый секретарь симпозиума – Р.М. Качалов, д.э.н., зав. лабораторией ЦЭМИ РАН.

Адрес Оргкомитета симпозиума:
117418, Москва, Нахимовский проспект,
47, ЦЭМИ РАН
Контактный телефон: (499) 724-13-06.
Интернет: <http://www.cemi.rssi.ru>
E-mail: symp@cemi.rssi.ru

КОНКУРС НА СОИСКАНИЕ ПРЕМИИ ИМЕНИ ПРОФЕССОРА БОРИСА ЛЬВОВИЧА ОВСИЕВИЧА

Санкт-Петербургский научный центр Российской академии наук, Учреждение Российской академии наук Санкт-Петербургский экономико-математический институт РАН (СПб ЭМИ РАН), Фонд поддержки образования и науки «Алферовский фонд» объявляют
**КОНКУРС НА СОИСКАНИЕ
ПРЕМИИ ИМЕНИ ПРОФЕССОРА
БОРИСА ЛЬВОВИЧА ОВСИЕВИЧА**

за фундаментальные экономико-математические исследования, выполненные в России. В конкурсе могут участвовать лица, не достигшие 40 лет к 31 декабря 2011 г. и имеющие публикации в ведущих рецензируемых отечественных и (или) зарубежных журналах.

Работу на конкурс представляет сам претендент при обязательном наличии рекомендации от Ученого совета Института РАН или вуза, либо от академика или члена-корреспондента РАН. Представление пишется в произвольной форме и только в печатном виде. Выдвижение на премию коллектива авторов не допускается.

В комплект заявки на конкурс входят документы, указанные на сайтах: www.alferov-fond.ru и <http://emi.nw.ru>. Документы высылаются в СПб ЭМИ РАН с пометкой «На конкурс имени Б.Л. Овсиевича» до 30 декабря 2011 г. по почтовому штемпелю по адресу: 191187 СПб., ул. Чайковского, дом 1.

Заявки ценными бандеролями не отправлять.

Контактный телефон (812) 273 79 53.
Электронная почта для справок:
konkurs@emi.nw.ru

КАПИТАЛИЗМ И ОБЩЕСТВЕННЫЙ ДОГОВОР (рецензия на книгу «Политическая экономия России: динамика общественного договора в 2000-х годах»)¹

Р.С. Дзарасов

Книга посвящена одному из важнейших вопросов развития современного российского общества – поиску механизма согласования интересов государства и правящего класса страны в целом с населением. Основу авторского коллектива составляют сотрудники Института национального проекта «Общественный договор». Это некоммерческая, неправительственная исследовательская организация, объединяющая экономистов, политологов и юристов, занимающихся проблематикой гражданского общества. Свою миссию междисциплинарный коллектив видит «в содействии реализации нового общественного договора, т.е. развитию отношений между обществом, бизнесом и властью в сторону их большей прозрачности,

© Дзарасов Р.С., 2011 г.

¹ Политическая экономия России: динамика общественного договора в 2000-х годах: Избранные труды Института национального проекта «Общественный договор», 2000–2009 / Сост. А.А. Аузан, А.В. Золотов, А.А. Ставинская, В.Л. Тамбовцев (М.: 2010. 720 с.). По всей видимости, под политической экономией имеется в виду не привычная для нашего обществоведения наука об отношениях, складывающихся между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления хозяйственных благ, а западное название дисциплины, изучающей экономическую политику.

взаимной выгоды и продуктивности»². С этой целью специалисты ИНП непосредственно участвуют в разработке проектов законов, осуществляют научные исследования, ведут широкую информационно-разъяснительскую работу в рассматриваемой области. За 10 лет своего существования (институт был основан в 2000 г.) ИНП осуществил выпуск десятков работ по проблематике формирования в России гражданского общества. Важным итогом научной деятельности института стала публикация избранных трудов коллектива, которая и является предметом настоящей статьи.

Авторы работы рассматривают трактовку понятия общественного договора в «старой» и «новой» теориях. Первый подход (Д. Локк, Т. Гоббс, Ж. Руссо) отмечает, что на определенном этапе истории «индивиды договариваются между собой о передаче части прав государству, которое становится гарантом соблюдения правил социального взаимодействия» (с. 111). «Современная» теория социального контракта (Дж. Бьюкенен, М. Олсон, Дж. Ролз) считает наиболее эффективным способом выработки решений в общественной жизни организацию «переговорного процесса между группами, представляющими различные общественные интересы» (с. 112). Отмечается, что для успеха данного процесса в переговорах должны быть представлены интересы всех групп индивидов, они должны осознавать свои интересы и быть хорошо информированы. Таким образом, второй подход смотрит на достижение общественного договора как на постоянно возобновляющийся процесс, а не как на раз и навсегда достигнутый результат, к чему склоняется первая точка зрения. Авторы справедливо рассматривают социальный контракт как необходимое условие успеха перехода к рыночной экономике и демократической системе правления.

В работе констатируется, что для пореформенного развития России характерно не только отсутствие самого факта заключения

² Институт национального проекта «Общественный договор» (<http://www.inp.ru/>).

подобного договора, но и недостаток понимания его необходимости, как среди широких слоев населения, так и среди государственного чиновничества и бизнеса. Эти выводы основаны на обобщении материалов целого ряда систематических массовых опросов разных групп российского населения и серии углубленных интервью. Данные показывают, что почти две трети населения ни в чем не рассчитывает на помощь государства, но считает это неправильным. При этом альтернативой сложившемуся положению эта часть наших сограждан считает вовсе не общественный договор в рассмотренном выше смысле: «Большинство населения не только не видит способов обуздать произвол бюрократии, но и искренне не понимает, почему власть должна ограничивать свои полномочия. Власть мифологизирована – большинство понимает ее не как функцию, делегированную обществом государству, а как конкретных людей, “хозяев”, от доброй или злой воли которых зависит хорошая или плохая жизнь подданных» (с. 12). Ценность общественного договора не просто как отвлеченной идеи, а как инструмента воздействия на социальные процессы признается лишь 6–7% россиян, поддерживающих либеральные реформы.

Ставится вопрос о том, почему сложилось подобное положение и «реформаторы не просто утратили первоначальную поддержку и доверие, а превратились в предмет общего осуждения, недоверия, стали синонимом коррупции, казнокрадства и воровства, предательства» (с. 19). В качестве ответа видится то, что «у людей не было и нет сейчас ответственности за происходящее в их стране, в их городе» (с. 23). Действительно, исследования показывают, что представления россиян о власти содержат два противоположных образа: идеальный, т.е. представление о государстве как носителе величия российской державы, устанавливающем порядок в интересах граждан; и реальный, т.е. представление о государстве как враждебной силе, подавляющей индивида и нарушающей его интересы (с. 29). В таких условиях важнейшим «ресурсом повседневного

выживания частного человека» становится обман государства через нарушение установленных им правил, где это только возможно. Между тем общественный договор является как раз закреплением взаимной ответственности государства, бизнеса и общества. «Однако сегодня ни власть не нуждается в соответствующих механизмах, ни само население не может представить себе» ответственную власть. Таким образом, «ответы на главный вопрос о неудачах или неэффективности реформаторской политики следует искать в особенностях массового поведения, в массовых реакциях» на предлагаемые изменения (с. 19).

Проблематика общественного договора действительно является центральной для построения гражданского общества, основанного на постоянном согласовании противоречивых социальных интересов и цивилизованном разрешении возникающих конфликтов. С этой точки зрения ИНП ведет полезную и необходимую работу. Однако, на взгляд автора настоящей статьи, есть важные аспекты этой темы, которые не нашли должного отражения в рассматриваемой работе. Согласно изложенному выше получается, что три стороны общественного договора – государство, бизнес и общество – вполне равноправны в своих отношениях и в равной степени их определяют. Более того, складывается впечатление, что по крайней мере некоторые авторы работы считают именно население, т.е. прежде всего, наемных работников, главными «виновниками» отторжения нашим обществом практики общественного договора (см. цитаты выше).

Думается, что заключение и соблюдение общественного договора отражают компромисс правящих классов капиталистического общества с трудящимися. Он воплощается прежде всего в создании «государства всеобщего благосостояния» с его системой социальных гарантий и практикой коллективного договора. Именно эта готовность правящего класса частично учесть интересы трудящихся классов позволяет представить его интересы как общенациональные и лежит в основе западной демократии (Miliband, 1977). Важно

подчеркнуть, что исторически подобный компромисс никогда не возникал спонтанно, в результате стихийного развития капиталистических обществ, как проявление доброй воли буржуазии. Он наступал вследствие упорной классовой борьбы. Так, в Великобритании развитие капитализма в XIX в. сопровождалось непрерывной серией глубоких социальных реформ, охвативших расширение избирательных прав, отмену хлебных законов, демократизацию образования, развитие здравоохранения, легализацию профсоюзов и политических партий рабочего класса и т.д. (Seaman, 1973). Это и был один из первых опытов общественного договора. Однако указанные реформы проходили под страхом революции, в результате настоящего шока, который испытали английские правящие классы от Французской революции 1789–1794 гг.³ В континентальной Европе в межвоенные десятилетия правящие классы отказались пойти на сколько-нибудь значимый компромисс с рабочими, т.е. отказались ввести в практику общественный договор, что стало важным фактором прихода фашизма к власти в Германии (Sassoon, 1997, p. 49). Лишь после Второй мировой войны наученные горьким опытом и находясь под давлением коммунистических и социал-демократических партий, западноевропейские правящие классы перешли к строительству «социального капитализма» (Ibid., p. 137–166). Таким образом, общественный договор стал реальностью развитых стран капитализма не в результате стихийного развития этих обществ, а в результате продолжительной и упорной борьбы трудящихся за свои интересы, борьбы, угрожавшей ниспровержением общественного строя.

Следует обязательно учитывать и то, что в условиях современного глобального капита-

лизма, когда рухнула советская альтернатива капитализму и социалистическое движение всех оттенков оказалось в глубоком кризисе, социальный компромисс оказался под угрозой. Вот как авторитетный американский журнал «Форейн эффейрс» описывал этот процесс еще в середине 1990-х гг.: «Не все выигрывают в глобальной экономике. Безработица велика в Европе, и неравенство усиливается в Соединенных Штатах по мере того, как экономический рост не оправдывает ожиданий, а международная конкуренция ведет к падению заработной платы. Пока экономисты спорят о причинах инфляции... протекционизм угрожает свободе торговли. Политики в послевоенный период, сделав выводы из волнений 1930-х гг., пошли на сделку с рабочими». Она состояла в том, что снижение торговых барьеров должно было способствовать мировой торговле, а государственное стимулирование совокупного спроса – «гарантировать выигрыш для всех. Стагфляция 1970-х гг. нанесла удар по этому *социальному контракту* (курсив мой, – Р.Д.)» (Kapstein, 1996, p. 22). Еще больший удар нанесла последовавшая за стагфляцией глобализация мировой экономики. В ее условиях началась миграция производства из развитых стран на периферию мирового капитализма. В результате заработная плата стала тяготеть к регионам с низкой оплатой труда, и произошел подрыв положения профсоюзов. В условиях, когда финансовый капитал покидает страны с высокими налогами и повсеместно растет государственный долг, кризис «государства всеобщего благосостояния» стал приметой всех развитых стран (Greider, 1998). В условиях развертывающегося кризиса мировой экономики, когда масштабы государственной задолженности, по-видимому, достигают своих пределов, «экономия» на социальных расходах становится настоящей потребностью правящих классов в большинстве стран⁴.

³ См. об этом, например, в биографии одного из главных английских реформаторов викторианской эпохи, лидера партии консерваторов Роберта Пили (1788–1850), который тщательно изучал историю Французской революции и считал необходимыми широкие уступки рабочим со стороны буржуазного класса (Gash N. Peel. L.; N.Y.: Longman, 1976).

⁴ Об этом ярко свидетельствует кризис экономики Греции, помощь которой со стороны ЕЭС и МВФ обусловлена жесткими условиями сокращения государственных расходов прежде всего на

Таким образом, в условиях относительного снижения силы трудящихся и усиления власти капитала, «социальный контракт» оказался обратимым вспять даже в странах центра мирового капитализма. Россия, по мнению специалистов, принадлежит к полупериферии (Глобализация..., 2003). Здесь условия для реализации общественного договора гораздо более жесткие.

Рецензируемая работа отражает эту реальность на богатом материале социологических исследований. Анализируется т.н. «программа Грефа» 2000-го гг., сформулированная как «налоги в обмен на порядок». Ее суть состоит в том, что государство обеспечивает безопасность и правосудие в обмен на уплату налогов обществом. Однако ни население, ни бизнес не доверяют налоговой политике государства, считая, что она определяется, прежде всего, корыстными интересами отдельных представителей или групп чиновников (с. 157–171). Обязательным условием развития экономики в условиях современного общества является такое ключевое благо, как личная безопасность граждан. Она плохо обеспечивается в условиях неэффективной судебной системы и широкого распространения коррупции (с. 248–308). В то же время, анализ деятельности судебной системы демонстрирует ее плохую обеспеченность финансовыми ресурсами, информационную закрытость, зависимость от влиятельного чиновничества и т.д. (с. 172–247). В работе исследуется и коренной для инновационного общества вопрос об услугах государства по наделению легальными правами собственности (регистрации имущества, сделок и т.д.) и фиксации прав. Анализ показывает, что зачастую реальный спрос на подобные услуги ниже потенциа-

ного (т.е. многие потенциальные потребители не обращаются к государству), а их предложение отличается высокими транзакционными издержками (с. 308–383).

Особое значение для практики общественного договора имеет вопрос о легитимности крупной собственности, которому в работе уделено большое внимание (с. 384–435). Под легитимностью институтов авторы справедливо понимают не формальное соответствие букве закона (это легальность), а их признание со стороны рядовых граждан как соответствующих своим ожиданиям. Социологические опросы показывают, что «в российском обществе остаются распространены представления о необходимости нового передела собственности» (с. 384). Это значит, что через два десятилетия рыночных реформ крупная частная собственность в глазах большинства россиян (согласно опросам) остается нелегитимной. Такое положение объясняется в книге тем, что в советские времена предприятия выполняли, плюс к своей прямой функции производства товаров и услуг, еще и целый ряд социальных функций. Отказ частных собственников от выполнения подобных обязательств воспринимается населением как покушение на его коренные права, что и порождает недоверие к крупному частному капиталу. Любопытно, что в то же время абсолютное большинство россиян положительно относится к появлению мелкой частной собственности (с. 416–417), с которой не связано ожидание выполнения упомянутых социальных функций. Среди последствий нелегитимности крупной собственности указывается необходимость отвлечения части ресурсов на защиту собственности от «попыток перераспределения», а также – «хищническая эксплуатация активов, полное отсутствие инвестиций в их поддержание, перевод полученных доходов за рубеж» (с. 386). В качестве решения проблемы предлагается ряд важных мер, включающих: «восстановление справедливости» путем безвозмездного наделения пенсионеров привилегированными акциями приватизированных предприятий; восстанов-

социальные программы (Tolios Y. Economic Crisis, Financial Markets and Economic & Monetary Union in the EU. The Greek Experience from It's Participation in the «Euro-zone» and the Question of an Alternative Economic Policy / Political Economy: Reactualization. International Theoretical Conference. Moscow, April 19–20th, 2010).

ление некоторых социально-бытовых функций предприятий и поддержка карьерного роста молодых работников; соблюдение собственниками норм поведения, «вызывающих уважение окружающих» (с. 430–435).

Представляется, что в данной главе поднят коренной вопрос всей тематики общественного договора, недостижимого без легитимации крупной собственности в глазах населения. Не вызывает сомнений и мысль о важной роли отказа крупного бизнеса от выполнения социальных функций советских предприятий. Однако представляется, что это далеко не единственный фактор низкой легитимности частного бизнеса в глазах людей. Если бы, скажем, произошла коренная модернизация большинства предприятий, страна заняла прочное место на мировом рынке наукоемкой продукции и в результате рост заработной платы компенсировал отказ предприятий от выполнения былых социальных функций, то легитимность крупного бизнеса пострадала бы гораздо меньше. Впрочем, авторы понимают это и объясняют неэффективное хозяйствование крупного бизнеса – низкий уровень инвестиций, вывоз капитала за рубеж и т.д. – неуверенностью собственников в будущем, вытекающей из нелегитимности их прав в глазах россиян (см. выше). Получается, что если бы наше население имело другие ожидания, то и бизнес стал бы созидательным. Думается, что здесь содержится серьезная подмена мест причины и следствия. Чтобы понять это, необходимо учесть некоторые особенности российского крупного бизнеса, не рассмотренные в анализируемой работе.

В литературе по корпоративному управлению в современной России общепризнано, что из-за слабой реализации законов формальные права собственности в нашей стране не могут осуществляться на деле, если они не подкреплены неформальным контролем над активами (Капелюшников, 1999; Паппэ, 2002а, 2002б; Радыгин, 2001; Dolgopyatova, 2005; и др.). Последний опирается на сеть формальных и неформальных институтов, позволяющих реальным собственникам вли-

ять как на внутреннюю, так и на внешнюю среду фирмы. Коррупционные связи с государством и криминальное насилие являются важными составными частями этой системы власти над предприятиями. Преимущественно неформальные «права собственности» нельзя юридически закрепить, но зато всегда можно оспорить. Это ведет к систематическому переделу собственности в России то в форме криминального рейдерства (Центр политических технологий, 2008), то в форме «квазинационализации»⁵. Именно это прежде всего порождает краткосрочность временной ориентации крупного бизнеса, которая проявляется в ориентации собственников на максимизацию текущего дохода за счет урезания фонда оплаты труда, инвестиций, дивидендов, амортизации и т.д. Разумеется, максимизация краткосрочного дохода такими методами подрывает перспективы компаний в долгосрочном периоде, порождая ущербные инвестиции, вывоз капитала за рубеж, низкую оплату труда, уход от уплаты налогов, усиление сырьевой ориентации экономики. Подобная ориентация бизнеса несовместима с выполнением социальных функций, справедливостью и добропорядочными нормами поведения, предлагаемыми в книге. Важно подчеркнуть, что это положение вытекает из природы самого института крупного бизнеса, как он реально сложился в России, а не из провала ожиданий населения. Последний является следствием краткосрочности и неэффективности отечественного крупного капитала, хотя и может еще больше усиливать эту краткосрочность.

В конечном счете, разумеется, это массы творят историю, и если бы отечественный капитализм столкнулся с массовым сопротивлением, то вполне вероятно, что его эволюция произошла бы в более конструктивном направлении. Однако непосредственное влияние

⁵ (Устюжанина, 2009). Под «квазинационализацией» понимается формальная передача активов в собственность государства, когда на ее базе осуществляется частное присвоение доходов.

бизнеса и населения (наемных работников) на экономическую жизнь далеко не одинаково.

Есть еще одно очень важное последствие деятельности отечественного крупного бизнеса для проблематики общественного договора. Речь идет о взаимодействии бизнеса и государства. В работе государство справедливо рассматривается как потенциальный инициатор развития гражданского общества в наших условиях (с. 436–451). При этом дается глубокий анализ административных барьеров в экономике и предлагаются возможные пути их разрушения (с. 452–510). Особый интерес представляет анализ зарубежной практики гражданского аудита, понимаемого как система мониторинга гражданами деятельности государства, и предлагаемая адаптация этого опыта к отечественным реалиям (с. 510–558). Все это важные элементы гражданского общества, появление которых могло бы существенно повлиять на развитие России. Однако представляется, что эти институты приходят в конфликт с коренными интересами правящего класса России, как он сам их понимает (в отличие от того, что он декларирует).

Доминирование неформального контроля над активами предполагает принадлежность отечественных капиталистов к тем или иным кланам, поделившим экономику на сферы влияния (Розмаинский, 2002). Краткосрочность временной ориентации крупного бизнеса препятствует поиску им компромисса с другими социальными слоями, который требуется только дальновидному правящему классу. В силу того что связи с государством являются обязательным элементом защиты неформальных «прав собственности», государственный аппарат фрагментируется и утрачивает свою относительную независимость от имущего класса. Основой этой связи является взятка, превращающаяся из простой коррупции в неотъемлемый элемент кругооборота капитала. Таким образом, крупный бизнес и государство, т.е. правящие круги нашего общества, оказываются не заинтересованы в достижении и соблюдении общественного договора как социального компромисса

с широкими слоями трудящихся. Ничего удивительного, что подобный бизнес, да и подобное государство не обладают легитимностью в глазах населения. Важно подчеркнуть, что этот конфликт интересов, по существу, глубокий социальный раскол нашего общества, вытекает из самой природы современного российского капитализма, а не из особенностей «массового поведения и массовых реакций» на реформы, как полагают авторы книги.

Достоинством книги является связь концепции общественного договора с модернизацией России. Авторы справедливо полагают, что успех обновления страны может быть достигнут только в случае объединения основных социальных сил нашего общества ради решения этой исторической задачи. В качестве субъектов модернизации рассматриваются крупный бизнес, властные элиты, бюрократия, общество, малый и средний бизнес (с. 626). На взгляд автора данных строк, следовало выделить трудящихся, считая общество совокупностью всех упомянутых сторон. Однако сама задача образования коалиции общественных групп, интересы которых отражает стратегия модернизации (с. 638–669), является насущной необходимостью. Особенно подчеркивается роль среднего класса как субъекта модернизации российского общества (с. 669–719). Авторы ратуют за создание таких условий для различных профессиональных групп, которые побудят средний класс к активному участию в модернизации. Все это справедливо и важно. Однако хочется подчеркнуть, что формированию коалиции основных сил, способных осуществить модернизацию страны, препятствуют те особенности отечественного капитализма, о которых шла речь выше. Именно в этом контексте не вызывает сомнений вывод исследования о том, что «успешные и эффективные, не связанные с чрезмерными и непродуктивными затратами преобразования в экономике могут быть достигнуты только вместе с изменениями в институциональной структуре экономики и общества» (с. 670).

Подытоживая сказанное, хочется отметить, что рассматриваемая фундаментальная

монография об общественном договоре представляет собой итог десятилетия тщательной и кропотливой работы целого коллектива квалифицированных специалистов. Результатом их исследований стало прояснение целого ряда важнейших проблем формирования гражданского общества в современной России. Однако, по мнению автора настоящих строк, в работе недооценивается глубина социального конфликта, лежащего в основе капитализма как общественной системы. Социальный компромисс в истории капитализма всегда был уступкой правящего класса в ответ на упорную борьбу трудящихся за свои права. Текущий кризис мирового хозяйства, который скорее всего еще далек от завершения, не способствует сохранению практики социального компромисса в прежних масштабах даже в развитых капиталистических странах. Более отсталый российский капитализм демонстрирует конфликт социальных интересов в более грубой форме. Это является главным препятствием для введения в практику нашей жизни такого цивилизованного института, как общественный договор. Эти полемические соображения, однако, не снижают нашей высокой оценки подготовленного Институтом национального проекта труда.

Литература

- Глобализация и крупные полупериферийные страны / Под ред. В. Хороса // Научные доклады. Вып. 1. М.: Междунар. отношения, 2003.
- Капелюшников Р. Крупнейшие и доминирующие собственники в российской промышленности: свидетельства мониторинга РЭБ // Вопросы экономики. 1999. № 10.
- Панпэ Я.Ш. Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного развития // Проблемы прогнозирования. 2002а. № 1.
- Панпэ Я.Ш. Российский крупный бизнес как экономический феномен: специфические черты, модели его организации // Проблемы прогнозирования. 2002б. № 2.
- Радыгин А. Собственность и интеграционные процессы в корпоративном секторе (некоторые новые тенденции) // Вопросы экономики. 2001. № 5.
- Розмаинский И. Основные характеристики семейно-кланового капитализма в России на рубеже тысячелетий: институционально-посткейнсианский подход, 2002 (http://www.perspektivy.info/rus/ekob/osnovnyje_kharakteristiki_semejno-klanovogo_kapitalizma_v_rossii_na_rubezhe_tysacheletij_institucionalno-postkejnianskij_podkhod_2007-01-01.htm).
- Устюжанина Е. Квазинационализация как этап трансформация отношений собственности / Тезисы доклада на ученом совете. М.: ЦЭМИ РАН, 2009.
- Центр политических технологий. Рейдерство как социально-экономический и политический феномен современной России. М., 2008.
- Dolgopyatova T. Evolution of the Corporate Control Models in the Russian Companies: New Trends and Factors. SUHSE Working Paper WP1/2005/04. Moscow: State University – Higher School of Economics, 2005.
- Greider W. One World, Ready or Not: the Manic Logic of Global Capitalism. N.Y.: Simon & Schuster, 1998.
- Kapstein E. Workers and the World Economy: Breaking the Post-War Bargain // Foreign affairs. 1996. Vol. 75. № 3. May/June.
- Miliband R. Marxism and Politics. (Marxist Introductions). Oxford: Oxford University Press, 1977.
- Sassoon D. One Hundred Years of Socialism. The West-European Left in the Twentieth Century. L.: Fontana Press, 1997.
- Seaman L.C.B. Victorian England. Aspects of English and Imperial History. 1837–1901. L.: Methuen & Co. Ltd., 1973.

**СОЮЗ УМЕР,
ДА ЗДРАВСТВУЕТ СОЮЗ:
ПЕРСПЕКТИВЫ
ПОСТСОВЕТСКОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ**
(рецензия на книгу
«Постсоветское экономическое
пространство: современное
состояние и перспективы
развития»)¹

Б.А. Ерзкян

Наиболее фундаментальным следствием эпохальных событий на рубеже 1990-х гг., связанных с развалом СССР, стала беспрецедентная по масштабам и глубине геоэкономическая трансформация. Некогда огромное единое экономическое пространство социалистического типа в одночасье приобрело совершенно иную – фрагментарную – конфигурацию, образуемую экономиками новых независимых государств, развернувшимися в сторону самостоятельного формирования открытых экономических систем рыночного типа. Постепенно, хотя и довольно-таки быстро, пришло понимание того, что случившееся размежевание, обусловленное государственно-политическими интересами, экономически невыгодно – особенно для новых национальных экономик, еще недавно представлявших собой в совокупности единое целое и не утративших до настоящего

© Ерзкян Б.А., 2011 г.

¹ Цветков В.А., Зоидов К.Х., Наумова Ю.В., Медков А.А., Большаков А.В., Янкаускас К.С., Чернявский В.С. «Постсоветское экономическое пространство: современное состояние и перспективы развития» / Под ред. чл.-корр. РАН В.А. Цветкова (М.: Финансы и кредит, 2009).

времени множества прямых кооперационных производственно-хозяйственных связей и торговых отношений. Объективные экономические потребности сделали злободневной задачу реинтеграции экономик образовавшихся государств на практически всем постсоветском экономическом пространстве, разумеется, с учетом сложившихся реалий и на базе новых принципов и механизмов. По сути дела, речь идет о противоречивом и неоднозначном процессе формирования нового экономического пространства, предполагающем сочетание дезинтеграционных (разделение прежнего экономического пространства) и интеграционных (создание новых форм его интеграции) процессов одновременно.

В этом взаимоисключающем и одновременно взаимодополняющем процессе интеграционная составляющая находится в менее выгодном положении, и на то имеются объективные экономические причины. Интенсивное протекание интеграции наблюдается преимущественно между странами, обладающими развитой обрабатывающей промышленностью и высокотехнологичными отраслями. Что касается менее развитых стран, производящих и экспортирующих в основном базовые товары, то они выступают по отношению друг к другу не как взаимодополняющие, а как конкурирующие экономики. Им почти нечего предложить друг другу: в сырье они почти не нуждаются из-за отсутствия собственной обрабатывающей промышленности, а немногие производимые ими готовые изделия по качеству значительно уступают тем, какие можно ввезти из развитых стран. К тому же из-за постоянных финансовых трудностей они ограничены в предоставлении друг другу как правительственных, так и коммерческих кредитов. Взаимная торговля между ними развита очень слабо: и как экспортеры, и как импортеры, они гораздо сильнее привязаны к промышленно развитым странам, чем друг к другу. Этим объясняется безрезультатность многочисленных попыток создать на постсоветском экономическом пространстве интеграционные блоки по типу Европейского союза.

На формирование новой структуры постсоветского экономического пространства существенное влияние оказывает и набирающая силу новая тенденция – создание обширных торгово-экономических блоков континентальных и даже более масштабов, объединяющих не только высокоразвитые в экономическом и политико-правовом отношении страны, но и некоторые менее развитые государства. При этом первоначальная тенденция объединять в интеграционные комплексы лишь высокоразвитые страны, созревшие для интеграции на рыночной основе, уступает место формированию новых торгово-экономических блоков из индустриальных и постиндустриальных стран и периферийных регионов из числа среднеразвитых индустриализирующихся государств. По-видимому, постепенно будут формироваться многоступенчатые системы, включающие страны разного технико-экономического уровня развития.

Для постсоветского экономического пространства характерно массовое трансграничное перемещение людей. Преобладание нищеты в собственной стране, возможности достичь более высокого уровня жизни за рубежом побуждают десятки миллионов людей без квалификации перемещаться из одних стран СНГ в другие, а также в богатые промышленные страны Запада. Наряду с другими факторами, смещающими географию производства, это приводит к ослаблению межгосударственных границ на значительно более широком – наднациональном – экономическом пространстве, по отношению к которому постсоветское экономическое пространство выступает составной частью. Такой интеграции, являющейся всего лишь элементом, хотя для нас и жизненно важным, разворачивающихся в мировом масштабе процессов, реально препятствует притяжение со стороны Европейского союза, США, Японии и Китая.

В числе принципиально новых обстоятельств, которые необходимо учитывать при решении интеграционных задач в современных условиях, следует особо выделить многоуровневый характер их решения. Даже не вдаваясь в детальный анализ, можно го-

ворить о глобальном, государственном (национальном), региональном и корпоративном уровнях экономического поведения. При этом указанные уровни становятся все более тесно взаимосвязанными между собой. События, происходящие на каждом из этих уровней, существенно зависят от событий на других уровнях. В связи с этим выявление сути и закономерностей развития, по крайней мере достаточно значимых для того или иного уровня экономических событий, требует их рассмотрения в совокупности всех указанных аспектов – глобальном, национальном, региональном и корпоративном.

Именно с таких принципиально новых концептуальных позиций рассматривается в коллективной монографии набирающий силу процесс новой интеграции постсоветского экономического пространства. Этими двумя обстоятельствами – новизной методологического подхода и выбором нового объекта его приложения – определяется научная и прикладная актуальность проведенного исследования.

В первом разделе монографии «Постсоветское экономическое пространство» (В.А. Цветков) приводится анализ сущности и основных проблем постсоветской экономической интеграции, обсуждаются вопросы экономического объединения и геополитических игр на постсоветском пространстве, обстоятельно исследуются воззрения на интеграцию ведущих отечественных и зарубежных авторов, рассматриваются как позитивные, так и негативные стороны современной модели экономической интеграции. Большой научный интерес представляет авторская позиция в отношении сроков трансформации экономической динамики постсоветских стран в состояние функционирования единого экономического пространства. Рассмотрев сущностные характеристики и основные черты интеграции экономической деятельности, доказав на основе сопоставительного анализа, что на протяжении практически двух десятилетий в странах СНГ преобладали тенденции, противодействующие интеграционным процессам, В.А. Цветков приходит к основополагающим

выводам: «Согласно национальным интересам не только России, но и стран СНГ, их экономической безопасности, приоритетным направлением стратегического партнерства должно являться восстановление вековых традиций дружбы и взаимопомощи... Государства постсоветского пространства объединяет не только геополитическое положение, но и длительное существование в одном государстве с жесткими хозяйственно-экономическими связями... Недопустимы и политические действия, направленные на разрыв кооперационных связей и ухудшение условий сотрудничества предприятий стран Содружества, нарушение торговых отношений и затруднение взаимных инвестиций, возведение барьеров, нарушающих общее экономическое пространство... На современном этапе необходима макроэкономическая стратегия совместного развития, позволяющая обеспечить единство и взаимодействие экономик стран СНГ на основе согласования целей конечного социально-экономического развития на межгосударственном уровне и, следовательно, согласования основных направлений политики: социально-экономической, структурной, инвестиционной, инновационной, внешнеэкономической и т.д.» (с. 40–41).

Во *втором* разделе «Независимые суверенные государства: социально-экономический анализ» (В.А. Цветков – гл. 4, 6, 7; К.Х. Зоидов – гл. 7–12; Ю.В. Наумова – гл. 14, 15; А.А. Медков – гл. 5; А.В. Большаков – гл. 13; К.С. Янкаускас – гл. 4, 6; В.С. Чернявский – гл. 4) в центре внимания оказываются проблемы современного состояния и перспектив развития стран постсоветского пространства. На основе статистических данных стран СНГ за период с 1991 по 2009 г. исследуются, в частности, следующие вопросы:

- политическая составляющая российского отношения с другими странами постсоветского пространства;
- динамика основных макроэкономических показателей стран постсоветского пространства в 1991–2008 гг.;
- прямые иностранные инвестиции в странах постсоветского пространства;
- иллюзия благополучия парадоксальной экономики стран СНГ;
- социально-экономические показатели развития стран постсоветского пространства в 2009 г.;
- причины, развитие и последствия экономического кризиса 2008–2009 гг. в странах постсоветского пространства;
- антикризисные меры правительства стран постсоветского пространства;
- российский товарооборот со странами СНГ;
- ограничения, вводимые правительством стран постсоветского пространства в отношении российского импорта;
- российское инвестиционное сотрудничество и участие российских организаций в приватизационных процессах в странах СНГ;
- проблемы функционирования российского бизнеса в странах постсоветского пространства;
- перспективы российского сотрудничества с другими странами СНГ.

Особый акцент в исследовании делается на особенностях влияния процессов глобализации мировой экономики на цикличность экономических систем в странах постсоветского пространства. Как показывает анализ, развитые страны посредством развертывания глобализационных процессов и регулирования конъюнктуры на мировых рынках оказывают значительное влияние на характер цикличности постсоветских экономических систем. Изменения и корректировки повышательных и понижительных фаз и амплитуд циклических колебаний экономик стран постсоветского пространства в соответствии с циклическими вариациями развитых экономик зависят от уровня интеграции этих стран в мировую экономическую систему.

Далее на основе сравнительного социально-экономического анализа авторы коллективной монографии характеризуют антикризисную политику стран постсоветского пространства как политику решения определенной части проблем, возникших во время мирового финансового циклического

кризиса. В работе констатируется отсутствие эффективной совместной деятельности постсоветских стран по противодействию циклическому кризису 2008–2009 гг. Об этом свидетельствует следующее: фактическое отсутствие плана совместных действий, растущее число межгосударственных конфликтов, огромные межстрановые различия текущих социально-экономических результатов, затягивание с формированием антикризисного фонда. Лучшая антикризисная программа по противодействию циклическому кризису у Казахстана. Хотя его текущие основные социально-экономические показатели уступают, к примеру, показателям Узбекистана или Азербайджана, именно Казахстан сегодня заслуживает первенства в антикризисной деятельности. В антикризисной программе Армении наилучшим образом определены стратегические приоритеты: инфраструктура, малый и средний бизнес.

Как и в других странах, в значительном количестве случаев антикризисная политика идет вразрез с задачами модернизации экономики, что особенно хорошо видно на примере политики сокращения занятости и безработицы (с. 146, 200 и др.). Тот факт, что в большинстве стран СНГ антикризисные меры в 2008–2009 гг. далеко не всегда имели модернизационный характер, связан с глубиной циклического кризиса и не отменяет необходимости перехода именно к модернизационным мерам в посткризисный период.

В *третьем* разделе «Построение единого экономического пространства странами СНГ: тенденции, проблемы и перспективы» (В.А. Цветков) на основе соединения научных методов исследования, личного многогранного опыта автора раздела и глубокого проникновения в сущность интеграционных процессов приводится критический и беспристрастный анализ положения России в современной постсоветской экономике и системе интеграционных экономических отношений. Параллельно автор раскрывает внутренние резервы повышения глобальной конкурентоспособности России, демонстрирует возможные направления

интеграционного развития российской экономики в контексте максимально быстрого и эффективного превращения страны в активный субъект интеграции в контексте формирования единого экономического пространства. В то же время автор раздела совершенно справедливо отмечает, что «важнейшей причиной уязвимости национальных экономик от колебаний мировой финансовой конъюнктуры стали не только кризисные явления, вызвавшие обвал финансовых и сырьевых рынков и оказавшие чрезвычайно мощное негативное воздействие на экономические системы стран СНГ, но и структурная слабость экономик стран СНГ; чрезмерная ориентация на внешние рынки и, как следствие, высокая экспортная зависимость; ослабление и разрушение внутренних кооперационных связей; сжатие внутреннего рынка; разрыв технологических цепочек по производству сложных видов продукции, разделенных неожиданно возникшими таможенными границами; износ основных фондов, достигший критических размеров» (с. 442).

Исходя из монографии сотрудников ИПР РАН можно прийти к заключению, что теснейшее сотрудничество – как в политической, так и в экономической сфере – имеет под собой прочную основу и не является результатом случайного стечения обстоятельств. Это прямое наследие общей истории, а точнее – органичное и закономерное ее продолжение. Многоуровневые кооперационные связи, взаимопереплетение и взаимодополняемость республиканских экономик, общность научно-технического потенциала, производственной базы и методов хозяйствования – все это и сегодня предопределяет наличие мощной стратегической составляющей партнерства на пространстве Содружества Независимых Государств, направляет многостороннее сотрудничество в долгосрочное русло. Разрушать установившиеся органические взаимосвязи – значит лишать экономики этих стран возможности успешного развития.

Автор и редактор коллективной монографии – член-корреспондент РАН, профессор В.А. Цветков в заключении приводит ряд инте-

ресных соображений по поводу места России в будущих процессах интеграции со странами постсоветского пространства. В частности, он отмечает, что «особенности глобального и национального развития» приводят страны СНГ к пониманию необходимости формирования «своих отношений в стратегической перспективе именно на экономическом фундаменте, максимально используя прежде всего взаимный потенциал, межрегиональное сотрудничество и взаимные связи с международными экономическими организациями» (с. 459).

Вместе с тем отметим, что одним из рациональных приоритетных направлений взаимодействия стран постсоветского пространства является совместный поиск самых эффективных механизмов решения, прежде всего глобальных социально-экономических, экологических, информационных и ресурсных проблем.

Резюмируя сказанное, отметим, что представленная коллективная монография является свидетельством высокого потенциала российской экономической мысли, и в качестве такового она станет импульсом развития теории пространственной экономики и займет достойное место среди работ по общественным и гуманитарным наукам. Немаловажно и то, что вниманию читателей предлагается новейший массив проверенной и систематизированной научной информации, позволяющей в весьма актуальном ракурсе интернационализации экономической деятельности рассмотреть эволюцию экономической динамики современного постсоветского пространства, наметить возможные прогрессивные «ответы» России на неравномерные вызовы эпохи формирования единого рыночного пространства. Данная коллективная монография, без сомнения, будет полезной для научных сотрудников, докторантов, аспирантов, преподавателей и студентов вузов, равно как и для специалистов-практиков, государственных служащих, для всех, кому небезразлична судьба стран постсоветского пространства в эпоху глобализации и ускорения модернизационных процессов.

О ПРОБЛЕМАХ ВНЕДРЕНИЯ ERP-СИСТЕМ¹ В РОССИИ

И.В. Савельев

На рынке автоматизированных информационных систем существует большое количество различных бизнес-приложений, предназначенных как для автоматизации отдельных областей деятельности компании, так и для ее полномасштабной автоматизации.

Очевидно, что чем сложнее внедряемое бизнес-приложение, тем большее количество специфических особенностей реализации различных функциональных возможностей системы необходимо учитывать при выборе оптимальной для компании корпоративной информационной системы (КИС). Внедрение многофункциональной системы класса ERP, включающей в себя модули, отвечающие за автоматизацию практически всех бизнес-процессов компании, является наиболее сложным процессом, требующим от компании больших финансовых затрат и рабочего времени персонала². Сам процесс внедрения подвержен действию многих внутренних и внешних факторов, оказывающих существенное влияние на результаты внедрения, следствием чего является высокая вероятность недостижения запланированных целевых показателей. При несоответствии внедренной ERP-системы реальным потребностям менеджмента и персонала компании компания не только теряет затраченные финансовые

ресурсы, но и сталкивается с угрозой снижения эффективности своей работы, в том числе из-за необходимости дополнительных затрат рабочего времени на внесение информации в практически неиспользуемую информационную систему и параллельное осуществление деятельности в соответствии с существующими в компании бизнес-процессами.

К настоящему времени успешно внедренных проектов многофункциональных ERP-систем немного, большая часть осуществленных проектов внедрений заканчивается тем, что информационная система становится отягощающим придатком к реально осуществляемым бизнес-процессам компании и влечет за собой не оптимизацию бизнес-процессов, а увеличение расходов, связанное с дублированием в системе бизнес-процессов и затратами на обслуживание внедренных модулей.

При анализе неудачных проектов внедрения можно выделить стандартные ошибки, допускаемых интеграторами и заказчиками при внедрении ERP-системы:

- проектирование ERP-системы без учета стратегии развития компании;
- проектирование ERP-системы «снизу-вверх»;
- избыточный реинжиниринг бизнес-процессов;
- неверная оценка экономической эффективности внедрения ERP-системы.

При этом, по сути, это скорее ошибки не интеграторов, а заказчиков. Зачастую все вышеперечисленное является следствием одной стратегической ошибки – неправильного выбора ERP-системы и (или) ее конфигурации.

Общеизвестно, что практически любая отрасль экономики обладает своими, отличающимися от других отраслей характеристиками, которые редко находят свое отражение в КИС. Многие интеграторы, работающие на российском рынке, придерживаются следующей точки зрения: «ERP-система – это философия, которую надо принять», т.е. изначально ориентированы не на оптимизацию модулей системы под стратегические цели компании, а, наоборот, на реинжиниринг бизнес-процессов

© Савельев И.В., 2011 г.

¹ ERP-система (англ. enterprise resource planning system) – Система планирования ресурсов предприятия.

² О'Лири Д. ERP-системы. Современное планирование и управление ресурсами предприятия. Выбор, внедрение, эксплуатация. М.: Вершина, 2004.

под выбранную ERP-систему. Как следствие, уже на начальном этапе внедрения возникают системные ошибки, связанные с неправильной расстановкой приоритетов при внедрении ERP-системы.

Важно понимать, что, несмотря на общее название класса и практически идентичный спектр решаемых задач, каждая ERP-система обладает своими отличительными характеристиками, например скоростью обработки данных или удобством интерфейса ввода данных в систему³. В настоящее время на рынке не существует универсального решения для любой компании. Поэтому для снижения рисков неудачного внедрения менеджмент компании должен на основании анализа специфики деятельности своей компании, ее стратегических и тактических целей, а также качественных и количественных характеристик ERP-систем определить как саму систему, так и ее конфигурацию, удовлетворяющие фактическим потребностям компании в автоматизации.

Дополнительно следует учитывать специфику российских компаний – существующие бизнес-процессы часто отличаются от алгоритмов, лежащих в основе КИС (в отличие от зарубежных компаний, в которых они соответствуют). Как следствие, для успешного внедрения ERP-системы требуется проведение качественного детального анализа существующих бизнес-процессов для выбора сначала ERP-системы, а затем и ее конфигурации. При этом даже правильно выбранная конфигурация системы будет являться бесполезной тратой денежных средств, если персонал компании не готов к использованию КИС в своей деятельности. Очевидно, что необходимым условием успешности проекта является вовлечение персонала в процесс оценки возможных для внедрения характеристик ERP-системы с целью выбора ее оптимальной конфигурации, в том числе и для пользователей, а также для оценки преимуществ, кото-

рые принесет внедрение системы сотрудникам компании.

На первый взгляд шаги, которые необходимо предпринять для принятия решения о выборе оптимальной для конкретной компании конфигурации ERP-системы, достаточно очевидны. Теоретически любое принятие управленческого решения должно основываться на анализе возможных альтернатив принятия решения. Однако анализ докризисных внедрений КИС в российских компаниях показал, что большинство внедрений осуществлялось в первую очередь для успешности проведения IPO/SPO⁴, поскольку автоматизированная система управления ресурсами предприятия формально являлась показателем прозрачности (транспарентности) деятельности компании и положительно влияла на оценку инвесторами акций компании-эмитента. Таким образом, в докризисный период для многих компаний при принятии решения о внедрении ERP-системы ключевым фактором являлась известность бренда производителя системы и интегратора, осуществляющего внедрение, а не функциональные возможности ERP-систем и возможности интегратора по модификации модулей системы под задачи компании.

В условиях, когда внедрение ERP-системы являлось «имиджевым» проектом, по сути, не требовалась оценка функциональных возможностей системы и ее пригодности для компании, поскольку потенциальные косвенные выгоды от внедрения (объем денежных средств от эмиссии акций) заведомо превышали затраты на КИС. В кризис ключевой задачей менеджмента российских «рыночных» компаний стала оптимизация внутренних издержек компании, в том числе и затрат на неэффективные бизнес-процессы. Соответственно в послекризисный период по-

³ Питеркин С.В., Оладов Н.А., Исаев Д.И. Точно вовремя для России. Практика применения ERP-систем. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.

⁴ IPO (initial public offering) – первоначальное публичное предложение акций компании на продажу широкому кругу лиц.

SPO (secondary public offerings) – вторичное публичное предложение акций компании на продажу широкому кругу лиц.

степенно начал меняться и подход к целеполаганию при внедрении ERP-систем. В последнее время ключевой задачей автоматизации все больше является реальная оптимизация бизнес-процессов и снижение неявных издержек компании, связанных с недостаточной скоростью получения информации и неудовлетворительным уровнем контроля внутренних бизнес-процессов.

Однако следует понимать, что формализованных процедур принятия решения о внедрении КИС на основе сопоставительного анализа функциональных возможностей ERP-систем и потребностей компании в автоматизации в настоящее время не существует. Традиционно решения о внедрении ERP-систем принимаются на основе финансово-инвестиционного анализа потенциальных выгод внедрения. При этом сначала выбирается бизнес-платформа для автоматизации, а затем формируется техническое задание на конфигурацию системы.

Тем не менее методы финансово-инвестиционного анализа оставляют нерешенными ряд важных методологических проблем, основными из которых являются: оценка рисков внедрения ERP-системы, определение размера ставки дисконтирования финансовых потоков, определение качественных характеристик КИС. В большинстве случаев к рискам проекта следует отнести: неготовность менеджмента компании к рестроению и формализации бизнес-процессов и уходу части сотрудников; негласный отказ части сотрудников компании и (или) ее подразделений от перехода к работе в новой системе; текущее (до года) снижение эффективности работы компании и финансовых результатов ее деятельности.

Как правило, оценка финансового эффекта от внедрения ERP-системы осуществляется на основе экспертных оценок потенциальной экономии ресурсов и сокращения рабочего времени персонала при внедрении системы. Очевидно, что при высоких рисках проекта такая оценка во многом зависит от исходно заданных ключевых параметров.

Таким образом, можно утверждать, что внедрение многофункциональной ERP-системы – это сложный и финансово затратный проект, имеющий значительные риски, который без формализованного подхода к процессу выбора имеет малую вероятность успешной реализации проекта. Небольшая часть успешных внедрений многофункциональных КИС является наглядным подтверждением необходимости разработки методологии принятия решения о внедрении ERP-систем, основывающейся на анализе их количественных и качественных характеристик и наилучшим образом удовлетворяющей потребностям компании.

ПАМЯТИ
НАШИХ
КОЛЛЕГ

РОССИЙСКИЙ
И АМЕРИКАНСКИЙ
ЭКОНОМИСТ
ИГОРЬ БИРМАН

6 марта 2011 г. на восемьдесят третьем году жизни скончался выдающийся ученый-экономист Игорь Яковлевич Бирман. После окончания в 1948 г. Статистического института И. Бирман работал начальником планового отдела Кудиновского завода керамических блоков, затем – в НИИ экономики строительства. В 1959 г. защитил кандидатскую диссертацию – одну из первых по применению математических методов в планировании.

В сентябре 1962 г. по указанию Н.С. Хрущева в газете «Правда» была напечатана статья харьковского ученого-экономиста Е.Г. Либермана «План, прибыль, премия» – первый сигнал о подготовке радикальной экономической реформы. Мы с И. Бирманом продолжили этот почин и в ноябре того же года опубликовали в «Известиях» статью «Цены и прибыль».

В 1960–1970-е гг. Игорь Бирман принимал активное участие в совершенствовании управления экономикой в составе созданной для этого Комиссии Государственного экономического совета СССР, а затем – в рабочей группе этой Комиссии по подготовке радикальной экономической реформы. Конечная цель реформы виделась Н.С. Хрущеву в переходе к товарному хозяйству, аналогично тому, какой произошел почти полвека спустя в Китае под руководством Дэн Сяопина. Нам с Бирманом в рабочей группе была поручено подготовка проекта Постановления ЦК КПСС и Совета Министров о реформе. После устранения Н.С. Хрущева подготовленный в Государственном экономическом совете проект реформы перешел к Председателю Совета Министров СССР А.Н. Косыгину. Несмотря на существенные деформации этого проекта,

проведенная в начале 1965 г. экономическая реформа, названная тогда «косыгинской», оказалась весьма результативной. Прирост национального дохода страны за пятилетку 1965–1970 гг. составил 41%, доходы населения возросли на 33%.

В 1965 г. закончилась «хрущевская оттепель». Наступил застой в экономике и общественной жизни. Вольнолюбивый характер И. Бирмана не давал ему с этим примириться, в 1974 г. он эмигрировал в США и поселился в Вашингтоне.

Проживая в США, он продолжил исследования российской экономики и написал две изданные в Нью-Йорке на русском языке серьезные монографии – «Экономика недостатков» (1983) и «Строить заново» (1988).

Когда в конце 1980 г. в СССР началась «горбачевская перестройка», интерес И. Бирмана к событиям в СССР обострился, как, впрочем, и американских советологов, с которыми он зачастую полемизировал. Апофеозом этой полемики стала инициированная И. Бирманом Американо-российская конференция в апреле 1990 г. в пригороде Вашингтона. На этой конференции обсуждались и сопоставлялись оценки американских советологов и российских ученых уровней жизни в России и США, их военных расходов и валового внутреннего продукта.

В числе прибывших из России участников конференции, кроме ученых – академика О. Богомолова, А. Волкова, академика ВАСХ-НИЛ В. Тихонова и др., были еще заместитель начальника ЦСУ СССР И. Погосов и О. Ожерельев – помощник М. Горбачева. Американская сторона конференции, кроме советологов, была представлена заместителем министра обороны Хэри Роуэном, бывшим директором Агентства национальной безопасности генералом Билом Одомом.

Игорь Бирман выступил с докладом о российских военных расходах, в котором показал, что не только ЦСУ СССР, но и американские советологи их существенно занижают. Притом завышают ВВП России, о чем был мой доклад.

В 1990-е и 2000-е гг. Игорь Бирман подолгу жил в Москве, где в содружестве с Левада-Центром изучал проблему уровня жизни населения и опубликовал на эту тему ряд монографий. Среди них, на мой взгляд, наиболее интересная – «Уровень русской жизни (а также американской)» (М.: Научный мир, 2004).

В числе последних публикаций И. Бирмана – статья в журнале «Экономическая наука современной России» «Избыточность – норма нормальной экономики (2007, № 4).

Уход Игоря Бирмана из жизни – большая утрата для экономической науки.