

Название статьи		Страницы	Цит.
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ			
☐	НИЩЕТА И БЛЕСК РОССИЙСКИХ МОНЕТАРИСТОВ. ЧАСТЬ 2 <i>Глазьев С.Ю.</i>	7-25	0
☐	ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИДЕОЛОГИИ <i>Волконский В.А.</i>	26-44	8
☐	ИНДЕКС ДОУ-ДЖОНСА: ОТ ИНДУСТРИАЛЬНОГО К ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМУ <i>Андрукович П.Ф.</i>	45-66	2
☐	КОГНИТИВНОЕ РАЗНООБРАЗИЕ И ФОРМИРОВАНИЕ ДОМИНАНТНОЙ ЛОГИКИ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ <i>Елисеева И.И., Платонов В.В., Бергман Ю.П., Луукка П.</i>	67-80	1
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПРАКТИКА			
☐	ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ И ТРАНЗИТНЫХ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОЮЗЕ. ЧАСТЬ 1 <i>Цветков В.А., Зоидов К.Х., Медков А.А., Ионичева В.Н.</i>	81-94	13
☐	ВОЗМОЖНОСТИ УСИЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ <i>Денисов В.И.</i>	95-102	2
☐	ПРИНЦИП КОЛЛАБОРАТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ОПТИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР КОМПАНИИ <i>Бывшев В.А., Чистов Д.В.</i>	103-109	1
☐	КОМПЛЕМЕНТАРНОСТЬ И ЗАМЕЩЕНИЕ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ <i>Голиченко О.Г., Самоволева С.А.</i>	110-125	2
☐	МОДЕЛЬ ВЫБОРА ПРОЕКТОВ ДЛЯ СНИЖЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО РИСКА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ <i>Птускин А.С., Левнер Е.В.</i>	126-140	6
ХРОНИКА НАУЧНОЙ ЖИЗНИ			
☐	О СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ <i>Брагинский О.Б.</i>	141-146	0
КОНФЕРЕНЦИИ, СИМПОЗИУМЫ, СЕМИНАРЫ, КОНКУРСЫ			
☐	IV МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ "ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: РАЗВИТИЕ, ПРЕПОДАВАНИЕ, ПРИЛОЖЕНИЯ"	147	0
☐	ВТОРАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ "МОЛОДАЯ ЭКОНОМИКА: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА ГЛАЗАМИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ"	149	0

☐	СЕМНАДЦАТЫЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ СИМПОЗИУМ "СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ"	150-151	0
	ЮБИЛЕИ		
☐	ВЛАДИМИРУ ВИКТОРОВИЧУ КОССОВУ - 80 ЛЕТ	152-153	0
	ПАМЯТИ НАШИХ КОЛЛЕГ		
☐	ПАМЯТИ КИРИЛЛА АНДРЕЕВИЧА БАГРИНОВСКОГО	154-155	0
☐	ПАМЯТИ ЕВГЕНИЯ МАКСИМОВИЧА ПРИМАКОВА	156	0
☐	ПАМЯТИ ОЛЕГА ТИМОФЕЕВИЧА БОГОМОЛОВА	157-158	0
☐	ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АВТОРОВ	164	0

АКТУАЛЬНЫЕ
ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТЕОРИИ

НИЩЕТА И БЛЕСК
РОССИЙСКИХ МОНЕТАРИСТОВ.
ЧАСТЬ 2¹

С.Ю. Глазьев

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

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

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО
САМОУБИЙСТВА

В России уже в первый год проведения монетаристской политики падение ВВП составило 15%, а падение реальной заработной платы – более 30%. За один 1992 г. по объему

© Глазьев С.Ю., 2015 г.

¹ Часть 1 см.: Экономическая наука современной России. 2015. № 2 (69).

промышленного производства Россия откатилась на 12 лет назад. За период 1991–1998 гг. уровень производства в России сократился на 42%, став меньше, чем в любой из стран «семерки», вдвое меньше, чем в Индии, и в 4 раза меньше, чем в Китае. В целом доля российского ВВП в мировом выпуске сократилась почти вдвое – с 5,5% в 1990 г. до 3,0% в 1995 г. и 2,7% в 2001 г. Еще в большей степени сжался объем инвестиций в основной капитал, который упал в первые годы реформ почти вчетверо и до сих пор остается ниже до-реформенного уровня.

Следует также признать, что в течение всего периода применения навязанной монетаристами политики шоковой терапии, вплоть до конца 1990-х гг., происходило устойчивое падение объемов производства и инвестиций в основной капитал, а также показателей экономической эффективности. Существенно ухудшилась структура производства – в отличие от других успешно развивающихся стран, наращивающих производство товаров с высокой добавленной стоимостью, в России поддержание темпов роста ВВП обеспечивалось главным образом экспортом энергоносителей и ростом торговли импортными товарами. В структуре промышленного производства резко выросла доля топливно-энергетического и химико-металлургического комплексов при сокращении доли машиностроения.

Наибольшие разрушения произошли в наукоемкой промышленности, инвестиционном и сельскохозяйственном машиностроении, в легкой промышленности и производстве промышленных товаров народного потребления, где уровень производства упал на порядок, а также в отраслевой науке. При этом если объем российского ВВП стал меньше, чем США, в 7 раз (по паритету покупательной способности), то объем производства наукоемкой продукции – более чем в 100 раз.

Наиболее болезненно монетаристскую политику пережили производители конечной продукции, столкнувшиеся с резким ростом издержек из-за разрушения десятилетиями сложившихся кооперационных связей

и острой конкуренции со стороны импорта. В различных отраслях глубина падения производства была пропорциональна его сложности и, соответственно, величине добавленной стоимости. *Наибольший упадок постиг отрасли, которые могли бы составить основу социальноориентированной рыночной экономики и стать движущей силой ее подъема, обеспечивая связь роста внутреннего производства и спроса.* Правильно организованный переход к рыночной экономике мог бы обеспечить повышение их эффективности и расширение производства, что позволило бы не только избежать чрезмерного роста (и уровня) безработицы в регионах с высокой концентрацией наукоемкой и обрабатывающей промышленности, но и превратить их в локомотивы экономического роста и центры роста занятости.

Деградация структуры экономики сопровождалась деградацией почти всех ее отраслей, выразившейся в снижении производительности труда, росте энергоемкости, падении фондоотдачи. Разрушение воспроизводственных механизмов повлекло за собой прекращение инвестиционной активности и переход к режиму проедания ранее накопленного потенциала. За исключением торговли, финансового сектора и телекоммуникаций во всех отраслях экономики происходило старение основных фондов, падение эффективности и ухудшение структуры выпуска продукции.

До сих пор, спустя два десятилетия после начала радикальных реформ, практически по всем показателям эффективности производства нынешняя российская экономика выглядит существенно хуже советской образца 1990 г. Любой объективный исследователь, умеющий видеть временные связи и строить причинно-следственные зависимости, не может не признать очевидное – *экономическая катастрофа в России стала следствием монетаристской политики.*

Парадоксы проводившейся в России денежно-кредитной политики войдут в историю как самые нелепые курьезы. Как, к примеру, объяснить здравомыслящему человеку

ситуацию, при которой чем больше валютные поступления от экспорта нефти, тем меньше денежных ресурсов остается в распоряжении российских предприятий; чем больше приток иностранных инвестиций, тем меньше возможности для внутренних накоплений; чем больше профицит бюджета, тем больше государственный внутренний долг?

Эти парадоксы заключены в самой технологии планирования денежного предложения, суть которой вплоть до финансового кризиса 2008 г. сводилась к ежегодному планированию прироста денежной массы исходя из целевых установок, направленных на ограничение инфляции, и весьма туманных предположений об изменении скорости обращения денег. Установив ориентир прироста денежной массы, денежные власти затем изымали с рынка деньги в объеме, превышавшем эту величину. При этом получателями эмитированных денег были обладатели продававшейся на рынке валюты (экспортеры и иностранные кредиторы и инвесторы), а изъятие «избыточных» денег бюджетная система осуществляла за счет занижения заработной платы и расходов на социально-экономическое развитие.

К примеру, на 1 января 2006 г. на 2,270 трлн р. находившейся в обращении денежной базы Центральный банк планировал 5,191 трлн р. международных резервов. Это означало, что денежные власти искусственно сужали объем денежного предложения более чем вдвое, даже по сравнению с самой консервативной моделью денежной политики, известной как «валютное правление» (когда страна жестко привязывает объем денежной базы к величине валютных резервов).

В конечном счете денежная политика в России стала совершенно абсурдной. Если представить, что Россия отказалась бы от Центрального банка и своей национальной валюты, выяснилось бы, что денег стало вчетверо больше, инфляция – в 3 раза меньше, а кредиты стали бы вдвое дешевле и доступнее.

За некомпетентность руководителей Центрального банка и экономического блока правительства страна расплатилась колоссаль-

ными упущенными возможностями экономического роста и снижением доходов населения. Привязка денежной эмиссии к приросту валютных резервов при количественном ограничении денежной массы повлекла за собой отток денег из большей части производственной сферы, ориентированной на внутренний рынок, которая – в отсутствие доступа к кредиту – вынуждена была изыскивать средства для развития за счет занижения оплаты труда. *Чудовищный спад производства и хроническая депрессия в большей части отраслей обрабатывающей промышленности, строительстве и сельском хозяйстве – прямой результат проводившейся тогда денежно-кредитной политики* (см. (Глазьев, 1998, 2006)).

Из миллионов граждан и сотен тысяч предприятий, занимающихся хозяйственной деятельностью, лишь ничтожная часть получила доступ к кредитам. Займы предоставлялись под завышенные проценты и требования залогового обеспечения, на короткие сроки и на невыгодных условиях. Подавляющее большинство предприятий были вынуждены развиваться только за счет собственных средств – доля банковского кредита в финансировании инвестиций крупных и средних предприятий длительное время не превышает одной пятой. Для малого бизнеса кредит оставался практически недоступным. Слабость системы кредитования предпринимательской деятельности и практически полное отсутствие механизмов долгосрочного кредитования производственной сферы – прямое следствие заскорузлой политики финансовых властей, не выполнявших свою главную функцию в рыночной экономике – организацию кредита.

Банк России ухитрился стать *антицен-тробанком*, выполняя свою главную функцию с точностью до наоборот. Ведь смысл самого существования Центробанка заключается в реализации монополии государства на организацию денежного обращения и денежной эмиссии для обеспечения благоприятных условий для экономического развития. В число этих условий, помимо стабильной валюты, входит наличие доступного кредита, меха-

низмов аккумуляции сбережений и их трансформации в долгосрочные инвестиции, технологий устойчивого рефинансирования расширенного воспроизводства. Российский же Центральный банк вместо организации предложения денег для кредитования экономического роста занимался их изъятием из экономики, тормозя и искусственно сдерживая тем самым экономический рост.

Такого в экономической истории еще не было: российская денежная власть ухитрилась монополию государства на организацию денежного предложения из важнейшего двигателя экономического роста превратить в тормоз. В этой макроэкономике абсурда выжить могли лишь предприятия, экспортировавшие свою продукцию и получавшие кредиты за рубежом, не завися тем самым от денежных властей страны. Неудивительно, что почти все отрасли производственной сферы, ориентированные на внутренний рынок, оставались в депрессии и продолжали мучительно умирать – живительный поток иностранных источников кредита до них не доходил.

Дождь нефтедолларов, который обрушился на Россию в нулевые годы, вместо того, чтобы подпитать российскую экономику, мутным потоком уходил за рубеж, а денежные власти, вместо того, чтобы бороться с вывозом капитала, активно этому способствовали. Был отменен валютный контроль, введена стерилизация «нефтяных доходов» бюджета, которые также направляли за рубеж для приобретения американских долговых обязательств. *Денежная политика, по сути, свелась к перекачке нефтегазовой ренты в кредитование государственных расходов США и других стран НАТО.*

При такой политике не только увеличение доходов, но и наращивание экспорта оказывается для экономического роста бесполезным. Ведь чем больше поступало в страну валютной выручки, тем больше эмитировалось рублей для ее приобретения Центробанком и тем больше становилась величина стерилизации денежной массы. В той мере, в которой доходы получали нефтегазовые компании, деньги изымались из государственно-

го бюджета и банковской системы с целью их замораживания в Стабилизационном фонде и долговых обязательствах Центрального банка.

При такой политике бесполезными оказываются и иностранные инвестиции, ведь согласно логике монетаризма чем больше капитала вложат в приобретение акций российских предприятий иностранные инвесторы, тем большим будет прирост валютных резервов и денежная эмиссия под их увеличение и тем больше денег будет стерилизовано денежными властями. Выходит, что приток иностранного спекулятивного капитала на финансовый рынок оборачивался увеличением стерилизации денег посредством налогово-бюджетной системы и оттоком денег из реального сектора экономики.

При такой политике невозможно нормальное развитие банковской системы. Неудивительно, что суммарные активы всех российских коммерческих банков остаются в несколько раз меньше активов любого из крупных банков США, ЕС или Японии. *Такая «карликовость» российских банков была предопределена политикой денежных властей.* Поскольку Центральный банк жестко ограничивал денежное предложение и не создал системы рефинансирования коммерческих банков, рост последних был жестко ограничен общим пределом роста денежной массы, устанавливаемым денежными властями. В результате коммерческие банки не могли удовлетворить растущего спроса на кредиты. Их наиболее благополучные клиенты, достигая уровня международной конкурентоспособности, переходили на кредитование за рубежом.

Искусственно сдерживая денежное предложение и удерживая ставку рефинансирования на уровне, существенно превышавшем рентабельность внутренне ориентированных секторов экономики, Центробанк ограничивал спрос на деньги краткосрочными спекулятивными операциями и сверхприбыльными отраслями. Своей политикой Центральный банк подталкивал конкурентоспособные предприятия к кредитованию за границей, подрывая тем самым возможности

роста отечественной банковской системы и финансового рынка. Это вело к риску поглощения российского финансового рынка иностранным капиталом.

Нетрудно подсчитать чистый эффект этой странной макроэкономической политики. Правительство РФ ссужало деньги российских налогоплательщиков зарубежным заемщикам под 4–5%, а они вынуждены были там же занимать изъятые у них денежные ресурсы под 8–15% годовых. Чистый ущерб от такой политики составляет около 5 млрд долл. в год. Получается, что чем больше приток иностранной валюты в страну, тем меньше спрос на кредиты национальной банковской системы и тем больше российские предприятия занимают за рубежом.

К настоящему времени неэквивалентный внешнеэкономический обмен между Россией и мировой финансовой системой превышает 50 млрд долл. в год (рис. 1). Во многом он предопределен офшоризацией российской экономики, ставшей следствием еще одной догмы монетаристской теории – о либерализации внешнеэкономической деятельности, включая отмену валютного контроля.



Рис. 1. Неэквивалентный внешнеэкономический обмен. Оценка трансферта России в пользу мировой финансовой системы

Источник: (Митяев, 2014).

Следование этой догме повлекло за собой вывоз капитала в объеме около 1 трлн долл., половина из которых осела в офшорах, ставших важным элементом воспроизводства российской экономики (рис. 2).

В целом вследствие проводившейся денежно-кредитной и валютной политики, а также отсутствия институтов, обеспечивающих трансформацию сбережений в инвестиции, российская экономика за все постсоветские годы утратила более половины источников финансирования инвестиций. Их полноценное использование могло обеспечить утроение капитальных вложений в развитие производства и поддержание нормы накопления основного капитала на уровне более 30% без привлечения иностранных инвестиций. Фактически же российская экономика работала на вывоз капитала за счет проедания накопленного еще в советское время научно-производственного потенциала.

Примитивизм и ошибочность политики российских денежных властей особенно очевидны на фоне денежной политики развитых стран, которая исходит из интересов развития национальных экономик. Последняя опреде-

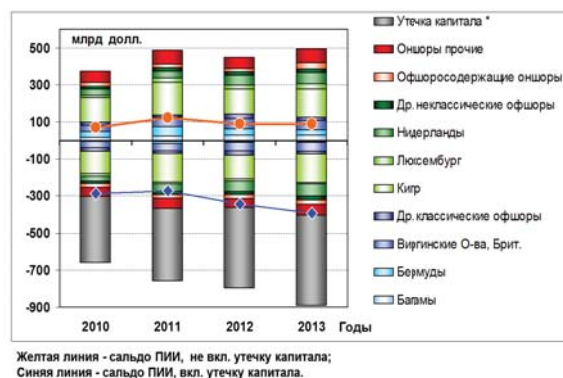


Рис. 2. Офшоризация российской экономики.

Накопленные инвестиции в Россию (+) и за границу (–) по странам и типам юрисдикций (офшоры и оншоры), млрд долл.

* В состав ПИИ из РФ включена утечка капитала (накопленная с 1992 г.).

ляется внутренними целями расширенного воспроизводства экономики и социально-экономического развития, опираясь на механизмы рефинансирования кредитования производственной деятельности и государственных расходов. Так, основными целями ФРС США является поддержание долгосрочного роста денежных агрегатов с учетом потенциала увеличения производства, обеспечение умеренных долгосрочных процентных ставок и рост занятости. В противоположность политике российских денежных властей, озабоченных главным образом изъятием денег из экономики, денежные власти развитых стран целенаправленно управляют денежной эмиссией в государственных интересах социально-экономического развития своих стран, направляя ее через государственный бюджет и формируя долгосрочные

кредитные ресурсы под прирост государственных обязательств (Ершов, 2005).

Вопреки монетаристским рецептам денежные власти развитых стран ответили на финансовый кризис резким наращиванием денежной эмиссии. Денежная база доллара, евро, иены и фунта выросла за последнее пятилетие в 3–5 раз (рис. 3) (Ершов, 2014).

В отсутствие валютного контроля в условиях кризисного сжатия общей балансовой стоимости российского фондового рынка возникает угроза перехода заложенных активов российских компаний в собственность их иностранных кредиторов. Эта угроза усиливается по отношению ко всей российской экономике вследствие нарастающей монетизации финансовой пирамиды американских долговых обязательств, сопровождающейся одно-

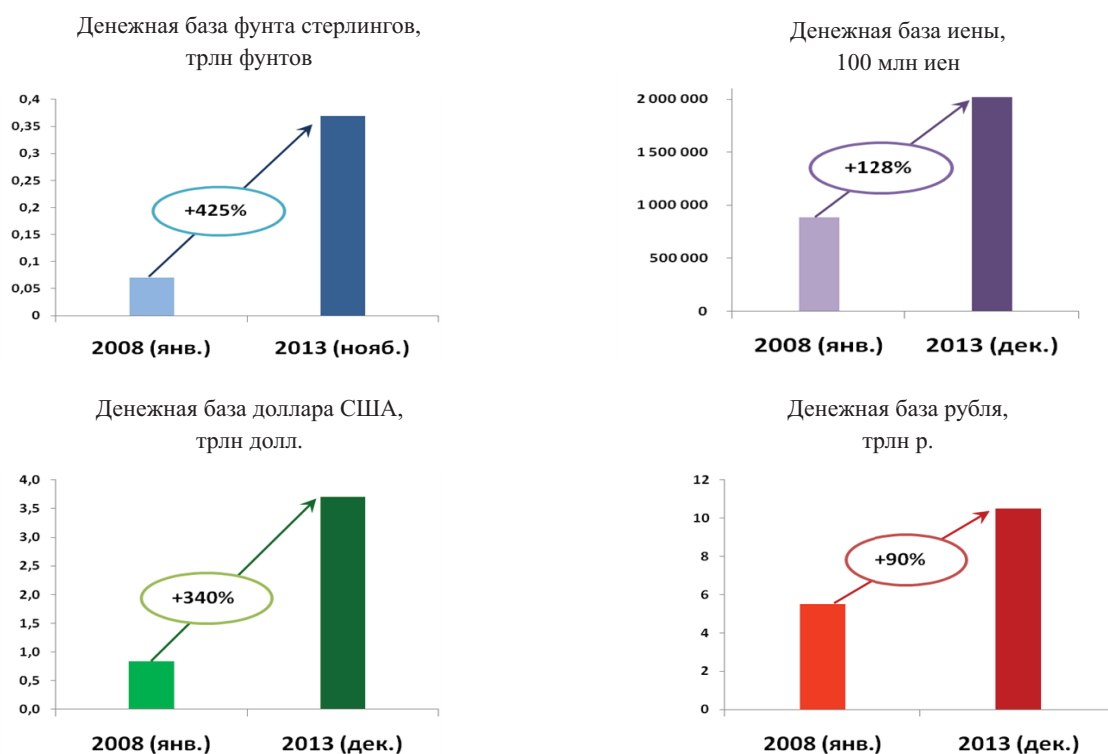


Рис. 3. Более интенсивная монетизация экономики развитых стран, чем Российской Федерации

Источник: (Ершов, 2014).

временно резким ростом эмиссии и вывозом долларов за пределы США для приобретения реальных активов. В отсутствие мер защиты своей финансовой системы российская экономика будет поглощаться иностранным капиталом и лишится способности развиваться самостоятельно, что обрекает ее на ухудшение позиции при любом сценарии дальнейшего развертывания глобального кризиса.

Именно к таким результатам приводило следование подобной политике, навязываемой МВФ, в ходе предыдущих финансовых кризисов. В условиях привязки денежной эмиссии к приобретению иностранной валюты отток иностранного капитала парализует финансовую систему, влечет неплатежи между предприятиями и в бюджет, неконтролируемую девальвацию национальной валюты, утрату ликвидной части валютных резервов, спад производства и галопирующую инфляцию. Многократно подешевевшие активы затем скупаются иностранным капиталом, национальная экономика теряет самостоятельность и колонизируется связанными с зарубежными эмиссионными центрами транснациональными корпорациями.

Как справедливо замечает Д. Митяев, нет сомнений, что возобновление политики макроэкономической стабилизации монетарными методами (борьба с инфляцией путем стерилизации денежной массы и сокращения госрасходов) приведет к стандартным, многократно проверенным в десятках стран последствиям: углублению экономического спада, параличу банковской системы, сужению коридора возможностей до «форточки» наращивания внешнего долга (Митяев, 2009).

В ходе первого этапа глобального кризиса в 2008–2009 гг. Россия потеряла треть валютных резервов, падение промышленного производства превысило 10%, инвестиции сократились на 15%, вдвое упал фондовый рынок, утрачено доверие к национальной валюте, инфляция подскочила до 18%. Разорились сотни тысяч граждан, взявших потребительские и ипотечные кредиты в иностранной валюте, выросла вынужденная безработица.

Втрое ухудшились финансовые результаты деятельности предприятий, резко снизилась их платежеспособность. Возникла серьезная проблема, связанная с обслуживанием и погашением внешнего долга российских банков и корпораций, величина расходов на которые в 2009 г. составила 136,1 млрд долл., в 2010 г. – еще 86,7 млрд долл., а после 2010 г. – 274,8 млрд долл. (Маевский, 2009).

До введения западных санкций ограничительную денежную политику корпорации и банки компенсировали внешними займами, общий объем которых превысил 650 млрд долл. (74% из них номинированы в долларах и евро). Это составляет более половины обращающейся в российской экономике денежной массы. В течение 2015 г. необходимо погасить около 173 млрд долл. В том числе 60–65 млрд долл. подлежат уплате частными компаниями и банками, не имеющими доступа к альтернативному источнику рефинансирования на аналогичных условиях.

Кризис в российской экономике оказался существенно глубже, чем в других ведущих странах мира и большинстве государств СНГ. Из последних только Украина демонстрирует худшие макроэкономические показатели.

Согласно данным Счетной палаты РФ совокупные расходы на преодоление кризиса с учетом кредитных ресурсов составили 10 трлн р., т.е. 25% ВВП 2008 г. Если присовокупить сюда 200 млрд долл. из центробанковских резервов, которые ушли на поддержку рубля, сумма достигнет 16 трлн р., или 40% ВВП. Сравнимые расходы в группе крупных держав осуществлены только в Китае – 13% и США – 20% ВВП с учетом всех расходов ФРС. Как справедливо отмечает О. Дмитриева, результаты мер, направленных на противодействие глобальному финансово-экономическому кризису, оставляют желать лучшего. В России – самый большой спад ВВП среди как стран – экспортеров нефти и газа, так и государств «двадцатки», а также самый высокий уровень инфляции.

Неудивительно, что не только российские независимые аналитики, но и эксперты

Всемирного банка квалифицируют результативность антикризисной работы в РФ как одну из самых низких. Тому есть несколько причин. Первая – в «перевернутой» структуре задействованных ресурсов. Судя по правительственному отчету и данным Счетной палаты, 85–88% этих ресурсов пошли на поддержку финансовой системы, игру на фондовом рынке и спасение «олигархов», а также на помощь реальному сектору экономики – соответственно 12–15%. Вторая причина – неправильный выбор форм антикризисной поддержки и ее конкретных приоритетов, а также неэффективность бюджетных механизмов их реализации (Глазьев, 2014).

В настоящее время ситуация полностью повторяется. Главным источником финансирования антикризисных мер 2008–2009 гг. была кредитная эмиссия ЦБ. Сегодня финансирование антикризисных мер ведется за счет средств бюджета, вследствие чего происходит его секвестирование. Наиболее ценные для оживления производства бюджетные расходы замещаются банковскими операциями, значительная часть которых может свестись к валютным спекуляциям. Последовательное повышение процентной ставки повлекло за собой сокращение кредита и сжатие денежной массы, что, как всегда, повлекло за собой падение производства и инвестиций (рис. 4).

Одновременно денежные власти бросили рубль в свободное падение, которое по-

родило инфляционную волну. Эти решения денежных властей закономерно вогнали российскую экономику в стагфляционную ловушку на фоне оживления экономики у наших основных партнеров – Китая и ЕС.

Если кризис 2008 г. был спровоцирован внешними причинами, то нынешний (2014–2015) – сугубо действиями денежных властей. Политика ЦБ повлекла за собой сжатие денежной массы на 3 трлн р. Правительство выделяет за счет резервов бюджетной системы на антикризисные меры чуть более триллиона рублей, сокращая при этом бюджетные расходы. В результате происходит общее сокращение денежной массы на 2 трлн р., за чем следует втягивание экономики все глубже в стагфляционную ловушку по спирали: падение спроса – падение производства – падение доходов – падение спроса...

Предпринимаемые в настоящее время антикризисные меры не решают задачи обеспечения устойчивого развития экономики и социальной стабильности, поскольку не затрагивают причин падения инвестиционной и деловой активности, вызванных ошибками ЦБ.

Подъем экономики, который по объективному состоянию факторов производства в 2014 г. должен был составить 3–5% прироста ВВП, был остановлен последовательным повышением ключевой ставки ЦБ сверх уровня средней рентабельности реального сектора экономики. Это повышение было сделано, исходя из стандартной рекомендации МВФ – снижать инфляцию путем повышения ставки процента.

Как отмечалось ранее, на практике такая политика приводит к падению экономики в стагфляционную ловушку. За последние два десятилетия проведены многочисленные исследования, свидетельствующие о том, что повышение процентной ставки и сжатие денежной массы всегда и везде влекут за собой падение производства и инвестиций, а также банковский кризис и лавину банкротств (Обучение рынку, 2004). Кроме того, в наших условиях демонетизации и монополизации экономики они (повышение процентной ставки и

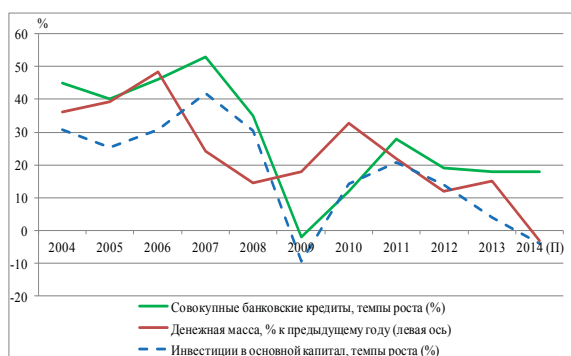


Рис. 4

сжатие денежной массы) сопровождаются не снижением, а ростом инфляции.

Второй грубой ошибкой ЦБ стал переход к свободному плаванию курса рубля. Его руководство обосновывало это решение как якобы необходимое для перехода к политике таргетирования инфляции. Однако это утверждение является не более чем домыслом МВФ, советам которого вопреки здравому смыслу доверились российские денежные власти. Не существует научного доказательства необходимости свободного плавления курса валюты при таргетировании инфляции. Наоборот, в условиях чрезмерной открытости российской экономики, зависимости ее экспорта от цен на нефть и высокой доли импорта на потребительском рынке свободное курсообразование несовместимо с обеспечением макроэкономической стабильности. Колебание цен на мировом рынке, атака финансовых спекулянтов или любое другое изменение внешнеэкономических условий могут опрокинуть планы достижения целевого уровня инфляции.

Следует заметить, что свободное плавание курса национальной валюты имеет место в весьма небольшом числе стран. Из развитых — только в Норвегии, имеющей значительный приток валютной выручки от экспорта углеводородов. Денежные власти этой страны озабочены нейтрализацией его повышательного давления на курс национальной валюты при помощи механизма стерилизации, который, по сути, и обеспечивает баланс на валютном рынке. Режим свободно плавающего валютного курса и режим инфляционного таргетирования согласно доминирующим в настоящий момент подходам должны рассматриваться независимо друг от друга. Ни один из этих режимов в развитых странах не указывается сегодня ни в качестве элемента, ни в качестве условия для введения другого режима.

В западной экономической литературе режим инфляционного таргетирования сегодня также, как правило, рассматривается вне его связи с режимом свободно плавающего курса (см., например, (Hammond, 2012)). Подавляющее большинство стран с более диверси-

фицированной и устойчивой экономикой, чем российская, не рискуют переходить к свободному курсообразованию, поскольку это несовместимо с азами научных представлений об управлении. Как уже говорилось, чем сложнее объект управления, тем больше параметров и рычагов управления необходимо применять для удержания его в желаемом состоянии. Для российской же экономики отказ от контроля курса рубля можно сравнить с отказом тормозов в автомобиле. В Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2009 год и период 2010 и 2011 годов постулировалась жесткая связь свободно плавающего валютного курса, инфляционного таргетирования, повышения роли процентной ставки ЦБ РФ: «Режим свободно плавающего валютного курса необходим для введения таргетирования инфляции в полном объеме» (Аналитический обзор, 2008, с. 5).

Режим свободно плавающего валютного курса Банк России в настоящий момент определяет, ссылаясь на классификацию МВФ: «Режимом свободно плавающего валютного курса, согласно классификации Международного валютного фонда, может быть определен действующий режим плавающего валютного курса, в котором центральным банком валютные интервенции осуществляются в исключительных случаях — суммарно не более 3 раз в течение полугодия при длительности каждого периода интервирования не более 3 дней. При этом информация, подтверждающая соблюдение данных требований, должна быть доступна для Международного валютного фонда, иначе режим классифицируется как режим плавающего валютного курса».

Таким образом, вопреки теории, опыту стран с развитой рыночной экономикой и просто здравому смыслу сочетание двух охарактеризованных выше ошибок привело к тому, что, объявив о переходе к таргетированию инфляции, ЦБ получил противоположный результат — темп инфляции подскочил вдвое. Это надолго подорвано доверие к национальной валюте и самому регулятору. Имея 6–8%-й потенциал ежегодного прироста ВВП и инвестиций, эко-

номика России загнана в stagflationную ловушку искусственно. Денежные власти ориентируют ее падение на 5% при инфляции в 15%. При этом не исключается еще худший сценарий, чреватый дефолтом крупных российских заемщиков в случае продолжения оттока капитала и падения нефтяных цен.

Указанные ошибки дополняет еще одна догма МВФ о недопустимости валютных ограничений, следование которой оборачивается гигантской утечкой капитала, поощряет коррупцию, влечет за собой офшоризацию экономики и ее чрезвычайную уязвимость от внешних угроз. Несостоятельность этой догмы, ориентированной на обеспечение интересов иностранного спекулятивного и офшорного капитала, коррупционеров и организованной преступности, доказана как научными исследованиями, так и практическим опытом (Политическое измерение..., 2012; Ершов, 2014). Избирательное валютное регулирование и ограничения трансграничного движения капитала практикуются подавляющим большинством стран, включая США. На системном уровне оно ведется нашими партнерами по БРИК, весьма преуспевшими в привлечении прямых иностранных инвестиций. Доказана необходимость валютного контроля для отражения спекулятивных атак и обеспечения макроэкономической стабильности.

Отмена валютного регулирования и контроля легализовала утечку капитала и втянула Россию в ловушку неэквивалентного внешнеэкономического обмена на 150 млрд долл. в год, поставила финансовую систему в зависимость от внешних источников капитала. А они, в отличие от российской денежной системы, бьют ключом! Продолжая политику кредитной экспансии, денежные власти США и ЕС легко *манипулируют российским фондовым рынком*, критическим образом влияя на воспроизводство российской экономики и создавая конкурентные преимущества своим корпорациям, в том числе для поглощения наиболее ценных зарубежных активов. Устойчивое развитие российской экономики, ее ремонетизация и модернизация, организация

доступного для реального сектора долгосрочного кредита не могут быть обеспечены без исправления этой ошибки.

Указанные ошибки стали возможны вследствие игнорирования руководством ЦБ рекомендаций научного и делового сообщества, грубого нарушения им своих конституционных обязанностей, а также слепого следования рекомендациям вашингтонских финансовых организаций. Политика ЦБ предопределила уязвимость российской экономики от санкций США и ЕС. Собственно последние и были рассчитаны именно на такие действия Банка России – спровоцировав его на резкое повышение процентной ставки и переход к свободному падению курса рубля, власти США заявили о достижении цели разрушения российской экономики. Как сказал сразу же после этого президент США Обама, США своими санкциями «разорвали экономику России в клочья» (Лента новостей..., 2015). *Правда, однако, заключается в том, что сделали они это руками Банка России.*

ПРИЧИНЫ ТОРЖЕСТВА МОНЕТАРИЗМА

Как показано выше, монетаризм есть вульгарное искажение неоклассической теории, которая, в свою очередь, опирается на нереалистичную аксиоматику. Неудивительно, что последствия применения этой теории никогда еще не приводили к официально заявляемым целям. Однако ее интеллектуальная нищета надежно прикрыта блеском демагогии и шапкозакидательства. Монетаристы бесконечно рапортуют об успехах, провалы своей политики списывают на влияние внешних сил, постоянно обещают лучшее будущее через три года.

Характерным примером является недавние заявления руководителей Минэкономразвития и Банка России о том, что вслед за неизбежным, по их мнению, падением произ-

водства в 2015 г. в будущем году будет обеспечена стабилизация, а еще через год экономика начнет расти. В действительности, как доказывают расчеты ведущих институтов РАН, в 2015 г. мы могли бы иметь прирост ВВП до 5%, инвестиций – до 10%, в следующем – в полтора раза больше, если бы не фанатизм и догматизм денежных властей, по-прежнему следующих примитивным монетаристским рецептам. Результат – падение производства и инвестиций на фоне обогащения финансовых спекулянтов и экспортеров сырья; деградация научно-производственного потенциала на фоне дворцов оффшорной олигархии за рубежом. Ущерб от их некомпетентной политики для национальной экономики очень велик. Только в прошлом году – падение инвестиций и производства при возможности роста на 6–7%, в 2015 г. к этому необходимо добавить рост безработицы, которая растет на 1% в неделю, и падение доходов населения, обесценение рублевых сбережений, подрыв доверия к национальной валюте. Эта политика не выдерживает критики. Она проводится по рекомендациям МВФ, которые направлены на демонтаж системы защиты национальных экономик от свободного движения американского и европейского капитала.

Сказанное выше вовсе не означает бессмысленности монетаристской политики. Она повлекла за собой деградацию экономики и падение производства, обнищание десятков миллионов граждан, но для властвующей элиты она открыла невиданные возможности извлечения сверхприбылей и вывоза их за рубеж. В основе этого перераспределения национального дохода лежит завышение стоимости денег и цен на монопольно производимые товары и услуги, эксплуатация природных ресурсов в частных интересах, а также занижение заработной платы и сверхналогообложение труда. Важным элементом этой политики является значительное занижение курса рубля относительно паритета его покупательной способности. По сути, это означает субсидирование экспортеров за счет доходов населения и предприятий, поставляющих им

продукцию. Поскольку основная часть экспорта приходится на энергоносители и сырьевые товары, такое субсидирование лишь усугубляет неэквивалентность внешнеэкономического обмена. Под видом монетаризма в реальности проводилась и проводится политика обогащения оффшорной олигархии за счет манипулирования финансовым рынком, завышения процентных ставок и цен на монопольно производимые товары, присвоения природной ренты и перекладывания налогового бремени на труд и его сверхэксплуатацию.

В сущности, монетаризм выполняет идеологическую функцию, навязывая обществу сознанию веру в непогрешимость свободного рынка, оправдывающую проводимую политику и запредельное социальное неравенство. В этой наукообразной «религии» есть свои догмы, облеченные в строгие математически теоремы свойств рыночного равновесия и задающие соответствующие табу и принципы принятия решений в экономической политике. В качестве «Символа веры» этой «религии» выступает догма о невмешательстве государства в рыночную стихию, а также примат права частной собственности, которое именуется не иначе как «священное».

Адепты этой религии в России ориентируются на своих пророков из США, где хорошо налажена подготовка неопитов из периферийных стран. Эта подготовка ведется в русле так называемого мейнстрима – потока публикаций схоластических исследований оторванных от реальности, *абстрактных моделей рыночного равновесия*. Смысл этих изысканий имеет чисто идеологический характер – обожествление «невидимой руки» рынка и не имеет отношения к реальной хозяйственной практике.

Удивительная живучесть монетаризма и его популярность в кругах крупного бизнеса, щедро спонсирующего навязывание вытекающего из него образа мыслей обществу сознанию, объясняются соответствующими экономическими и политическими интересами. Монетаризм играет роль научного основания идеологии рыночного фундаментализма и либертарианской экономической политики, в

проведении которой заинтересован крупный иностранный и компрадорский капитал, стремящийся минимизировать государственные ограничения своей деятельности. Эта идеология обосновывает его претензии на господство в обществе, так как сводит общественные отношения к власти денег. Она оправдывает и современные формы неокOLONиализма, позволяющие эмитентам мировых валют (прежде всего американского доллара) эксплуатировать все человечество путем неэквивалентного обмена необеспеченных денежных знаков на реальные богатства. Поэтому она энергично навязывается Вашингтоном национальным властвующим элитам посредством как прямого политического давления, так и косвенными методами через международные институты и финансирование экспертного сообщества в целях эксплуатации управляемых ими стран.

Анализ теоретических основ проводимой в России макроэкономической политики свидетельствует об их несостоятельности с позиций как экономической теории, так и здравого смысла. Проводившаяся монетаристская политика в корне противоречила национальным интересам страны. Фактически она была навязана извне в целях разрушения российской государственности и в интересах международного капитала. Но эти интересы совпали с интересами образовавшейся после распада СССР властвующей элиты, стремившейся закрепить свое привилегированное положение у власти путем обладания богатства и международного признания. Главной преградой на этом пути было государство как система институтов, реализующих общественные и национальные интересы. Монетаристская доктрина предоставила для его разрушения необходимые идеологические основания, облаченные в тогу «научно обоснованных» рекомендаций. Замещая полноценные институты государственной власти суррогатами типа «валютного управления», формирующаяся олигархия приватизировала государственные функции и контроль над национальным богатством страны, используя для этого протекторат ведущих иностранных держав в обмен на фактический

отказ от национального суверенитета в проведении макроэкономической политики.

В то время как в ходе Великой криминальной революции, как назвал первые годы после краха СССР С.С. Говорухин², шла междоусобная война за приватизацию государственного имущества, американские кураторы «строили» денежные власти, подбирали и обучали кадры. Они хорошо знают принцип Ротшильда, который два столетия назад произнес сакраментальную фразу: «Дайте мне право печатать деньги, и мне будет все равно, кто будет писать законы в этом государстве». Вашингтонские международные финансовые организации уделяют огромное внимание кадровой политике в денежных властях во всех странах мира. Они выстроили весьма эффективную сеть влияния, определяющую мнение «мировых авторитетов», СМИ, «ведущих научных школ», модных консультантов в отношении кадров, продвигаемых на высшие должности в национальных регуляторах финансового рынка, денежно-кредитной политики и в банковской системе. Эта сеть влияния направлена на манипулирование сознанием властвующей элиты колонизируемых американско-европейским капиталом стран. Она тем действеннее, чем менее грамотной и более зависимой является эта национальная элита. Приходится констатировать, что в России и большинстве других постсоциалистических стран эта сеть действует с эффективностью, намного превышающей 100%. Ослепленные монетаристским фейерверком властвующие элиты сами спонсируют разорение собственных стран. Около 3 трлн долл. присвоенного американско-европейским капиталом богатства постсоциалистических стран на два порядка превосходят затраты на подготовку и внедрение соответствующих кадров и поддержку проводимой ими денежно-кредитной и валютной политики.

Еще одной привлекательной стороной монетаристской политики для нарождавшейся

² Говорухин С. «Великая криминальная революция» (документальный фильм), 1994 г.

ся олигархии стало полное снятие ответственности власти за обеспечение благосостояния граждан и экономического развития. Все это согласно догматике монетаризма должен был автоматически преподнести рынок. Для властвующей элиты, трансформировавшейся в олигархию, монетаристская доктрина, предусматривавшая демонтаж системы государственного контроля, дала идеологическое оправдание фактической приватизации основных функций государственного регулирования в целях извлечения сверхдоходов.

Заинтересованность формирующейся в России олигархии в собственном обогащении и позиции международных финансовых организаций, определявших экономическую политику российского правительства в соответствии с интересами международного капитала, совпали. Первые охотно взяли на себя функции проводников разрушительной для страны, но удивительно выгодной лично им политики. Вторые в рекордно быстрые сроки добились расчистки российского экономического пространства для международного капитала, полностью выполнив для себя задачи «либеральных реформ». Само формирование олигархии, как известно, шло путем захвата ею государственной собственности для последующей перепродажи транснациональным корпорациям и международным спекулянтам под идеологическим прикрытием международных финансовых организаций и при активной политической поддержке руководства США и других государств НАТО (Полеванов, 2005).

Проводившаяся политика официально преподносилась как рыночная трансформация экономики, ее либерализация и стабилизация. Хотя она и повлекла за собой экономическую катастрофу, для олигархии эта политика оказалась удивительно успешной, обеспечив ей перераспределение в свою пользу огромного национального богатства. И в то же время она имела вполне респектабельное идеологическое обоснование, позволявшее искусно камуфлировать разграбление национального богатства, узурпацию власти, подавление прав человека и геноцид основной части населения

страны под прогрессивную экономическую реформу и демократические преобразования. Монетаристы с присущим им блеском проводили и продолжают проводить массовые сеансы гипноза политической элиты на всевозможных экономических, инвестиционных, общественных форумах, где приглашенные из-за рубежа «авторитеты мировой экономической мысли» хвалят их провальную политику и поют дифирамбы руководству денежных властей. Делается это для дезориентации руководства страны, которому, по меткой характеристике либертарианской политики, данной еще Бисмарком, сыплют в глаза песок, чтобы очистить государственные карманы.

Таким образом, причина выбора псевдонаучной монетаристской доктрины в качестве идеологической основы для проведения экономической политики связана не с ее истинностью или приверженностью ее проводников каким-то научным школам, а с банальным удобством этой доктрины для обслуживания интересов сформировавшейся в России за годы «реформ» офшорной олигархии, с одной стороны, и заинтересованностью международного капитала в ее проведении, с другой стороны. Декларируя необходимость самоустранения государства от регулирования экономики и социальной ответственности, сводя его функции к защите прав частной собственности и регулированию денежной массы, монетаристская доктрина стала подходящим идеологическим обоснованием для реальной практики использования рычагов государственной власти в целях присвоения в частных интересах влиятельных кланов не только государственной собственности, но и государственных функций регулирования денежного обращения и денежной эмиссии и даже контроля над соблюдением законодательства. Сами эти кланы стали интернациональными, а интересы российского олигархата в этих кланах тесно переплелись с интересами международных финансовых спекулянтов и транснациональных корпораций. Первые в этом симбиозе взаимных экономических интересов с выгодой для себя фактически игра-

ют роль моста для вторых, обеспечивающего передачу контроля над национальными богатствами страны международному капиталу. Не удивительно, что последний сразу же занял доминирующее положение на рынке акций российских приватизированных предприятий – естественным продолжением хищнической приватизации в пользу ее организаторов и мошенников стала перепродажа российских предприятий их зарубежным конкурентам.

Переход к рыночной экономике в России завершается при доминировании монетаристской парадигмы в умах правительственных экономистов, твердой вере властвующей элиты в Золотого тельца и свою непогрешимость и глубоком разочаровании обедневшего народа в сложившемся общественном устройстве, в котором деньги решают все. Едва ли при таком состоянии общественного сознания можно рассчитывать на успешное развитие страны. Несмотря на видимое благополучие макроэкономических показателей, продолжается глубокая деградация человеческого и научно-производственного потенциалов, растет социальное неравенство. На фоне самолюбования властвующей элиты, не устающей проводить бесконечные «съезды победителей», все более остро встает вопрос об ущербной деятельности денежных властей, с точки зрения продуктивной элиты, среднего класса и трудящегося населения в целом. Это лишенное собственности большинство, доходы которого постоянно приносят на алтарь борьбы с инфляцией, в рамках проводимой макроэкономической политики почти не имеет шансов вырваться из бедности даже при сверхнапряжении своих интеллектуальных, физических и духовных сил.

МОНЕТАРИЗМ – УГРОЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В свете вышеизложенного возникает вопрос оценки проводимой денежно-кредитной политики. С научной точки зрения она

является абсурдной. С точки зрения здравого смысла – вредной. С точки зрения реального бизнеса – самоубийственной. С правовой точки зрения – антиконституционной и, следовательно, противозаконной. Но при этом она навязывается России МВФ как единственно правильная. А МВФ, как известно, манипулируется чиновниками американского казначейства, отвечающими за внешнюю финансовую политику США. Поскольку последние развязали с Россией войну на поражение, указанные догмы следует квалифицировать как когнитивное оружие, поражающее сознание российских денежных властей с целью навязывания им самоубийственной для страны экономической политики. Ее продолжение приводит к падению производства, доходов и уровня жизни граждан, создает лавину банкротств банков и предприятий, разрушение научно-технического потенциала, дискредитирует Россию и подрывает процесс евразийской интеграции. Политика Центрального банка усиливает натовские санкции против России до уровня оружия массового поражения российской экономики, убивающего все сферы деятельности – от малого бизнеса до крупных машиностроительных заводов, строительных кампаний и агропромышленных корпораций.

Следование монетаристской доктрине несовместимо с самостоятельным расширенным воспроизводством экономики. Вследствие хронического недостатка внутреннего кредита воспроизводство капитала переориентировалось на внешние источники финансирования. Введение экономических санкций и падение цен на нефть оборвали эти источники. Основанные на монетаристских представлениях действия Банка России обрубили и внутренние источники кредита. Несмотря на наличие незагруженных мощностей и безработицы, воспроизводство российской экономики вошло в штопор: заработала негативная обратная связь между сокращением спроса, падением производства и доходов.

Моделирование дальнейшего развития экономической ситуации при продолжении

монетаристской политики свидетельствует о нарастании угроз национальной безопасности. В текущем году российским корпорациям, банкам и государству придется выплатить около 130 млрд долл. внешнего долга. С учетом продолжающейся утечки капитала общий объем его вывоза может составить 150 млрд долл. Надежды денежных властей на приток иностранного капитала в условиях развернутой против России экономической войны весьма наивны. Рассчитывать можно только на возвращение российского капитала из офшоров, для чего, однако, требуются куда более жесткие меры, чем предлагаемая амнистия, или на инвесторов из Китая, для привлечения которых требуются понятные им долгосрочные планы развития российской экономики. В отсутствие стратегического планирования и при явной недостаточности антикризисных мер для преодоления стагнации будет нарастать хаос, отпугивающий любых иностранных инвесторов, кроме спекулянтов. Дальнейшее развитие экономической ситуации может пойти по одному из четырех сценариев, краткая характеристика которых приводится ниже.

Сценарные условия разработаны заместителем председателя Совета по изучению производительных сил МЭР и РАН для моделирования динамики золотовалютных резервов/внешнего долга России. Прогнозы Правительства РФ и Банка России на 2015 г. исходят, даже в худших своих вариантах, из инерционной или благоприятной динамики макроэкономических показателей: цена на нефть – не ниже 50 долл., курс рубля – порядка 55–65 р. за 1 долл., сохранение текущего умеренного санкционного режима. Такие предпосылки еще не дают всего спектра возможных вариантов. В логике экономической войны возможный спектр действий противника значительно шире, чем содержится в прогнозах Правительства РФ и Банка России, вплоть до введения (вслед за фактически введенным в 2014 г. кредитным эмбарго) полного торгового эмбарго на поставки нефти и газа из РФ в страны-«санкционеры», а также платежного эмбарго России (отключения от СВИФТ) и заморозки наших активов в западных банках,

включая (как крайний вариант) средства из золотовалютных резервов (ЗВР), Резервного фонда и ФНБ³.

Сценарий «благоприятный» (вероятность $1/3$): среднегодовая цена на нефть – 60–70 долл./баррель; курс рубля – 45–55 р./долл.; уплата внешнего долга – 100–120 млрд долл.; расход золотовалютных резервов (ЗВР) – 80–120 млрд долл., из них резервных фондов – 20–30 млрд долл., т.е. остаток ЗВР на 01.01.2016 составит порядка 250–350 млрд долл. (диапазон определяется в том числе с учетом возможного падения курса евро к доллару).

Сценарий «инерционный» (вероятность $1/3$): сокращение внешнего долга на 120 млрд долл. и ЗВР – на 150 млрд долл. (за счет валютных резервов ЦБ – 100 млрд

³ Логика здесь примерно следующая:

«1. Падение цены не убедило Путина вернуть Крым.

2. Приходится переходить к следующему этапу – эмбарго, который устраивает Саудовскую Аравию (новый рынок и рост цены) и США (новый рынок, рост цены, снятие проблемы сланцевой отрасли, Б. Обама в результате роста цены получает необходимый для ее предвыборного снижения уровень). Но это не устраивает ЕС (все риски – на Европе, плюс увеличение зависимости от исламских стран Персидского залива – правда, там можно играть на противоречиях между шиитским Ираном и суннитской Саудовской Аравией).

3. Переход к новому этапу был согласован во время второго визита Б. Обамы (27.01.2015) в Саудовскую Аравию.

4. Инсайдеры в преддверии эмбарго начали покупать пока еще дешевую нефть.

5. Потенциальный дефицит нефти в Европе на фоне потенциального разрешения проблем сланцевой отрасли США начал увеличивать спред (между лондонским сортом «Брент» и американским WTI).

6. Осталось подготовить американцев и европейцев к высокой цене на нефть как плате за эмбарго. Что и начало происходить в США. А вот в Европе такого пока нет. Но причиной может стать срыв нового перемирия».

См.: <http://rusanalit.livejournal.com/1933851.html>

долл.); резервный фонд и ФНБ уменьшается на 50 млрд долл., курс рубля – 55–75 р./долл.; цена на нефть – 50–60 долл./баррель.

Сценарий «кризисный» (вероятность $2/9$): сокращение внешнего долга на 180 млрд долл. (из них 120 млрд – плановые выплаты и еще 60 млрд – дополнительные выплаты при срабатывании ковенант мусорного рейтинга рейтинговых агентств), падение ЗВР – на 250 млрд долл. (из них уменьшение резервного фонда и ФНБ до 100 млрд долл. и еще на 150 млрд долл. – падение валютных резервов ЦБ), курс рубля – 90–110 р./долл., цена на нефть – 35–45 долл./баррель.

Сценарий «катастрофический» (вероятность $1/9$): сокращение внешнего долга в 2 раза (до 300 млрд долл.), включая плановые выплаты – 120 млрд долл., ковенанты – 80 млрд долл., истребование по залогу (банкротству) – 100 млрд долл., падение ЗВР до 50–60 млрд долл. (только монетарное золото), курс рубля – 120 и выше, цена на нефть – 25–35 долл./баррель.

По какому бы из перечисленных сценариев ни развивалась ситуация, политика монетаризма не позволяет вывести российскую экономику на траекторию устойчивого развития. Она закономерным образом вытолкнула российскую экономику на периферию мировой финансовой системы, поставив ее в зависимость от эмиссионных центров мировых резервных валют. Пока эта система росла, вместе с ней расширялась и российская экономика. Хотя ее расширение шло вслед за спросом на нефть и другие сырьевые товары и не сопровождалось развитием собственных воспроизводственных контуров, получаемых доходов хватало на рост доходов населения. Приток нефтедолларов и увеличение спроса создавали необходимые условия для расширения кредита и внутреннего производства. Но как только мировая финансовая система вошла в кризис, началось сжатие внешних источников кредита, усилилось бегство капитала и воспроизводство российской экономики вошло в сужающийся режим. Введение экономических санкций еще более усугубило си-

туацию, усилив отток капитала. Фактически это означает, что центр мировой финансовой системы пытается выжить за счет стягивания ресурсов с периферии.

Развернутая США против России гибридная война отнюдь не является случайным стечением обстоятельств, вызванных украинским конфликтом. Наоборот, последний является частью американской политики развязывания войны в Европе против России с целью упрочения позиций США в конкуренции за глобальное лидерство с Китаем. Агрессия США на постсоветском пространстве также, как и на Ближнем Востоке, продиктована объективными интересами американской властвующей элиты в сохранении мировой гегемонии в условиях смены длинных циклов эволюции мировой экономики (Глазьев, 2014).

Воспроизводство финансовой системы США вышло на режим с обострением – экспоненциальный рост их государственного долга и финансовых пирамид деривативов свидетельствует о приближении ее саморазрушения. США стремятся максимально отодвинуть этот момент и перескочить на новую длинную волну роста до его наступления. Для этого они пытаются переложить бремя обслуживания своих обязательств на другие страны или вовсе их списать. Чтобы удержать контроль над нефтедолларами, они развязали войны на Среднем и Ближнем Востоке, повергнув своих недавних партнеров в состояние хаоса и беспомощности. Для контроля над наркодолларами они оккупировали Афганистан. Но главная цель этой расширяющейся агрессии – Европа. По геополитической традиции американская олигархия делает ставку на развязывание войны европейских стран с Россией в надежде, что она снова эту войну выиграет, как это уже дважды случилось. Именно для этих целей американские спецслужбы совершили государственный переворот на Украине, установив в ней нацистский антироссийский режим (Глазьев, 2015б).

Натравливая ЕС на Россию при помощи нацистских провокаторов, узурпировавших власть на Украине, США пытаются

ослабить обе стороны для установления над ними своего контроля. В ЕС – посредством навязывания зоны свободной торговли на выгодных для американского капитала условиях. В России – посредством дестабилизации внутренней политической ситуации и организации государственного переворота с последующим расчленением страны. Это позволит США установить контроль и над странами Средней Азии. Подчинив своим интересам большую часть Евразийского материка, США усилят свои возможности и ослабят возможности Китая. Таким образом, американские геополитики рассчитывают удержать глобальное лидерство. Удар по России в этом замысле играет ключевую роль. А использование для этого Украины делает позицию американцев беспроигрышной – вся операция делается чужими руками, а весь ущерб достается русскому миру, который уничтожается изнутри.

Положение России сегодня несравнимо хуже, чем было в периоды двух предыдущих структурных кризисов. В начале прошлого века Российская империя развивалась опережающим образом, притягивая капиталы и умы из развитых стран в передовые отрасли экономики. Большевикам досталась самая богатая в мире страна, которая, несмотря на чудовищные потери, смогла провести индустриализацию на базе нового для того времени технологического уклада. СССР объективно стал второй экономикой мира по экономическому, человеческому и научно-техническому потенциалу. Ельцинскому режиму досталась в управление его основная часть. Однако возможности его развития за счет включения предпринимательской инициативы миллионов граждан, как это было сделано в Китае, использованы не были. Сформировавшаяся на основе приватизации государственной собственности олигархия этот потенциал в основном промотала и перевела под иностранную юрисдикцию. Реформы были проведены по монетаристским рецептам вашингтонских международных финансовых организаций. Созданная в соответствии с ними система ре-

гулирования экономики была встроена в воспроизводственную систему американского цикла накопления, следствием чего стала ее деградация и превращение в сырьевую периферию ядра этой системы.

Чтобы выжить, российской экономике следует выйти из неокOLONиального состояния на периферии американской финансовой системы. Периферия не может выиграть войну у центра. Но у России пока еще остается возможность проведения суверенной экономической политики, а сохранившийся научно-технический потенциал позволяет реализовать политику опережающего развития на основе роста нового технологического уклада. Однако этого не удастся сделать, оставаясь в рамках монетаристской доктрины. Политика опережающего развития требует стратегического планирования, грамотного выбора приоритетов, долгосрочных программ модернизации и развития экономики на основе новых технологий, которые нужно еще довести до массового применения и коммерциализации. Для этого нужны внутренние источники долгосрочного кредита, механизмы финансирования инноваций. Создать их можно только при наличии системы контроля над движением денег, включая валютный контроль, контроль целевого использования амортизационных отчислений и кредитов, выделяемых по многоканальной и ориентированной на развитие реального сектора системе рефинансирования коммерческих банков и институтов развития со стороны Банка России (Глазьев, 2010).

Переход к суверенной экономической политике опережающего развития в условиях структурных изменений мировой экономики предполагает и соответствующую перестройку международных экономических связей. Переход от американского к азиатскому циклу накопления сопровождается формированием новой системы институтов международного сотрудничества, основанных на взаимном уважении национальных суверенитетов, гармонизации интересов и ответственности за достижение общих целей. В отличие от американоцентричной модели либеральной

глобализации, основанной на принуждении других стран открывать свои экономики для свободной эксплуатации американским капиталом, азиатская модель воспроизводства капитала ориентирована на сотрудничество при сохранении разнообразия интегрирующихся стран. Россия могла бы сформировать вместе с Китаем и другими странами ядра азиатского

цикла накопления новый центр расширенного воспроизводства (Глазьев, 2015а).

Движение в этом направлении идет – создан Евразийский экономический союз, развивается ШОС, набирает силу коалиция стран БРИКС. Россия может стать полноправным участником нового – азиатского цикла накопления. Не в качестве периферии, а в составе

Таблица

Основные элементы прагматичного и либертарианского подходов к решению задач развития экономики

Цель экономической политики	Рост, развитие	Создание условий для свободного движения рыночных сил
Денежно-кредитная политика: • задачи • инструменты	Кредитование роста производства при соблюдении антиинфляционных ограничений. Рефинансирование коммерческих банков под обязательства производственных предприятий, валютное регулирование	Снижение инфляции, ограничение прироста денежной массы. Поддержание ликвидности, эмиссия под прирост валютных резервов, отказ от валютного контроля
Налогово-бюджетная политика: • задачи • инструменты	Создание условий для роста инновационной активности. Освобождение от налогообложения инновационной активности, бюджет развития	Балансирование бюджета, стерилизация прироста денежной массы. Бюджетное правило
Ценообразование	Поддержание благоприятных для экономического развития ценовых пропорций	Свободное ценообразование с опережающим ростом регулируемых тарифов
Промышленная политика	Выращивание конкурентоспособных корпораций на основе стимулирования использования новых технологий	Привлечение транснациональных корпораций для сборки иностранной техники
Институты развития	Наращивание институтов развития, создание системы их рефинансирования, активное использование государственных корпораций	Ограничение институтов развития бюджетными ассигнованиями, приватизация государственных корпораций
Трудовые отношения	Повышение производительности труда, вовлечение трудовых коллективов в управление предприятиями	Свободный рынок труда, расширение трудовой иммиграции
Природопользование	Изъятие природной ренты в доход государства за счет экспортных пошлин, налоги на дополнительный доход у недропользователей, платежи за загрязнения окружающей среды в систему экологических фондов	Налог на добычу полезных ископаемых, экологический налог
Государственное управление	Создание системы стратегического управления на основе программно-целевого подхода	Создание рынка государственных услуг
Ожидаемые результаты	Модернизация и развитие экономики, ежегодный прирост ВВП 6–8%, инвестиций – 15–20%	Сырьевая специализация экономики, ежегодный прирост экономики 1–2%, доминирование иностранного капитала

ядра новой мировой финансово-экономической системы. Но для этого нужно отбросить монетаризм как ложную теорию и негодную практику. Продолжение монетарной политики обрекает Россию на роль жертвы американской агрессии. Чтобы выйти из-под удара на траекторию устойчивого развития, руководствоваться следует новой парадигмой экономических знаний, выработанной на основе обобщения успешных национальных политик развития экономики (см. таблицу).

Литература

- Аналитический обзор // Вестник Банка России. 2008. 14 нояб.
- Глазьев С. Центральный банк против промышленности России // Вопросы экономики. 1998. № 1–2.
- Глазьев С. Кудрявая логика // Политический журнал. 2006. № 138. 20 нояб.
- Глазьев С. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2010.
- Глазьев С. О внешних и внутренних угрозах экономической безопасности России в условиях американской агрессии: Научный доклад / Научный совет РАН по комплексным проблемам евразийской экономической интеграции, модернизации, конкурентоспособности и устойчивому развитию, 2014.
- Глазьев С. Между Вашингтоном и Пекином // Экономические стратегии. 2015а. № 1–3.
- Глазьев С. Украинская катастрофа. От американской агрессии к мировой войне. М.: Книжный мир, 2015б.
- Ершов М. Экономический суверенитет России в глобальной экономике. М.: Экономика, 2005.
- Ершов М. Об обеспечении валютной стабильности и о новых финансовых механизмах в условиях санкционного режима // Российский экономический журнал. 2014. № 5.
- Лента новостей РИА «Новости» // РИА «Новости». 2015. 21 янв.
- Маевский В.И. Реальный сектор и банковская система // Журнал новой экономической ассоциации. 2009. № 1–2.
- Митяев Д.А. О динамике саморазрушения мировой финансовой системы (сценарии и стратегии). Возможности адаптации и выбор стратегии для России. Сценарно-игровой доклад // Экономические стратегии. 2009. № 3.
- Обучение рынку / Под ред. С. Глазьева. М.: Экономика, 2004.
- Полеванов В. «Бандитская» приватизация и судьба олигархов // Интервью ИА «Росбалт». 2005. 18 янв.
- Политическое измерение мировых финансовых кризисов. / Под ред. В. Якунина, С. Сулакшина, И. Орлова. М.: Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования, 2012.
- Hammond G. State of the art of inflation targeting. Bank of England, 2012.

Рукопись поступила в редакцию 03.03.2015 г.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИДЕОЛОГИИ

В.А. Волконский

Наличие системы представлений об устройстве общества и истории, смысловых и нравственных установок (идеологии), объединяющих, консолидирующих общество, является важнейшей движущей силой социального и экономического развития. В статье предлагается система наиболее общих постулатов, фактов и тенденций современной экономической и политической ситуации, которая, по мнению автора, могла бы стать базой для идеологических дискуссий и дальнейших разработок. Основной характеристикой (и задачей) идеологической концепции для наступающего исторического периода автор считает обоснование возможностей геополитического и геоэкономического развития при сохранении мира, без мировых, региональных, гражданских войн, поиск путей преодоления противоречий и конфликтов в пределах духовно-интеллектуальной и культурной сферы.

Ключевые слова: духовно-идеологическая сфера, цивилизационные полюса, элиты, экономическая открытость, автаркия крупных регионов, финансовая система, социальные кластеры, рыночный механизм, планирование.

В настоящее время в России крайне актуальна древняя мудрость: «Никакой ветер не будет попутным для корабля, команда которого не знает, куда ему плыть». Это не значит, что не определилась позиция современной России в расстановке мировых сил. Речь идет о настоятельной потребности в продумывании, прояснении, согласовании общей системы целей, ценностей, идеалов, концепции, которая работала бы на объединение российского общества и укрепляла бы веру в преодоление тех расколов и разломов, которые в свое время привели к крушению великой страны,

позволила бы направлять силы разных групп и слоев в народе на поиск взаимного понимания и сотрудничество, а не на борьбу друг с другом. Идеологическое единство народа, особенно управляющей элиты, – критически важное условие для достижения высоких темпов экономического развития.

Единство народа, его творческий, созидательный настрой обеспечиваются далеко не только интересами повышения своего личного и семейного благосостояния или экономическими успехами своего предприятия, своей корпорации. Важнейшую роль играют такие факторы, как религия, национальная культура, любовь к достижениям своей истории, к сложившимся традициям и стереотипы межличностных отношений. Все это можно назвать духовными факторами, *объединяющей духовностью*. Важной частью духовности является идеология.

Идеология – опирающаяся на те или иные научные теории об устройстве общества и истории система представлений, которая кроме положений науки содержит ценностно-нравственные, смысловые оценки и ответы на вопросы, что есть «добро» и «зло», за какое устройство общества стоит бороться, что делать.

Идеология должна содержать образ общественного устройства, отвечающего представлениям об обществе правды и справедливости, вызывающий желание жить и трудиться в стране, а не покинуть ее или готовить революцию. Нужна система принципов «идеального», или «нормального», общества, к реализации которых будут стремиться те, кто готов объединиться на базе принятой идеологии. Сейчас у России нет общепринятой, разделяемой большинством ее граждан идеологии. Речь, конечно, не идет о выработке «единственно правильной» системы взглядов или об общеобязательной государственной идеологии¹. Наоборот, обществу сейчас нуж-

¹ В ст. 13 Конституции РФ записано: «Никакая идеология не может устанавливаться в качестве государственной или обязательной».

на именно активизация обсуждений. Выявление, сопоставление, взаимная адаптация идеологических установок, которыми руководствуются различные группы и социальные слои в своей ежедневной деятельности. Такое обсуждение начато в нашем журнале публикацией статьи академика В.М. Полтеровича (Полтерович, 2014). В настоящей статье предлагаются тезисы по более широкому кругу вопросов. Более развернутое изложение многих проблем имеется в монографиях (Макаров, 2010; Волконский, 2014).

1. ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО РАЗВИТИЯ

1.1. Конец однополярного мира

Важнейший процесс, происходящий сейчас в мире, – окончание эпохи однополярного мира (во главе с США), возникшего после крушения СССР и социалистической системы, и начало периода становления *многополярного мира*.

Этот перелом несет всему человечеству и, в частности, России как новые возможности (и надежды), так и опасности новой, третьей мировой войны. Новые полюса силы и влияния, формирующиеся на основе незападных цивилизаций, представляют в основном развивающиеся страны – страны, «догоняющие» лидирующий Запад. На протяжении последних десятилетий они развивались быстрее, чем развитые страны. Развивающиеся страны, как правило, заинтересованы в мире и стабильности. В мировой властвующей элите (в первую очередь в США) есть влиятельные силы, которые готовы отстаивать любыми средствами свое господствующее положение в мире и возможность навязывать свое представление о мировом порядке другим странам.

Несмотря на эффективное «догоняющее развитие» Китая и стран третьего мира, разрыв в экономическом и политическом положении разных социальных страт и цивили-

зационных сообществ не сокращается, а расширяется. Неравенство между бедными и богатыми в возможностях реализации своего человеческого потенциала увеличивается. Капиталистическая система к настоящему времени превратилась в мировую централизованную империю, обладающую всеми признаками монополии. Ее центр состоит из нескольких сотен финансово-промышленных (ФПГ, а точнее, как правило, финансово-политических групп) и банковских групп, связанных друг с другом перекрестным владением собственности и контролирующими все остальные компании² в мире (или из «300 семейств», по свидетельству Дж. Колемана). Их представители регулярно собираются для координации своих важнейших решений (например, ежегодные собрания Бильдербергского клуба).

Разрыв в богатстве и доходах в капиталистическом мире в начале XXI в. поражает воображение. Существование СССР и стран социалистического содружества с низкими показателями дифференциации доходов заставляло государства развитых капиталистических стран проводить политику ограничения разрывов в доходах. С 1940-х гг. разрывы в доходах стали быстро сокращаться и в период холодной войны держались на достаточно низком уровне до перехода США и стран ЕС к политике агрессивного либерализма Рейгана–Тетчер в 1980-е гг. (период горбачевской перестройки в СССР). В тот период стало привычным считать, что слишком большие разрывы в доходах характерны только для периферийных стран. Российские экономисты привыкли пользоваться для измерения дифференциации доходов отношением средних доходов крайних децилей, т.е. отношением доходов 10% самых богатых и 10% самых бедных. Этот показатель в современной России, по оценкам Росстата, составляет 14–16 раз. Но с точки зрения политических проблем важнее показатель отрыва уровня доходов узкого слоя, 1 или

² Анализ имеющихся данных см., например, на сайте <http://pravosudija.net>.

0,1%, самых богатых от среднего дохода по всему населению³. В США эти показатели к 2010 г. достигли соответственно 18 и 320 раз. Эти значения превосходят показатели периода Великой депрессии – конца 1920–1930-х гг.

В условиях доминирования «денежно-финансовых» ценностей и смыслов в общественном сознании либеральные принципы и демократические механизмы общественного устройства легко фальсифицируются. Вследствие господства денежно-финансовой капиталистической системы и развития технологий манипулирования общественным сознанием узкий слой мировой властвующей элиты (руководители ФПГ, банковских групп и СМИ, политики, идеологи) обладает властью, какой не обладала ни одна империя в прошлом. Такая концентрация власти и богатства создает угрозу для стабильности сложившегося экономико-политического порядка и для самого существования человечества.

1.2. Тенденции и проблемы в духовно-идеологической сфере

Силы (в первую очередь экономические), толкающие страны и организации к укреплению связей и единству, конечно, не ослабнут и не перестанут действовать. Мало того, именно необходимость обеспечения единства человечества ведет к смене эпохи *глобализации по-американски* – эпохой многополярного мира. На деле современная глобализация ведет не к объединению, а к разделению, дроблению исторически сложившихся культурно-цивилизационных комплексов, поскольку она основывается не на объединяющей, а на разъединяющей духовно-идеологической установке. Создание капиталистической системы с рыночно-финансовым конкурентным механизмом функционирования экономики, с приоритетной установкой на материальное и денежное обогащение спо-

собствовало гигантскому историческому рывку в развитии человечества, в первую очередь в познании и преобразении материальной среды его существования. Между тем наряду с успехами экономического и культурного прогресса капиталистическая система принесла человечеству и тяжелые негативные последствия. Причем основную тяжесть в этом плане несут незападные страны. В настоящее время большинство философов, культурологов, искусствоведов констатируют смысловой кризис, даже духовно-идеологический вакуум. Его истоком, причиной является безраздельное доминирование в смысловой сфере *стремления к материальному богатству и власти*.

Можно признать, что проблема удовлетворения основных физиологических потребностей в связи с достижениями в научно-технологической и экономической сферах постепенно теряет свое приоритетное значение. И обостряется духовная проблема *поиска смысловой замены материально-прагматической установки*, по крайней мере ограничения ее безраздельного доминирования. Эта проблема стоит перед массами, которые отчуждаются от результатов своей деятельности и от участия в истории. Эта же проблема стоит и перед национальными элитами, которые, будучи оторваны, отчуждены от своих народов, лишаются главного смысла своего существования.

В мире капиталистического империализма большая часть человечества лишается своих традиционных смысловых, культурных и ценностных ориентиров. Мировая властвующая элита больше не несет миру новых идей и смыслов. Она получила подавляющую часть выгоды от капиталистического «рывка», и ее главной целью стало сохранение своего господствующего положения. Субъекты глобализации продолжают использовать силовые методы для достижения своих целей. Но остальные страны и другие субъекты истории эти методы и эти представления все настойчивее отвергают. Такое положение порождает геополитические и социально-экономические

³ Этот показатель использует А. Айвазов (Айвазов, 2015).

противоречия и конфликты. Опасность для человека обостряется тем, что традиционные приоритеты и «коды» западной цивилизации несут установки на силовое навязывание противникам своего порядка, своих представлений о добре и зле.

В наступающий период основные конфликты перемещаются в сферу духовно-идеологическую, как это происходило в эпохи формирования, создания мировых религий или великих идеологий нового времени (а не в периоды борьбы оформившихся учений и верований). Важнейшая борьба пойдет за победу смыслов и ценностей, в которой факторы материальные, экономические все больше будут выполнять роль инструментов, средств, а не целей. Это дает надежду, что многополярный мир не станет миром постоянных конфликтов, региональных, мировых, гражданских войн, надежду на *мир без больших войн*. Главная война будет войной идеологий, т.е. основную роль будут играть противостояния и конфликты в духовно-интеллектуальной и культурной сфере. Это указывает и важную задачу для формирования идеологической концепции. Возможно, это старая утопия. Но история и движется утопиями.

Смысловой кризис представляет серьезную угрозу в эпоху стремительного научно-технического прогресса, в частности появления новых видов оружия. Периоды духовного упадка сопровождаются деградацией фундаментальных, общепринятых моральных норм и ограничений, разделяемых всем культурным человечеством. Особенно опасна эта тенденция в международных отношениях. В настоящее время явным признаком нравственного упадка служит *привыкание* общества к постоянно выявляющимся фактам лжи в распространяемых на весь мир передачах СМИ и даже в выступлениях высших представителей государств, к сообщениям о массовых убийствах, убийствах детей и женщин, к тайно одобряемым официальными властями операциям геноцида и бесчеловечным пыткам. Оказывается, людей можно даже приучить оправдывать эти факты как необходимые ме-

тоды или орудия в постоянно возникающих межстранных и межнациональных конфликтах. Никто не удивляется: дескать, так всегда было и всегда будет. Но это неправда!

В периоды, когда большинство народа, искренне верующее в традиционное религиозное учение, или когда оно охвачено энтузиазмом общественного подъема и видит возможность своего в нем участия, тогда моральные нормы и запреты обретают силу и значимость. Сократ знал, что его могут осудить на изгнание или смерть и ему придется выпить яду. И наверняка греки не издевались над пленными персами так, как американские военные над иракскими пленными и террористами и даже над их трупами в 2003 г. н.э. Трудно представить что-то подобное в войне между французами и русскими в 1812 г. или даже в «Мертвом доме», о котором писал Достоевский. Во времена духовного падения увеличивается доля тех, кто готов во имя своих личных или групповых целей отбрасывать рамки общечеловеческой морали и даже создавать деструктивные идеологии типа фашизма, расового превосходства, насильственной исламизации и т.п.

Все сказанное только доказывает, что миру необходимы поиск и формирование духовно-идеологических движений, заряженных новой энергией, или обновление старых. Их опорой могли бы стать научные теории, раскрывающие устойчивые закономерности развития человеческих сообществ, выявляющие черты их сходства и различий и объясняющие их причины, надежно доказывающие их приемлемость для народа или отторжение тех или иных характеристик общественного устройства. К сожалению, пока наука не может похвалиться достаточно надежными результатами такого рода. Пока можно отметить ее успехи в прикладной, а не в фундаментальной сфере.

И, как всегда, в первую очередь развиваются военные приложения научных открытий. Речь идет сегодня об информационно-идеологических войнах. Как показывает мировой опыт последних десятилетий, про-

двинутыми странами и их спецслужбами разработаны и отлажены достаточно надежно действующие «стандартные» технологии (основанные на трудах социальных психологов и политологов), позволяющие активизировать национальные и социально-политические противоречия в странах-противниках, доводя градус социальной напряженности до уровня «цветных революций». Узкие слои властвующей элиты с помощью «креативной» интеллигенции и СМИ манипулируют общественным сознанием, за пару десятков лет переворачивая важнейшие идеологические и ценностные установки на 180 градусов.

Среди левых интеллектуалов широко распространено недостаточно четко осознаваемое, но достаточно прочное убеждение, что главные проблемы могут быть решены, если удастся обеспечить *реальное народовластие*. Поскольку именно народ является носителем правды: «Глас народа – глас Божий». Но как совместить это с фактом постоянного манипулирования общественным сознанием со стороны элиты? Столетие назад представлялось, что меньшинство обманывает народ, поскольку народ не развит, не образован, что подавляется свобода слова, фальсифицируются другие институты демократии. И все это верно. Но не отвечает на следующие вопросы: на чем должна базироваться идеология, какие ставить цели, *что есть истинные интересы и ценности народа*, что дает способность некоторым идеологиям и духовностям сохраняться, возрождаясь после падений, на протяжении веков и даже тысячелетий? В современных понятиях это можно обозначить как ценности национальной культуры и цивилизационные «коды», архетипы коллективного бессознательного, традиционные представления о правде (категория «справедливость» сейчас излишне однозначно ассоциируется с «распределением материальных благ»). Скорее всего идеология каждого поднимающегося цивилизационного «полюса» будет формироваться как своеобразный сплав исторических духовных традиций и элементов идеологии социализма.

Диалектика глобализации и многополярного мира состоит в том, что силовое навязывание идеологического, политического и экономического объединения национальных элитарных слоев в «мировую элиту» ведет, особенно в незападных странах, к отрыву элит от большинства своего народа («народы без элит» – термин А.С. Панарина). Этот отрыв элит тормозит процессы духовного и культурного сближения народов. Оживление цивилизационных полюсов создаст более надежную основу для единства человечества.

Необходимо признание реального многообразия человеческих сообществ и его ценности.

Основная целевая, смысловая установка эпохи многополярного мира – поиск возможностей взаимного понимания, учета и восприятия смысловых установок иного культурного полюса, обмена духовно-идеологическими ценностями. Необходима не только установка на расширение взаимовыгодных рыночных связей, но и готовность к безвозмездной помощи в развитии, ради сближения ценностей и смыслов. Эта установка касается как отношений между национальными культурами и цивилизациями, так и отношений между социально-экономическими классами, сословиями, кластерами, а также и между последователями разных религиозных верований и мировоззренческих учений. Все великие мистики не придавали значения различию и противостоянию вероисповеданий. Они исходили из того, что исторически реализовавшиеся религии – это ипостаси некоего Единства, или различные пути к Единому.

1.3. О теории экономико-технологических циклов

В настоящее время многие историки и геополитики констатируют, что мир подошел к «точке бифуркации», когда должна произойти *смена механизмов исторического движения и смена эпох*. Конечно, нельзя сказать, что факторы экономико-технологического развития

перестанут играть важнейшую роль. Наиболее плодотворным направлением в изучении этих факторов сейчас представляется применение теории длинных (50-летних) экономико-технологических циклов (кондратьевских волн) (см., например, (Глазьев, 1993)). Одним из лидеров этого научного направления является академик С.Ю. Глазьев. Он разрабатывает теорию смены технологических укладов (ТУ) (см. официальный сайт С.Ю. Глазьева – www.glazev.ru).

Эта теория не является альтернативой представлениям о наступлении эпохи многополярного мира. По моему мнению, обе теории – теория технологических укладов и концепция многополярного мира – должны стать необходимыми органичными частями современной науки о социально-экономическом и социально-политическом развитии. Территориальный (региональный) аспект экономико-технологических циклов подробно исследуется в работах Л. Бадалян и В. Криворотова (см., например, (Бадалян, Криворотов, 2007, 2010)) по теории техноценозов. Эта теория близка теории ТУ; у С.Ю. Глазьева есть и совместные работы с ее авторами. Согласно исследованиям техноценозов в период формирования нового техноценоза (или ТУ) в разных регионах формируются разные кластеры доминирующих технологий и видов продукции, используемого сырья и энергоносителей (в зависимости от географических и исторических особенностей и различий). В дальнейшем имеют место конкуренция между регионами и перекрестное заимствование технических нововведений.

С. Глазьев обосновывает необходимость защиты стратегических активов и внутреннего рынка стран и регионов от «набегов» спекулятивного капитала и описывает механизмы такой защиты. Необходимы формирование защищенной национальной финансово-инвестиционной системы, опирающейся на внутренние источники кредита, разработка и проведение государственной политики, которая отвечает ценностям и нормам национальной культуры и противостоит воздействиям

бездуховной глобализации, разрушающей традиционную нравственность. Таким образом, нет никаких оснований противопоставлять теорию длинных волн, или теорию ТУ, концепции многополярного мира.

Важное отличие работ С. Глазьева и его группы от большинства исследований по данной тематике заключается в том, что кроме чисто научных результатов они предлагают свою разработку конкретных задач практической политики. В формировании государственной политики он участвует непосредственно не только как ученый, но и как один из действующих политиков России, имеющий много сторонников. В работах (Глазьев, 2010, 2011) С. Глазьев выдвигает и подробно доказывает возможность для России, несмотря на ее нынешнее ослабленное состояние, стать одной из лидирующих стран в создании нового шестого ТУ и за счет этого выйти на траекторию устойчивого экономического роста и начать осуществлять стратегию опережающего развития. Он подробно разработал программу такого «скачка» в экономической, политической, идеологической сферах государственной деятельности. В его статьях изложены меры, которые позволили бы изменить экономическую и политическую структуры международных институтов, необходимых для преодоления кризиса. В настоящее время С. Глазьев является ключевой фигурой в идейной разработке и практической реализации создания Таможенного союза и Евразийского союза (в терминах концепции многополярного мира – формирования евразийского «полюса»).

Теория ТУ позволяет идентифицировать важнейшие факторы, в значительной степени определяющие исторический процесс, выделить наиболее эффективное направление усилий. Однако даже подъемы и снижения в 50-летних кондратьевских циклах определяются далеко не только динамикой экономико-технологических факторов. Этой проблеме посвящена моя статья (Волконский, 1992), в которой описаны длинные волны в России начиная с XVII в., которые рассматриваются

как смена периодов доминирования разных политических и культурно-психологических стилей или установок. Есть исследования, авторы которых доказывают существование аналогичных циклов многоаспектной общественной активности в странах Европы за несколько столетий до формирования капиталистической системы. Иными словами, 50-летние (или 25-летние) циклы прослеживаются в те исторические периоды, когда их нельзя объяснить регулярной сменой комплексов доминирующих технологий. По-видимому, это доказывает, что важными причинами, движущими силами циклических изменений могут быть и другие факторы. Как, например, объяснить, что их период в 50 (или 25) лет сохраняется на протяжении столетий, несмотря на кардинальные изменения в сфере технологий, институтов, структуре производства? (Возможно, период постепенно сокращается, но скорость сокращения ничтожно мала.) Одной из гипотез могут быть не изученные пока социально-психологические, экономические, политические механизмы влияния смены поколений – как отличающихся друг от друга культурно-психологических и социальных общностей (период одного поколения близок к 25 годам).

1.4. Универсальные идеологии и духовное многообразие

Экономическая эффективность унификации и стандартизации правил, институтов и стереотипов хозяйственного поведения определяет преимущества единообразия и увеличения масштабов экономических и политических организаций и сообществ. Единообразие политических, идеологических, культурных систем упрощает межличностные контакты, расширяет свободу выбора, возможности сотрудничества. Эти факторы работают в пользу тенденции глобализации.

Они в значительной мере объясняют универсальность и мировой масштаб наиболее влиятельных идеологий, возникших в

капиталистическую эпоху, – *либерализма* и *социализма*. Их важнейшее требование – равенство. Для либералов – равенство возможностей, для социалистов – равенство уровней потребления. Причем это равенство касается в основном материальных условий жизни и деятельности. Обе универсальные идеологии считают различия между индивидами по их принадлежности к разным нациям, классам или сословиям торостепенными, а устранение любых перегородок, барьеров, закрепляющих неравенство привилегий, – желательным и неизбежным. Сторонники либеральной глобализации требуют экономической, финансовой, информационной открытости национальных экономик. Социалисты ставят целью построение бесклассового общества.

Снижение влияния мировых религий за счет победы научного мировоззрения было в значительной мере замещено энтузиазмом, связанным с успехами научно-технического прогресса и тем, что Макс Вебер называл «духом капитализма». Смыслом жизни капиталиста становится дело. Однако в результате господства капиталистической системы значимость материального богатства стала несопоставимо доминирующей над всеми другими ценностями и смыслами. Богатство стало главным фактором, обеспечивающим социальный статус человека, его влияние и власть, фактически вытеснив остальные смыслы и мотивации на второстепенные позиции. Тотальная устремленность всех членов капиталистического общества к прагматизму и максимизации вещественного, материального богатства всегда была одним из важнейших аргументов критиков капитализма и сторонников социализма. Через эту проблему в число сторонников социализма приходили многие деятели культуры, творцы шедевров искусства⁴.

⁴ Одним из выдающихся талантов эпохи борьбы за освобождение художественного творчества от сковывающих норм и требований ханжеской общественной морали, от «деспотизма народа» был Оскар Уайльд. У него есть работа «Душа человека при со-

Капитализм возвысил роль предпринимателя как инициатора и организатора производства. Рынок как главный оценщик и распределитель результатов труда и творчества заставил всех, все человечество заниматься предпринимательством и организацией производства (или стремиться к этому, мечтать об этом). Сейчас для большинства жителей планеты наиболее действенной и понятной ценностью и жизненным смыслом служит установка на достижение личного успеха, повышение социального статуса, обогащение. Возможно, это было необходимо человечеству в период раннего капитализма для развития экономики и технологий.

Но это ли конечное предназначение человека? Сейчас большая часть работы по производству товаров и услуг и управлению им выполняется профессионалами. И справедливо ли, и целесообразно ли, чтобы львиной долей произведенной обществом продукции и финансов распоряжалась та или иная конкретная профессиональная группа? На этот вопрос нет однозначного ответа. Предприниматель – очень важный для общества человек, мы его ценим и уважаем. Но производство материальных благ и услуг – не единственная и не главная цель человечества, не главное занятие человека.

Социализм и его советская реализация показывают другой идеал общества и другой образ будущего для человечества. Советская литература, кино, вся советская культура демонстрируют, что возможно общество, где умножение богатства не занимает такого приоритетного положения в системе ценностей и жизненных смыслов, как при капитализме.

циализме» (Уайльд, 2007). Ее главную мысль можно выразить так. Человек теперь поработан «обязанностью» умножать свое богатство, повышать материальное благосостояние. И это относится как к бедным (общество им говорит: «Стыдно быть бедным!»), так и в еще большей мере – к богатым. Ибо собственность накладывает обязанности, в частности, умножать свою частную собственность. И художник борется за освобождение от тирании собственности.

Для людей важны достижения в других профессиях, любовь и личные отношения, стремление понять, как устроен мир...

Выбор того, что в данный момент важнее и ценнее всего для общества, куда направить средства, как их распределить, должен определять весь народ и все общество. Общество должно быть демократическим, нужно народовластие. Как это осуществить, – особый и сложный вопрос. Но утверждать, что единственный механизм для этого – рынок и частная собственность, явно неверно. Большую долю функций, связанных с распределением и направлением благ и ресурсов, выполняет и должно выполнять государство.

В СССР и других странах социалистического содружества основой духовного подъема становится коммунистическая идеология, предрекающая светлое будущее – без эксплуатации и классовой борьбы. Очевидно, эта идеология и общественная система, построенная в СССР, несмотря на ее реальные экономические и политические успехи, не могут быть воплощены в современном мире. В реку истории нельзя вступить дважды. Недостатки идеологии, неспособность советской правящей элиты ее своевременно модернизировать в соответствии с быстрыми изменениями внешних и внутренних условий явились едва ли не главным фактором крушения системы «раннего социализма» (термин Ф.Н. Клоцвога). У российского суперэтнуса и нарождающегося евразийского цивилизационного полюса не хватило интеллектуальных и духовных сил для совершенствования идеологии и новой институциональной системы и противостояния капиталистическому Западу.

Как объективные экономико-технологические тенденции, так и общие идеологические установки на единообразие приводят к тому, что малым этническим, конфессиональным, культурным группам не удастся надолго сохранить признаки своего суверенитета и независимости, свою культурную идентичность. Малые страны становятся взаимозаменяемыми частями общепланетарной экономической

машины. В Советском Союзе для сохранения малых наций и народностей разрабатывалась и проводилась специальная культурная политика, эта проблема реально учитывалась при планировании размещения производительных сил.

Человек – слишком сложное существо, его жизнь многогранна, многоаспектна. И люди сопротивляются, восстают против утраты своей особенности, неповторимости (Бодрийяр применяет слово «сингулярность»). Можно высказать следующую гипотезу. Уходящая эпоха была *эпохой единообразия*, новая будет эпохой признания важности культурного и духовно-идеологического *разнообразия* и осознания его ценности.

Сообщества и движения, определяемые культурой и традициями, оживляются и противостоят обезличивающим системам, стирающим их своеобразие. Этим можно объяснить оживление национализмов «невеликих» народов, не претендующих на создание мировых империй. Видимо, компромиссом между этими силами и силами интеграции (глобализации) на ближайшие десятилетия станет формирование нескольких «полюсов» силы и влияния на основе цивилизаций (по А. Тойнби), или суперэтнотетов (по Льву Гумилеву), а также системы отношений между ними – этических норм и правил, ценностей, смыслов, критериев оценки, международных институтов.

Национальные и региональные элиты, главная сила формирования периферийных цивилизационных полюсов, осознают необходимость укрепления духовно-идеологического единства народа как основы суверенитета и орудия противостояния экономическому и политическому давлению центра. Наиболее естественный и понятный путь – возвращение к традиционным, докапиталистическим задачам и ценностям. В основу объединяющей духовности неизбежно должны быть положены интересы большинства народа (элита в значительной части ориентируется на Запад) и принципы справедливости, т.е., по существу, *элементы социалистической идеологии*. Как

показал опыт СССР и современные попытки построить общества, альтернативные Западу, одной социалистической идеологии недостаточно. Идеологический фундамент оказывается достаточно прочным, только когда удастся сочетание элементов социалистической идеологии с традиционной духовностью – национальной или религиозной.

1.5. Внешнеэкономическая открытость и автаркия крупных регионов

В господствующей сейчас идеологии глобализации важную роль играет требование внешнеэкономической и информационной *открытости*. Финансовая и экономическая открытость периферийных экономик, значительно более бедных по сравнению с западными странами, делает их беззащитными перед непредсказуемыми колебаниями спроса и мировых цен на товары и финансовые активы, перед «финансовыми цунами», которые определяются изменениями геополитических условий и непредсказуемыми изменениями политики западного центра и спекулятивных стратегий финансово-политических групп.

Эта непредсказуемость лишает периферийные экономики возможности выстраивать собственную суверенную стратегию развития (в частности, стратегию модернизации экономики, требующую разработки долгосрочного плана поэтапного изменения структуры хозяйства и общества), обрекают на роль вечных сателлитов западного сообщества, вынуждают постоянно реагировать на события, происходящие в развитых странах. Как выразился один мексиканский политик, имея в виду США, «очень неудобно спать в одной постели со слоном». К настоящему времени накоплен значительный теоретический задел и практический опыт, доказывающие, что возможно успешное функционирование экономических систем, базирующееся на иной парадигме. Для этого, в частности, необходимо создать механизмы, обеспечивающие определенную степень суверенитета экономико-политиче-

ского комплекса, *разумной автаркии*. Защита внутренних товарных и финансовых рынков с помощью импортных и экспортных таможенных тарифов, ограничения вывоза и ввоза валюты и товаров должна быть признана вполне законным и часто не менее эффективным средством для развития отечественного и мирового производства, чем максимальная экономическая открытость. Ее необходимо считать важной частью национального суверенитета.

Кроме таможенных тарифов, квот и т.п. имеется такой важный регулятор, как валютный курс. С его помощью можно существенно воздействовать на активность внутренних производителей и внешних партнеров. Но это только один экономический параметр (одна степень свободы) в большой системе взаимодействующих внешнеэкономических регуляторов. С его помощью не решишь таких структурных задач, как стимулирование спроса на отечественную наукоемкую продукцию, исправление структуры агрокомплекса и т.д.

При технологических и экономических условиях современного мира ни одна страна (даже сверхдержава) не может обеспечить свою конкурентоспособность в одиночку. Поэтому будущее за региональными союзами или содружествами, обеспечивающими максимально прочные политические, идеологические, экономические взаимосвязи внутри таких союзов, и как результат, взаимное доверие, возможность планирования развития региона как единого хозяйственного комплекса. Речь может идти только об *автаркии крупных регионов*.

Перед элитами, формирующими современные (или будущие) полюса многополярного мира, стоят трудные задачи – создание единой идентификации в рамках крупного региона на основе общности экономических интересов, исторических традиций, близости языка и культуры. Чтобы участвовать в «большой истории», малые нации теперь должны понять свой политический и экономический суверенитет как выбор участия в том или ином наднациональном сообществе – цивили-

зационном. Они должны осознать исторические смыслы этой наднациональной общности как часть смысла своего собственного существования в истории, как часть своей борьбы и своих достижений. Надо осмыслить свою национально-освободительную борьбу против колониальных империй как борьбу против насильственного присоединения к чуждой цивилизационной общности, борьбу за справедливые отношения между народами, соответствующие человеческим и божеским законам и правилам жизни. Большинство наций сформировались в период подъема капитализма. Примерами для исторических аналогий могут служить отношения французских королей с графствами и герцогствами, опиравшимися на этническую идентификацию, которая первоначально была часто более реальной и действенной, чем приверженность Франции. Бургундия или Нормандия могли воевать совместно с англичанами против короля Франции. Тот же трудный процесс выбора этническими общностями и малыми народами возможностей соединения в большой народ с единой национальной культурой и государственностью мы знаем по своей российской истории.

В работах С.Ю. Глазьева (наиболее подробно в (Глазьев, 2015)) описана целевая (желательная и в то же время реалистичная) структура экономических и политических международных институтов, которая отвечает принципам справедливости и позволяет реализовать свой экономический потенциал как развитым, так и развивающимся странам. Предложены меры их изменения, необходимые для преодоления кризиса⁵. Фактически это международно-правовая часть новой идеологии.

⁵ С. Глазьев представил доклад Социалистическому интернационалу «Социалистический ответ либеральной глобализации» о мерах, необходимых для преодоления мирового кризиса. К сожалению, этот доклад не был опубликован.

1.6. Власть финансовой системы и власть государства

Важнейший процесс, радикально изменивший весь облик экономики в XX в., был связан с опережающим развитием финансового капитала перед капиталом промышленным (на современном языке – реального сектора). Многообразные виды ценных бумаг и механизмов их движения и обмена первоначально возникали как дубликаты, или отражения реальных форм производственного и непроизводственного капитала и имущества. Деньги и финансы были одной из подсистем системы управления производством и потреблением. Теперь они стали жить собственной жизнью, все больше обособляясь от сферы производства. Возникла «виртуальная» сфера богатства и рыночного оборота, где формула «деньги – товар – деньги» превратилась в формулу «деньги – деньги» (деньги делают деньги, минуя стадию превращения в товар).

Особенно быстро она стала нарастать в последние десятилетия за счет «изобретения» многообразных производных ценных бумаг (деривативов). Согласно количественным оценкам в настоящее время общая масса ценных бумаг, обращающихся на финансовых рынках (глобальная ликвидность), в 10 раз превышает мировой ВВП, а инструмент, с помощью которого государства пытаются эту массу регулировать – денежная база – в 10 раз меньше ВВП. Реальный сектор оказывается незначительной «добавкой» к живущему самостоятельной жизнью сектору финансовых услуг.

Экономические и финансовые компании по своему исходному назначению не обязаны отвечать перед народом. Их дело и их цель – только максимизация прибыли. *Государство* отличается от экономических, религиозных, криминальных и прочих корпораций тем, что оно по смыслу своего существования должно быть представителем народа, выразителем и защитником его интересов и будущего страны. Государство – единственная институционально оформленная сила, способная (хотя бы теоретически) противостоять финан-

совой системе в ее стремлении к господству над миром. Теперь многие транснациональные финансово-промышленные группы стали гораздо более сильными организациями, чем большинство государств. Государства в настоящее время – лишь один из видов организаций, действующих в социально-экономической сфере. И государство далеко не всегда способно противостоять финансовой олигархии, транснациональным корпорациям, мощным наркокартелям или сепаратистским террористическим организациям.

Однако государство – особый вид организации в обществе, которая получает поддержку и энергию от большинства народа и его элиты (если это государство соответствует своему предназначению). Одна из наиболее значимых линий конфронтации в новейшей истории – борьба за статус и роль государства: будет ли государство реальным представителем народа, выразителем интересов страны и ее экономики или инструментом в руках крупных корпораций и мировой финансовой олигархии?

Категория «*собственность*» утрачивает однозначность. Юридическая собственность – пакет конкретных правомочий. Из них выделяются те правомочия, которые определяют понятие «*контроль*». Этот круг отношений (более широкий, чем отношения юридической собственности) становится более актуальным и значимым. Чтобы деятельность экономической организации отвечала интересам страны и народа, вовсе не обязательно она должна быть юридически в государственной собственности. Это обеспечивается политическим и экономическим *партнерством* государства и корпораций, т.е. их всесторонним взаимодействием, учетом кратко- и долгосрочных интересов друг друга. По целям и мотивациям техноструктуры и по их эффективности частные и государственные корпорации не имеют существенных различий. Это неоднократно подчеркивал *Дж. Гэлбрейт*. На практике как частные, так и государственные корпорации чаще всего настроены достаточно патриотично и стараются соответствовать своей роли – слу-

жить опорой национальной экономики. Примеры высокоэффективного и плодотворного для развития страны взаимодействия имеются и в условиях государственной собственности на все крупные корпорации – СССР, и в условиях, когда большую часть даже оборонных и космических проектов выполняют частные компании, – США. Большее значение имеет не юридический фактор государственной или частной собственности, а политико-идеологическая установка руководящей группы компании.

2. ВНУТРЕННЕЕ УСТРОЙСТВО ОБЩЕСТВА И ЭКОНОМИКИ

2.1. О социально-политической структуре общества

На протяжении всей истории общество делилось на высшие слои, обладающие властью и богатством, оказывающие непосредственное влияние на исторические события (по определению Райта Миллса (Миллс, 1964), «властвующая элита»), и низшие, не обладающие этими возможностями. Этот разрыв временами обострялся до гражданских войн и угрожал разрушением морального фундамента общества. В мировых религиях, наиболее активно в христианстве, был выдвинут принцип равенства людей перед Богом, который был воспринят и универсальными идеологиями Нового времени. Однако, как показал исторический опыт, провозглашение *принципа равенства*, хотя и влияло, несомненно, положительно на развитие членов общества, было далеко не достаточно, пока этот принцип не развертывался в конкретную систему отношений между существенно различающимися в реальности слоями, группами, сообществами членов общества. В периоды относительно стабильного развития складывались обычно достаточно сложные структуры общества, определяющие место каждого

слоя или сообщества, его права и обязанности, законодательные и обычные, нормы морали и т.п. В книге В.Л. Макарова (Макаров, 2010) обосновывается целесообразность использования единого понятия для таких сообществ – *кластеры*.

Экономические факторы долгое время не выходили на главные роли в смысловой сфере и по значимости для жизни общества. Они заняли первое место только с возникновением в Европе в период позднего Средневековья *экономической цивилизации* (по Ю.М. Осипову (Осипов, 2000)), когда большая часть членов общества могла на протяжении своей индивидуальной жизни зримо улучшить свое материальное положение за счет законной экономической деятельности, не опасаясь набегов соседних племен или произвола деспотического государства. При этом богатство стало не менее значимо для социального положения, чем знатное происхождение. С развитием капиталистической системы сложная сословная система упростилась.

Общество распалось на два основных класса – класс капиталистов (собственники капитала) и рабочий класс (наемные работники). Главной причиной этого разрыва К. Маркс считал частную собственность на средства производства. В Советском Союзе эта причина была устранена. И действительно, общество стало гораздо более однородным по уровню потребления. Однако стали усиливаться различия и противостояния между управляющим слоем («бюрократией») и «простыми трудящимися». С переходом к постиндустриальному обществу выявляются новые проблемы в выделении основных классов или сословий и отношений между ними.

Вывод из анализа всего исторического опыта состоит в следующем. Различия между кластерами неустранимы. Необходимо признать существование устойчивых сообществ, различающихся своим положением и ролью в обществе, экономическими интересами, ценностями, этическими установками и традициями. А следовательно, следует признать и противоречия между ними. И надо ставить

задачу не их устранения, а *гармонизации* отношений между ними. Аналогично тому, как общество (и государство) учитывает своеобразие и интересы наций, этносов, конфессий, составляющих многонациональный и многоконфессиональный народ, и устраняет противоречия между ними, оно также может и должно регулировать условия жизни разных социальных слоев и сословий, направляя их энергию не на борьбу друг с другом, а на развитие всего общества. Это неизбежно означает и смену элиты (т.е. революцию!) или существенное преобразование ее целей, мотивов деятельности, представлений о нормальном, приемлемом общественном устройстве.

Наверное, самым важным и острым остается вопрос: возможен ли переход от современного (в основе капиталистического) социально-экономического устройства общества к предлагаемому (скорее социал-демократическому) – без гражданской войны, репрессий и других черт, которые в советское время признавались практически неизбежными атрибутами революции? По моему мнению, если силы, отстаивающие однополярный мир, будут ослаблены или блокированы, то такой оптимистический сценарий надо считать возможным. Основой для такой уверенности могут служить успешные примеры *частно-государственного партнерства* между крупными промышленными корпорациями и государством во всех странах, продемонстрировавших высокие темпы экономического роста. Такая возможность изучается и обосновывается в большинстве трудов великого экономиста Дж. Гэлбрейта. На протяжении всей своей научной деятельности он был убежденным сторонником *конвергенции капиталистической и социалистической систем*.

По определению, смысл социалистического учения есть признание того, что интересы и цели общего выше интересов его частей (*socialis* – общественный)⁶. Наиболее

богатый опыт имеется как в досоветской, так и в советской истории России в отношении сословной организации общества, традиций и институтов, углубляющих понимание представителями сословий их роли в жизни страны, повышающих их духовную самооценку, укрепляющих систему нравственных норм и принципов. Для создания образа «идеального» общества важно, чтобы теоретически выверенное и ясное определение статуса и роли каждого кластера было зафиксировано в идеологии. Чтобы на это определение ориентировались политики, средства массовой информации, деятели искусства. Это, несомненно, способствует возникновению тех черт характера – «корпоративной» (сословной) этики каждого сословия, которые в совокупности есть главный фактор успешного развития всей страны. Именно благодаря интеллектуальной и художественной поддержке, всем понятны и привлекательны образы военного, бесстрашного защитника отечества, или разведчика, работающего в тылу врага, – людей, для которых долг и честь превыше выгоды и страха смерти.

России гораздо важнее создать привлекательный образ чиновника. Но пока это очень проблематично. Дело – в коррумпированности этого сословия. И не только. Проблема – в расколе нашей элиты на «патриотов» и «либералов-западников», которые держат свои деньги в иностранных банках, чьи дети учатся в Великобритании...

Аналогичные проблемы встают в отношении кластера крупных бизнесменов. Многие представители этого сословия достойны своих предшественников, чьими самоотверженными трудами создавалась российская промышленность в XVIII, XIX,

заранее привязывая его к признанию материального благосостояния высшей ценностью для человека. Более адекватное понимание – признание высшим смыслом идеи единства человечества, отказа от частной собственности и социального неравенства как институтов, раскалывающих общество на антагонистические классы.

⁶ Во многих интерпретациях социализма главной идеей этого учения считается идея равенства или справедливости. Однако это сужает его значение,

начале XX столетия. Достояна памяти даже их честность («верное купеческое слово!»). В настоящее время обеспечить патриотическое единство высших слоев политиков и организаторов хозяйства, а также и доверия к ним народа – критически важная задача для страны. Однако формирование соответствующих кластеров, их сословной этики, доверия к ним большинства народа, видимо, будет длительным и негладким процессом.

Официальное введение кластерной (сословной) системы с государственным централизованным регулированием соотношений уровней доходов в разных кластерах может стать инструментом для мирного (без революции и гражданской войны) перехода к *обществу справедливости*. Для этого не нужно устанавливать равенство доходов собственников капитала и начальников с доходами подчиненных, наемных работников. Именно такое равенство воспринималось бы как несправедливое: круг обязанностей и ответственность начальника требуют намного более напряженного труда и дают гораздо больший результат, чем труд рабочего. Однако чувство справедливости не может мириться и с разрывом в уровнях доходов в сотни и тысячи раз.

Представления о справедливости в разных цивилизационных традициях существенно различаются. *Экономическая цивилизация* Запада воспринимает рыночный принцип распределения доходов как несомненный фундамент справедливости. Упрощая, можно сказать: если агент рынка, не нарушая закона, заработал миллиард долларов (будь то финансист в результате удачной спекуляции или ученый в результате научно-технологической инновации), он должен получить свой миллиард. Российская справедливость скажет по-другому: «Допустим, твое открытие или твоя рыночная операция принесли обществу миллиард долларов. Общество окажет тебе искреннюю любовь и уважение, назовет героем труда, ты должен получить доход много выше среднего, чтобы ни в чем не нуждаться. Но ты вовсе не должен получить весь миллиард в свое распоряжение. Боль-

шая его часть должна пойти в распоряжение общества»⁷.

Как правило, каждый большой социальный кластер (сословие) связан с тем или иным сектором социального обслуживания или отраслью производства. Поэтому соотношения их уровней доходов и материальных условий жизни определяются условиями развития соответствующих секторов и отраслей. (О развитии социально-экономических секторов и отраслей см. в следующем пункте.) Имеется положительный исторический опыт использования механизмов межсословной мобильности, а также официального установления «социальной лестницы» внутри сословия, кластера (военные чины, спортивные разряды, ученые степени) для выявления и стимулирования достижений и заслуг членов кластера перед обществом.

В работе (Макаров, 2010) рассматривается гипотеза о возможности регулирования межкластерных экономических отношений с помощью многовалютной системы. Соображения относительно введения в каком-либо виде системы социальных кластеров автор, очевидно, не рассматривает как вполне теоретически проработанное предложение. Его цель (как и цель настоящего раздела) – привлечь внимание ученых и политиков к этой проблеме, которая, по нашему мнению, заслуживает серьезного изучения.

2.2. План и рынок

В настоящее время в экономической науке господствует концепция, которую можно назвать рыночно-финансовой. Альтернативную парадигму обозначим как производственно-государственническую. Первую характеризует полное доверие к измерителям, которое формируется рынком, а главной целью экономической деятельности считается

⁷ Благодаря распространению социалистической идеологии налоговые системы западных стран восприняли это правило.

максимизацию таких показателей, как прибыль, денежно-финансовые ресурсы и т.д. Вторая требует подчинения ценовой и финансовой сферы задачам развития производства благ, имеющих реальную полезность.

Доминирование в мировой экономической науке рыночно-финансовой парадигмы является закономерным следствием победного шествия по миру в течение нескольких последних столетий экономической цивилизации и ее постепенного превращения в систему господства финансовой олигархии. Сейчас либералы-фундаменталисты фактически сводят смысл либеральных теорий к минимизации роли государства. Есть проблемы, которые рыночный механизм решить не может («провалы рынка»). Для их решения допускается участие государства в экономике. Когда речь идет о внутренних рынках, это ограничение монополизма и финансовая или ценовая поддержка агентов тех рынков, где более эффективными оказываются предприятия малых размеров (эффект масштаба отрицателен). Иными словами, роль государства – поддерживать механизм рынка в работоспособном состоянии.

Рыночный механизм (пусть самый конкурентный механизм, лишенный каких-либо изъянов) направляет экономику к максимизации объема производства, учтенного по рыночным ценам. Но является ли именно такой результат наиболее желательным для общества? Результат такого движения – также накопление губительных диспропорций (для России, например, топливно-сырьевая ориентация экономики, отказ от массового строительства дешевого жилья и т.д.).

С ростом концентрации и сложности производства теоретические аргументы, обосновывающие преимущества свободной конкуренции, теряют силу. Организация сложного производства требует усиления контроля над рынком, т.е. повышения степени его монополизации. Уровень монополизации в отрасли, а также число и средний размер предприятий и компаний – важнейшие факторы, определяющие ее финансовое положение и

средний уровень рентабельности. В капиталистической экономике наиболее интенсивно развивались те отрасли, где укрупнение предприятий повышает их эффективность (эффект масштаба и концентрации производства). В то время как крупнейшие корпорации в высокомонополизированных отраслях борются с государством за доминирующие позиции в руководстве экономикой и обществом, слабо монополизированные отрасли, состоящие из мелких и средних предприятий, сами нуждаются в поддержке со стороны государства (так, они часто попадают в ловушку, или порочный круг «бедность – неэффективность»).

Рынок является эффективным инструментом активизации экономической деятельности. Роль конкурентного рынка – отбор наиболее эффективных фирм, действующих в пределах одного сектора, сегмента рынка, где агенты рынка достаточно однородны (по их размерам, виду продукции, связям с государственными структурами), и стимулирование их в направлении повышения эффективности. Это в основном механизм внутриотраслевого управления.

Однако конкурентный рынок чаще всего неприменим для оптимизации пропорций развития между секторами, отраслями, регионами, сильно различающимися по размерам «населяющих» их фирм и организаций. Он плохо справляется также с задачами долгосрочного, стратегического развития. Определение межсекторальных и межотраслевых пропорций, приемлемых ценовых и кредитно-финансовых параметров – компетенция государства.

Если *государство* – представитель народа, если оно берет на себя ответственность за экономическое развитие страны, оно *должно определять роль, сферу и масштабы деятельности товарных, денежных и финансовых рынков и институтов* как важнейших инструментов управления экономикой. Для инвестиционной и инновационной активности хозяйственных единиц необходимы предсказуемость будущей динамики макропоказателей, стабильность институциональной

системы и *доверие к гаранту* декларируемой динамики. Только при условии такой стабильности, предсказуемости и доверия может быть реализован потенциал высоких темпов экономического роста. В мире финансового капитализма роль гаранта берет на себя денежно-финансовая система. Основной аргумент за независимость денежно-финансовой сферы, в частности центральных банков, от государства – неспособность и незаинтересованность правительства обеспечивать стабильность и предсказуемость денежно-валютных показателей, уровня внутренних цен и т.п., поскольку для правительства это только средства для решения более важных текущих политических проблем. Ту же задачу призван выполнять золотой стандарт национальных валют. Ряд экономистов, констатируя, что рынками золота и его мировыми ценами манипулируют узкие группы банковско-финансовой элиты, предлагают ввести мировую валюту, обеспеченную корзиной наиболее значимых для мирового рынка и однородных материальных ресурсов, таких как нефть, зерно, металлы (см., например, (Лиетар, 2007)).

Современный опыт (особенно последних десятилетий) свидетельствует, что центробанки периферийных стран становятся зависимыми от мировой конъюнктуры и внешних сил. Центробанки не могут обеспечить стабильность и предсказуемость. Условия функционирования рынков – не только рынков золота, но и мировых рынков массовых материальных ресурсов также, как и рынков финансовых и кредитных продуктов, – оказываются инструментами в руках монополистических групп, а также явных и скрытых политических сил для создания текущих проблем и их решения в своих интересах. Поэтому важным качеством экономических систем формирующихся региональных полюсов, обеспечивающих их привлекательность для инвесторов, должны стать декларируемые и специально поддерживаемые *стабильность и предсказуемость* ценовых и финансовых показателей – в отличие от резких колебаний ключевых параметров современной мировой

экономики (курсов валют, цен на топливно-сырьевые ресурсы и т.п.). Для формирующихся новых полюсов многополярного мира (в частности, для Евразийского Союза) такие условия может создать только разработка перспективного плана, гарантом реализации которого выступает государство. Именно такая установка характеризует экономическую политику современного Китая.

Каждый сектор экономики также, как каждый регион крупной страны, имеет свою многофакторную специфику. Развитие различных секторов имеет разную значимость для страны, для народа, для мировой экономики. Оценка этой значимости не может быть отдана рынку. Государство совместно с крупнейшими финансовыми и промышленными компаниями должно отвечать за поддержание необходимых финансовых и ценовых пропорций между секторами и сегментами экономики, за создание нормальных условий деятельности малых и средних фирм и предприятий, предусматривать возникновение инфраструктурных проблем и т.д.

Мейнстрим экономической теории базируется на парадигме (которую многие теоретики считают очевидной или даже «доказанной»), что механизм рыночной конкуренции – единственный, позволяющий получить рациональные ценовые соотношения и направить экономическую активность общества к повышению эффективности. Государство выполняет только небольшое число специальных функций, которые не может выполнить рынок (регулирование денежной массы, руководство естественными монополиями и т.п.). В большинстве случаев правительство только вносит «субъективные» искажения в работу этого «объективного» оптимизирующего механизма. Причина такого состояния экономической теории состоит в том, что на протяжении нескольких последних столетий изучалась и совершенствовалась именно рыночная капиталистическая система. Аналогичная работа в отношении нерыночных (плановых и «командно-административных») методов и механизмов управления велась

практически только в странах социалистического содружества в течение нескольких десятилетий. Несомненно, предстоит долгий путь теоретического освоения и экспериментального опробования методов государственного руководства экономикой, а точнее, систем симбиотического сочетания *государства и рынка*. Соответственно должна смениться и базовая парадигма. Можно ожидать, что такая работа откроет гораздо более богатый потенциал стимулирования и «овладения стихией» экономической активности со стороны общества и государства по сравнению с хорошо отлаженным и теоретически освоенным сейчас рыночным механизмом.

Наиболее последовательным (а можно сказать, и экстремальным, устраняющим рынок) осуществлением государственного управления экономикой была советская плановая система, где ценовые и финансовые условия функционирования каждой отрасли производства, параметры перераспределения финансовых и материальных ресурсов между социально-экономическими секторами и отраслями производства пытались формировать исходя из общего для всего хозяйства плана развития (долгосрочного и пятилетнего) и ежегодно корректировать. В СССР же была продемонстрирована и система сочетания рыночных механизмов с государственным руководством экономикой – экономика нэпа, которая стала фактически первым экономическим чудом XX в. Опыт нэпа в XX в. использовался большинством стран, преодолевавших тяжелый кризис (в США при Ф. Рузвельте), послевоенную разруху (Франция, Япония) и достигших высоких темпов экономического роста (Китай, Южная Корея). В послевоенные десятилетия во Франции, Японии, Южной Корее государство разрабатывает пятилетние индикативные планы (обычно с использованием моделей на основе матриц межотраслевого баланса). Затем планы уточняются путем переговоров и фиксируются с помощью соглашений и контрактов с промышленными группами, отраслевыми («профессиональными») ассоциациями предпринимателей и

менеджеров, банками, профсоюзами. Этот опыт нуждается в дальнейшем теоретическом осмыслении, развитии и широком использовании.

В самом Советском Союзе в силу ряда исторических причин экономика нэпа была заменена командно-административным механизмом управления. После этого рыночный механизм почти не использовался. Это стало причиной формирования серьезных негативных черт советского хозяйственного механизма («экономика дефицита»). В Российской Федерации в 2014 г. принят закон «О государственном стратегическом планировании». В.М. Полтерович (Полтерович, 2014) предлагает в качестве основы органа, отвечающего за разработку планов, создать сеть региональных агентств развития. В последние десятилетия сети таких агентств созданы в большинстве стран со значительной территорией.

Основным механизмом выявления предпочтений общества (возможно, отличающихся от предпочтений рынка) и направления инвестиций на удовлетворение соответствующего им спроса может стать система *проектной экономики* (Макаров, 2013). Ее отличие от рыночной системы состоит в «переключении» внимания общества с тех благ и проектов, которые наиболее эффективны (выгодны) с точки зрения рынка, на те блага, которые предпочтительны для общества и его членов. Для такого переключения надо создать специальную проектно-конструкторскую службу (или целый «сектор производства проектов»), задача которой – прорабатывать, давать оценку, отбирать проекты, не только обещающие высокую рыночную прибыль, но и более широкий круг проектов, важных для общества. Инициатором и заказчиком их проработки в первую очередь станет, видимо, государство. Но могут стать и любые другие организации, группы, физические лица. Ключевую роль должна играть сама система (сеть) проектно-конструкторских организаций (бюро), которая накапливает опыт прогнозирования, экспертизы, оценки полезности и эффективности проектов и их окончательного отбора.

Создание проектной экономики может сыграть основную роль в конструировании рационального сочетания открытости и автаркии регионов, а также рынка и государственного участия в экономике.

2.3. Роль России

Современная политика глобалистов навязывает идеологический и политический диктат США под видом единства, причем навязывает часто насильственными методами (вплоть до военных), что на деле ведет к разьединению мира, к противостоянию одних стран другим. В российской культуре и духовности накоплен важный для развития всего человечества потенциал взаимопонимания и сотрудничества наций и конфессий. Россия может и должна представить миру образец преодоления общественных противоречий и расколов:

- примирение «красных» и «белых» (преодоление разрыва времен);
- поиск эффективного согласования установок государственников и либералов-антигосударственников;
- создание духовности, стимулирующей сотрудничество верующих и атеистов;
- сближение традиционных религиозных и этических учений.

Военные расходы США превосходят сумму военных расходов всех остальных стран мира вместе взятых. Возможно, предстоит продолжение периода региональных войн с участием войск США и НАТО, подобных тем, которыми отмечено все начало XXI в. Но главной войной XXI в. будет война идеологий. И у России есть шанс стать победителем и одним из мировых лидеров. Она может представить миру идеологию *общества правды и справедливости*. После идеологического наступления коммунистической и советской идеологии в 1920–1960-е гг. капиталистический центр перешел в идеологическое контрнаступление. Советскому Союзу не удалось своевременно обновить свой идеологический фундамент,

не помог и защищавший его «железный занавес». Сейчас, похоже, наступает период, когда Америке придется защищаться «железным занавесом» контролируемых СМИ от антиамериканизма, который грозит подорвать идеологическую крепость «самой демократичной и преуспевающей страны мира».

Россия как один из главных субъектов истории последних столетий, несомненно, имеет достаточный потенциал, чтобы стать самостоятельным полюсом, а может быть, и одной из вершин геостратегического треугольника, определяющего направление исторического развития в течение нескольких десятилетий XXI в. (США – Китай – Россия). Роль и предназначение России в мире, ее миссия – воспринять и воплотить достижения духовности Запада и Востока, Европы и Азии, осуществить их синтез, продемонстрировать образец невраждебных, дружеских отношений. И Россия долгое время выполняла эту миссию: показать Востоку, что ценны не только традиция, но и прогресс; Западу – что к экономическим успехам ведет не только свободное предпринимательство, но и государственное руководство экономикой и т.д. – перечислять можно долго. Вместо поисков «национальной идеи» России надо признать, что главным символом возрождающегося полюса в многополярном мире может стать идея *евразийства*.

Институциональной базой консолидации общества и повышения эффективности экономики мог бы стать *сам процесс* (и созданный для этого постоянный институт) *разработки государственного плана* (или системы годового, средне- и долгосрочного планов). Цель такой работы состоит в том, чтобы крупнейшие экономические организации (включая банки и ассоциации, представляющие малый и средний бизнес), а также представители политических сил по возможности ясно представили себе вероятные сценарии развития экономики и общества, выявили и сформулировали свои наиболее острые проблемы и меры (или реформы), необходимые для их преодоления. Следующий этап работы будет

закключаться в согласовании представлений, целей и предпочтений различных секторов экономики и социальных слоев и выработке скоординированной программы экономического развития (включающей, если нужно, элементы реформирования)⁸. Результатом такой работы будет определение тех секторов экономики, которые функционируют по законам свободного рынка, и тех, где действуют заранее согласованные плановые цены и взаимные обязательства государства и компаний.

В современной России, учитывая высокий уровень доверия к президенту, несомненно, высшим арбитром при разработке плана и гарантом его реализации будет государство. Надежду на своевременность и успех предлагаемого процесса дает потенциал доверия, накопленный за годы частно-государственного партнерства государства с крупными корпорациями и банками.

Литература

- Айвазов А. Россию ждут тяжелые времена // Развитие. 2015. № 2 (19). URL: devec.ru/ezh-razvitie.html.
- Бадалян Л.Г., Криворотов В.Ф. Эволюционная теория: освоение последовательности геоклиматических зон. Прогнозы на будущее // Экономические стратегии. 2007. № 1.
- Бадалян Л.Г., Криворотов В.Ф. История. Кризисы. Перспективы. Новый взгляд на прошлое и будущее. М.: ЛИБРОКОМ, 2010.
- Волконский В.А. О природе кондратьевских «длинных волн» // Экономика и математические методы. 1992. Т. 27. Вып. 2.
- Волконский В.А. Многополярный мир. Идеология и экономика. М.: Книжный мир, 2014.
- Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВлаДар, 1993.
- 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. Украинская катастрофа: от американской агрессии к мировой войне? М.: Книжный мир, 2015.
- Лиетар Б. Будущее денег: новый путь к богатству, полноценному труду и более мудрому миру. М.: Олимп: АСТ: Астрель, 2007.
- Макаров В.Л. К вопросу о проектной экономике // Экономическая наука современной России. 2013. № 3.
- Макаров В.Л. Социальный кластеризм. Российский вызов. М.: Бизнес Атлас, 2010.
- Миллс Ч.Р. Властвующая элита. М., 1964.
- Осипов Ю.М. Экономическая цивилизация и научная экономия. Экономическая теория накануне XXI века. М.: Юрист, 2000.
- Полтерович В.М. Куда идти: двадцать четыре тезиса // Экономическая наука современной России. 2014. № 3.
- Уайльд О. Душа человека при социализме. М.: Дилетант, 1907.

Рукопись поступила в редакцию 12.02.2015 г.

⁸ При этом могут быть использованы теоретические наработки по изучению и описанию процессов прогнозирования и оценки научно-технических и общественных перспектив (с участием научных и политических экспертов) в рамках проектов форсайт.

ИНДЕКС ДОУ–ДЖОНСА: ОТ ИНДУСТРИАЛЬНОГО К ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМУ¹

П.Ф. Андрукович

В статье анализируются изменения в составе списков индекса Доу–Джонса (ДИА), происходившие в них на протяжении конца XIX – начала XXI в. Определяются основные этапы в изменении состава этих списков, в результате прохождения которых индекс Доу–Джонса, бывший по сферам деятельности компаний, входивших в него в начальные периоды его истории, чисто «индустриальным», постепенно становился «постиндустриальным», отражая основные изменения в институциональной и технологической структуре экономики США в соответствующие периоды времени. Анализ этих изменений производится как по характеристикам отдельных компаний, так и по специально сформированным группировкам этих компаний. Проводится также сопоставление долей этих группировок в списке индекса с долями соответствующих сфер деятельности в ВВП США.

Ключевые слова: индекс Доу–Джонса, ВВП США, компания, делистинг, технологические структуры, институциональные изменения, постиндустриальная эра, микроэкономика, мезоэкономика, макроэкономика.

ЦЕЛИ И ХАРАКТЕР ИССЛЕДОВАНИЯ

Хорошо известный во всем мире индекс Доу–Джонса, или, в более точной формулировке, «промышленный индекс Доу–Джонса» (Dow Jones Industrial Average, сокр. – ДИА), был сконструирован экономистами Чарльзом Доу и Эдвардом Джонсом в 1896 г., в пери-

© Андрукович П.Ф., 2015 г.

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-00419а).

од, когда США переживали активную фазу индустриализации и диверсификации своей экономики, являвшуюся частью «второй индустриальной революции», происходившей в экономике США в конце XIX – начале XX в. (Мокут, 1998). Основной принцип, которого придерживались создатели индекса, состоял в отражении этих процессов в списке компаний, по котировкам акций которых он должен был рассчитываться. С тех пор индекс Доу–Джонса прожил уже достаточно долгую жизнь – почти 120 лет, и в той или иной мере изменения его состава отражали изменения структуры американской экономики на всем этом долгом периоде. Учитывая радикальные изменения этой структуры на протяжении конца XIX – начала XXI в., технологическая структура этого индекса, т.е. доли групп компаний в его списках, представляющих различные сферы деятельности, которая существовала в конце XIX в., конечно, просто не сопоставима с соответствующей структурой этого индекса начала XXI в.

Задачей данного исследования и был анализ того, какими шагами, т.е. с какими интервалами и интенсивностью, «индустриальный» характер списков этого индекса конца XIX в. превратился в список компаний, отражающих «постиндустриальную эру» развития экономики. Кроме того, для получения более точного представления о том, насколько полно и своевременно идеи основателей индекса Доу–Джонса были отражены их преемниками, изменения его технологической структуры в разные моменты времени будут сравниваться с соответствующими изменениями технологической структуры экономики США.

В начале статьи дана краткая история создания индекса Доу–Джонса, а также последующих изменений его списков. Далее вводятся специально сформированные агрегаты различных сфер экономической деятельности, по которым распределяются компании, входившие в списки этого индекса в соответствующие периоды времени. Изменения технологической структуры этого индекса, имевшие место в результате трансформации

его списков на всем протяжении истории его исчисления, оцениваются по долям числа компаний в том или ином агрегате от общего числа компаний в списке индекса, а также по долям различных сфер деятельности внутри этих агрегатов и по характеристикам составляющих их компаний². Этот анализ проведен не для каждого случая обновления списков данного индекса, при которых происходили лишь те или иные локальные их изменения, а через определенные периоды времени, представляющиеся достаточно значимыми в истории индекса Доу–Джонса.

ИНДЕКС ДОУ–ДЖОНСА: КРАТКАЯ ИСТОРИЯ

Первый фондовый индекс в истории биржевой торговли был создан в 1884 г. журналистом Ч. Доу (Ch.H. Dow). В его список входило 11 компаний, из которых 10 компаний представляли транспортную сферу деятельности (девять железнодорожных и одна паромная) и одна компания представляла сферу услуг³. Однако, как уже было сказано выше,

² Альтернативный вариант оценки технологической структуры мог бы состоять в оценке долей агрегатов по величине дохода входящих в него компаний. Однако эта оценка обладает одним негативным свойством: она зависит от цен на продукцию этих компаний, например цены на нефть и другие энергоносители, что искажает реальное представительство различных сфер деятельности в технологической структуре данного индекса. Добавим к этому, что при расчете долей агрегатов по числу входящих в них компаний эта характеристика все же учитывается за счет того, что в индекс Доу–Джонса включаются компании, наиболее заметные в своей сфере деятельности, т.е. компании с наибольшей величиной дохода.

³ Этот индекс, список которого состоит, однако, только из транспортных компаний, до сих пор рассчитывается на Нью-Йоркской фондовой бирже (DJTA).

резкое увеличение темпов роста индустриализации экономики США и ее диверсификация в последующие годы привели к тому, что на торгах на Нью-Йоркской фондовой бирже постоянно возрастало количество акций, эмитированных компаниями, работавшими в новых сферах экономической деятельности. В связи с этим столь узкоспециализированный индекс уже перестал отвечать интересам инвесторов на бирже, в связи с чем и возникла насущная потребность в создании некоторого нового индекса, который в суммарной, агрегированной форме позволял бы более полно и точно отслеживать динамику котировок акций, формировавшихся на ней в процессе торгов. Таким новым индексом и стал индекс Dow Jones Industrial Average (DJIA), или Промышленный индекс Доу–Джонса, в создании которого принимали участие еще два журналиста: Ч. Бергстрессер (Ch.M. Bergstresser) и Эдвард Джонс (E.D. Jones). Значения этого нового индекса были впервые опубликованы 26 мая 1896 г. в журнале Wall Street Journal⁴.

В основу конструирования этого нового индекса, как отмечалось выше, был положен принцип наиболее полного соответствия его состава отраслевой структуре американской экономики того времени. Другим важным принципом, сформулированным авторами индекса при его создании, было решение о включении в его состав только таких компаний, которые являлись наиболее заметными в своей сфере деятельности в соответствующий период времени. В результате этих принципиальных решений первый список индекса Доу–Джонса включал 12 компаний, которые представляли наиболее важные, с точки зрения создателей этого индекса, отрасли американской экономики того времени. В 1916 г. в связи с дальнейшей диверсификацией экономики США число составлявших его компаний, хотя и было увеличено, но всего до 20 компаний, а с 1928 г. и по настоящее время в список индекса входит только 30 компаний.

⁴ Этот журнал был создан в 1889 г. уже упомянутыми Ч. Доу, Э. Джонсом и Ч. Бергстрессером.

В связи с этим каждое изменение его списка, состоящего, в сущности, из «голубых фишек» экономики США, являлось достаточно значимым событием как в его истории и истории Нью-Йоркской фондовой биржи, так и в истории экономики США в целом. Следует, однако, специально отметить, что это не означает, что в индекс Доу–Джонса входили и входят крупнейшие компании США прошлого или современности. На самом деле компании из его списков, как уже было отмечено, являются лишь наиболее представительными компаниями соответствующих сфер деятельности, и их иерархия среди всех американских компаний зависит от иерархии самих этих сфер деятельности, имеющих, естественно, различный вес в создании ВВП США⁵.

Изменения списка индекса Доу–Джонса на всем протяжении его расчетов происходили неравномерно, и периоды постоянства его состава сменялись периодами интенсивной смены одних компаний другими. Первый такой всплеск обновления списков после достаточно стабильного их состава в течение трех лет после его первой публикации пришелся на 1899–1901 гг., когда в технологической структуре экономики США накопились достаточно серьезные изменения. Следующая значительная коррекция списков индекса Доу–Джонса, в частности сопровождавшаяся увеличением его длины до 20 компаний, произошла только в 1916 г. Однако постоянно увеличивающаяся

диверсификация экономики США привела к необходимости еще одного значительного изменения состава этого индекса. Это и было сделано сначала в 1924 и в 1925 гг., а в октябре 1928 г. в списке индекса кроме замены семи компаний, его длина была увеличена еще на 10 компаний, т.е. до 30 компаний.

Следующий этап в интенсивных изменениях индекса Доу–Джонса – с 1930 по 1933 г. – был вызван уже не меняющейся структурой экономики США, а биржевым крахом октября 1929 г. и последовавшей за ним Великой депрессией, в течение которой руководству индекса приходилось решать уже совсем другие задачи. А именно, оно могло лишь частично управлять процессом исключения компаний из списков индекса, так как значительная их часть или просто исчезала с экономического горизонта США в результате банкротства и поглощения их другими компаниями, или их финансовые показатели настолько ухудшались, что дальнейшее пребывание таких компаний в индексе Доу–Джонса, уже тогда ставшим значимым явлением и для Нью-Йоркской фондовой биржи, и для американской экономики в целом, представлялось некорректным. В связи с этим основной задачей руководства индекса того времени являлась проблема выбора той или тех компаний, которые могли бы заменить компании, исключаемые из индекса. В ситуации кризиса это было отнюдь не легкой задачей, однако к середине–концу 1930-х гг. она была в общем и целом достаточно успешно решена. И к 1939 г. руководством индекса был сформирован достаточно устойчивый список компаний, продержавшийся лишь с небольшими изменениями до середины 1970-х гг.

После 1939 г. начался со многих точек зрения удивительный период, когда до окончания 1975 г., т.е. за 36 лет, было произведено всего пять замен компаний: одна компания была заменена в июле 1956 г. и еще четыре компании – в июне 1959 г. Таким образом, внутри этого периода имели место два временных интервала, каждый по 17 лет, когда список индекса оставался постоянным. При

⁵ Так, например, в данный индекс в настоящее время входит такая компания, как Visa, занимающая 260-е место по доходам в рейтинге крупнейших американских компаний по этому показателю, однако являющаяся одной из самых заметных компаний, обеспечивающих мировые платежные операции, или компания Nike (спортивная одежда), занимающая 126-е место в рейтинге, или такая всемирно известная компания, как McDonald's, находившаяся к концу 2013 г. по этому показателю на 111-м месте, и т.д. Одновременно с этими компаниями в список индекса Доу–Джонса входят три компании, занимавшие первые три места в этом же рейтинге: Wal-Mart Stores (розничная торговля) и Exxon Mobil и Chevron (энергетика).

рассмотрении этих интервалов следует иметь в виду, что большая часть первого из них пришлась на период Второй мировой войны, а также на период послевоенной перестройки экономики США к режиму мирного времени. Эта достаточно часто и значительно меняющаяся внешняя ситуация приводила к трудно предсказуемым изменениям внутренней экономической ситуации, что значительно затрудняло руководству индекса принятие каких-либо своевременных и однозначных решений о внесении изменений в списки индекса Доу–Джонса. В то же время постоянство списка во второй из этих 17-летних периодов, т.е. с 1959 по 1976 г., когда экономика США развивалась достаточно активно, за исключением кризиса конца 1960-х – начала 1970-х гг. (Соединенные Штаты Америки, 1972), объяснить достаточно сложно.

С начала 1976 г. состав индекса снова стал меняться более или менее регулярно, и за период до конца 2013 г. в его списках сменилась еще 31 компания. Это составило, однако, менее четверти от всех 129 компаний, обновлявших список первых 12 компаний индекса Доу–Джонса с начала его исчисления. Большая же часть компаний, обновлявших списки этого индекса за всю его историю – 93 из общего числа компаний, т.е. почти три четверти, была заменена (или добавлена) в период с 1896 по 1939 г.⁶ Таким образом, весь период расчетов индекса Доу–Джонса с точки зрения активности изменений его списков может быть разделен на три значительно отличающихся друг от друга периода. Это, во-первых, период с 1896 по 1939 г., во-вторых, период почти полной стабильности его списков с 1939 по 1976 г. и, в-третьих, последний период изменений его списков с 1976 по 2013 г.

Учитывая тот основополагающий принцип, который был положен в основу структуры

списков индекса Доу–Джонса его создателями, понятно, что в качестве новой компании, включаемой в этот индекс вместо компании, достаточно долго и уверенно представлявшей ту или иную экономическую сферу деятельности в его списке в предыдущий период времени, но вследствие старения использовавшихся ею технологий и ассортимента выпускаемой продукции значительно снизившей свои доходы и свой «имидж» в экономическом сообществе, в списке индекса появлялись компании, которые использовали в своей деятельности новые технологии и осваивали на их основе новые виды товаров и услуг или вообще развивали принципиально новые сферы деятельности. В результате этих процессов технологическая структура списков индекса Доу–Джонса постоянно менялась. К анализу последовательности этих изменений, которые и превратили список этого индекса – по характеру деятельности входивших в него компаний – из «индустриального» в «постиндустриальный», мы сейчас и перейдем.

ГРУППИРОВКА КОМПАНИЙ ПО СФЕРАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В книге «Эволюция институциональных систем» Г.Б. Клейнер определяет те факторы, которые необходимо учитывать при анализе институциональных процессов, происходящих в экономике той или иной страны: «Факторы, влияющие на институциональный процесс, целесообразно разделить на три группы в соответствии с уровнем, на котором они возникают: микроуровень... мезоуровень... макроуровень. Факторы всех трех уровней являются участниками институтогенеза, но в различных ролях и на различных стадиях институтогенеза» (Клейнер, 2004). В соответствии с этими выводами данное исследование проводилось как на уровне отдельных компаний, т.е. на микроуровне, так и на уровне их объединений в рамках соответству-

⁶ Напомним, что еще пять компаний, сменилось в 1956 и 1959 гг. Подробное описание процессов изменения состава котируемых списков индекса Доу–Джонса и их различных характеристик можно найти в (Андрюкович, 2011, 2012).

ющих сфер деятельности (т.е. на мезоуровне), которые были объединены далее в специально сконструированные агрегаты, совокупная структура которых соответствовала макроэкономическому уровню. Учитывая цели данного исследования, совокупности сфер деятельности, входящие в те или иные агрегаты, были определены таким образом, чтобы в наиболее явном виде отслеживать переход технологической структуры индекса Доу–Джонса от индустриальной эры развития экономики к постиндустриальной эре. Этот этап в развитии экономики, по мнению Д. Белла, внесшего основной вклад в уточнение этого понятия, характеризуется, во-первых, широким внедрением компьютерных технологий, позволяющих, в частности, начать «поточное» производство информации, аналогично тому, как в эпоху индустриализации возникло конвейерное производство продукции; и, во-вторых, переходом к «расширенному воспроизводству» трудовых ресурсов, т.е. к массовому повышению уровня образования населения и профессионализма занятых, за счет предоставления населению широкого спектра услуг

и увеличения свободного от трудовых занятий времени (Белл, 1999). Следуя этому определению, было сформировано пять агрегатов, описывающих всю совокупность компаний, входивших в список индекса Доу–Джонса в различные периоды времени в прошлом и составляющих его в настоящее время. Список сфер деятельности, включенных в каждый из этих агрегатов, приведен в табл. 1.

В первые два агрегата включены те сферы деятельности, которые были характерны для «индустриальной» эры, но различающиеся по величине добавленной стоимости: в первом случае это «Добыча и первичная переработка» (I агрегат), а во втором – «Обработка производств» (II агрегат). Сферы деятельности, включенные в III агрегат, «Культура, СМК и компьютерные технологии» способствуют процессу «расширенного воспроизводства» трудовых ресурсов, именно в том смысле, в котором это понятие было определено немного выше, в то время как деятельность компаний из тех отраслей производства и услуг, которые включались в IV агрегат – «Обеспечение жизнедеятельно-

Таблица 1
Агрегаты сфер деятельности компаний из индекса Доу–Джонса

I агрегат	II агрегат	III агрегат	IV агрегат	V агрегат
Добыча и первичная переработка	Обработывающие производства	Культура, средства массовой коммуникации (СМК) и компьютерные технологии	Обеспечение жизнедеятельности населения	Финансы
Цветная металлургия	Авиастроение	Культура	Здравоохранение	Банковский сектор
	Автомобилестроение	Программное обеспечение	Коммунальное хозяйство	
Черная металлургия	Диверсифицированные обрабатывающие производства	Производство компьютеров и сопутствующей продукции	Производство товаров конечного потребления для домохозяйств	Финансовые рынки
	Производство конструкционных материалов			
Энергетика и распределение электроэнергии, газа и воды	Тяжелое машиностроение	Связь и средства массовой коммуникации	Розничная торговля	
	Химические производства			

Примечание. Внутри столбцов сферы деятельности расположены в алфавитном порядке.

сти населения», – направлена на обеспечение ежедневных потребностей населения, т.е., условно говоря, на «простое воспроизводство» трудовых ресурсов. Следует в то же время отметить, что активное развитие именно этой сферы экономической деятельности в настоящее время позволяет существенно увеличить свободное от трудовых занятий время. И наконец, в отдельный V агрегат «Финансы» включались компании из сферы финансовых услуг (банки, страховые компании и др.), вес которой в экономике США, да и в других развитых странах резко усилился в последние десятилетия.

Несмотря на то что длина списка индекса Доу–Джонса во все периоды его расчетов была невелика, тем не менее за весь период его существования через него прошли, т.е. были исключены, 111 компаний, что вместе с 30 присутствующими в нем на начало 2014 г. компаниями составляет соответственно 141 компанию. Их совокупность охватывает достаточно разнообразный спектр сфер экономической деятельности экономики США, хотя представители некоторых сфер производства и услуг ни разу не входили в списки этого индекса. В частности, в списках индекса Доу–Джонса по разным причинам ни разу не присутствовали представители даже таких достаточно крупных сфер экономической деятельности, как строительство, транспорт, сельское хозяйство и оптовая торговля. Однако их отсутствие в данном исследовании вполне оправдывается тем, что руководители этого индекса, очевидно, не считали представителей указанных сфер деятельности достаточно важными с точки зрения принятых ими принципов формирования списков этого индекса.

Наполненность агрегатов из табл. 1 теми или иными компаниями в различные периоды времени оказалась вполне удовлетворительной, хотя имеют место и такие периоды, в течение которых в списки индекса Доу–Джонса не входило ни одной компании из того или иного агрегата. Эти пропуски, однако, отражают вполне объективную реальность, а именно или полное отсутствие

соответствующих сфер деятельности в экономике США в данный период времени, или пренебрежение этими сферами деятельности теми руководителями индекса, которые владели правами на него в данные периоды. Динамика технологической структуры индекса Доу–Джонса по этим агрегатам и по их составляющим будет прослежена по девяти точкам, пять из которых входят в первый из трех выделенных выше временных интервалов, т.е. с 1896 до 1939 г., и четыре – в последний, третий интервал, начинающийся с 1976 г. и заканчивающийся 1 января 2014 г. Такое их распределение объясняется наличием достаточного количества изменений в списках этого индекса только в этих временных интервалах, в то время как во втором интервале изменения списков, как уже было отмечено выше, были незначительными и почти не изменили его технологическую структуру.

ДИНАМИКА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ ИНДЕКСА ДОУ–ДЖОНСА ЗА ПЕРИОД 1896–2013 гг.

Первый период: 1896–1939 гг.

1896–1901 гг. В первый день опубликования значений данного индекса его технологическая структура с точки зрения введенных выше агрегатов была очень проста: шесть компаний в ней представляли IV агрегат, три компании – обрабатывающую промышленность и еще три компании – добывающую промышленность и энергетику⁷ (табл. 2).

⁷ Вся информация о тех или других событиях в экономике США, упоминаемых в тексте статьи, взята из: (Petersen, 1969; Mokyr, 1990, 1998, 2001; Technological and industrial history of the United States; Economic history of the United States; Соединенные Штаты Америки, 1972) и далее будут упоминаться лишь в отдельных случаях. Информация о сферах деятельности компаний, изменении их названий, датах

Список этот в его первоначальном виде существовал недолго. Так, уже в том же году из него были исключены две компании (U.S. Rubber и North American), а к началу XX в. в нем осталось всего шесть компаний из этого списка (см. табл. 2). Различия в темпах обновления тех или иных сфер деятельности в экономике США того времени хорошо иллюстрируют средние длительности пребывания компаний из разных агрегатов в списках индекса Доу–Джонса. Так, для компаний из

включения компаний в индекс и исключения из него, приведенные в основном тексте и в сносках, получена по функции «Поиск» и конкретным названиям компаний с сайтов: <http://en.wikipedia.org/>, <http://www.djindexes.com/mdsidx/>, <http://www.fundinguniverse.com/company-histories/>, (последнее обращение: февраль 2015).

I и IV агрегатов, работавших в таких сферах деятельности, которые существовали к этому времени уже на протяжении десятилетий и даже столетий, средняя длительность «жизни» в индексе почти в 3 раза превосходит эту же характеристику для компаний из II агрегата, производивших новую (General Electric, в тот период – электролампы и фурнитура к ним, электромоторы) или относительно новую (U.S. Rubber, производство искусственного каучука и изделий из него) продукцию, или достаточно традиционную продукцию, но по новым технологиям (U.S. Leather Company – производство кожи и кожаных изделий).

Наличие тех или иных исключений по длительности пребывания в составе индекса Доу–Джонса для отдельных компаний из I и IV агрегатов (Laclede Gas и North American соответственно), чья «жизнь» в этом индек-

Таблица 2
Первый список компаний из индекса Доу–Джонса (на 26 мая 1896 г.)

Название компании	Дата исключения компании из индекса	Длительность «жизни» компании в индексе, годы	Сфера деятельности
I агрегат. Добыча и первичная переработка			
National Lead	04.10.1916	20,3	Цветная металлургия
Tennessee Coal & Iron	07.11.1907	11,4	Черная металлургия
Laclede Gas	21.04.1899	2,8	Газораспределительные сети
<i>Среднее значение</i>	<i>21.12.1907</i>	<i>11,5</i>	–
II агрегат. Обрабатывающие производства			
U.S. Leather Company	01.04.1905	8,8	Химия
General Electric	01.09.1898	2,2	Электротехника
U.S. Rubber	10.11.1896	0,4	Химия
<i>Среднее значение</i>	<i>04.04.1900</i>	<i>3,8</i>	–
IV агрегат. Обеспечение жизнедеятельности населения			
American Sugar	18.07.1930	34,1	Пищевая промышленность
Peoples Gas	04.10.1916	20,3	Коммунальное хозяйство
American Cotton Oil	01.04.1901	4,8	Пищевая промышленность
American Tobacco	21.04.1899	2,8	Пищевая промышленность
Distilling & Cattle Feeding	21.04.1899	2,8	Пищевая промышленность
North American	26.08.1896	0,2	Коммунальное хозяйство
<i>Среднее значение</i>	<i>20.04.1907</i>	<i>10,8</i>	–

Источники: <http://en.wikipedia.org/>; http://www.djindexes.com/mdsidx/downloads/brochure_info/Dow_Jones_Industrial_Average_Historical_Components.pdf; расчеты автора.

се была очень короткой, только подчеркивает тот факт, что в сфере новых для того времени технологий изменения ведущих компаний и ведущих сфер деятельности происходили достаточно быстро. Так, в частности, компания North American, специализировавшаяся на создании электросетей «ближнего действия», почти сразу – в августе того же года – была исключена из списков этого индекса в связи с возникновением с конца 1890-х гг. технических возможностей передачи электроэнергии на большие расстояния. По той же причине компания Laclede Gas, занимавшаяся строительством газораспределительных сетей для промышленных предприятий, была вытеснена появлением более экономичных и удобных энергосистем, основанных на двигателе внутреннего сгорания и электромоторах. Единственным исключением здесь является относительно длительное нахождение в списках индекса Доу–Джонса такой компании, как Peoples Gas, также занимавшейся развитием газораспределительных сетей, но в отличие от компании Laclede Gas только для домашних хозяйств. Этот относительно длительный срок «жизни» данной компании в списках индекса связан именно с тем, что использование газа в качестве энергии в домашних хозяйствах (в частности, для газовых плит) продолжалось достаточно долго, и никакого относительно широкого применения других энергоносителей в этом качестве не происходило ни в начале XX в., ни значительно позже.

В заключение отметим, что, как можно понять из ассортимента продукции, производимой компаниями из первого списка индекса Доу–Джонса, большая их часть, если не все, являлись, в сущности, однопродуктовыми компаниями с простой институциональной структурой, которая была характерна для начального периода «Второй индустриальной революции». Так, в состав IV агрегата входили четыре компании, производившие простые пищевые продукты – тростниковый сахар (American Sugar), хлопковое масло (American Cotton Oil), табачные изделия (American Tobacco) и алкоголь (Distilling & Cattle Feed-

ing). Аналогичное «простое» (однопродуктовое) производство было характерно и для металлургических компаний из I агрегата, и для компании U.S. Leather, и для компании U.S. Rubber (в частности, производившей такую новую для того времени обувь, как кеды), да и для компании Peoples Gas и, тем более, для компании North American.

Рассмотрим теперь те изменения, которые происходили в технологической структуре индекса Доу–Джонса в первые пять лет его исчисления. Как отмечалось выше, это был период интенсивных изменений списков этого индекса. В целом за этот период существования индекса Доу–Джонса в его списках сменилось 16 компаний, т.е. на треть больше самой длины списка, равной все это время 12 компаниям⁸. В результате этих изменений уже к 1901 г. в списках этого индекса осталось всего шесть компаний из первоначального его состава и вошло шесть новых компаний. При этом в технологической структуре индекса произошли кардинальные изменения. Так, в I агрегат добавилось сразу пять компаний (при одной исключенной), и вместо одной компании, представлявшей цветную металлургию, в списках индекса оказалось три таких компании, а вместо одной компании из сферы черной металлургии появилось четыре компании

⁸ Напомним, что в данном исследовании анализируются не все случаи изменения списков индекса Доу–Джонса, которых было за всю его историю 48, а только лишь те, которые были с точки зрения данного исследования достаточно важными. В связи с этим возникают ситуации, когда между двумя рассматриваемыми моментами времени какие-то компании успевают войти в списки индекса и уйти из него, т.е. число новых компаний в списках следующего момента времени (в данном случае шесть компаний) может быть меньше общего числа компаний, сменившихся в списках этого индекса за тот или иной период времени. В данном конкретном случае это означает, что из 16 упомянутых компаний 10 компаний, включенных в списки индекса Доу–Джонса за первые пять лет его исчисления, были исключены из них внутри этого же периода.

из этой же сферы деятельности. В то же время из IV агрегата было исключено сразу четыре компании, так что в нем осталось только по одной компании из пищевой промышленности и сферы ЖКХ. В результате доля I агрегата увеличилась с четверти всех компаний до почти 60% всех компаний в списке 1901 г., а IV агрегат стали представлять только 16,7% всего списка. То есть два этих агрегата поменялись местами по своей роли в индексе Доу–Джонса.

Эти изменения были адекватной реакцией на изменения структуры американской экономики того периода. Так, по данным (Mokyr, 2005, табл. 7), в период с 1880 по 1900 г. выплавка чугуна и стали в США увеличилась по добавленной стоимости в ВВП со 105 млн до 339 млн долл., т.е. в 3,4 раза; машиностроения – со 111 млн до 432 млн долл., т.е. в 4,3 раза, в то время как показатели таких сфер деятельности из IV агрегата, как производство одежды и обуви, а также других товаров из хлопка и шерсти, выросло всего с 317 млн до 612 млн долл., т.е. меньше чем в 2 раза (все – в долларах 1914 г.). Эти изменения темпов роста вполне адекватно отразились в изменениях списков индекса Доу–Джонса в 1899 и 1901 гг. Что касается структуры агрегата «Обрабатывающая промышленность», то она изменилась незначительно: вместо электротехнической компании General Electric в список вошла компания из сферы тяжелого машиностроения (American Car & Foundry) и остались две компании, представлявшие химическую промышленность еще в мае 1896 г., – U.S. Leather pfd и U.S. Rubber.

При этом следует отметить, что последняя из этих двух компаний была исключена из индекса в ноябре того же 1896 г., но в сентябре 1898 г. вновь вошла в списки индекса Доу–Джонса, заменив компанию General Electric, после чего сохраняла свое место в списке этого индекса до 1928 г. Что касается компании General Electric, то она была вновь включена в списки индекса уже в апреле 1899 г., потом исключена из него в апреле 1901 г. и вновь включена в списки в ноябре 1907 г., после чего

присутствует в них до настоящего времени, являясь на настоящий момент самой «старой» компанией в индексе Доу–Джонса. Эти два примера являются характерными проявлениями неустойчивости приоритетов в экономике США того времени, и, как следствие этого, изменчивости списка индекса Доу–Джонса в начальный период его исчисления.

1901–1916 гг. К октябрю 1916 г. в списках индекса Доу–Джонса сменилось восемь компаний и еще восемь компаний были добавлены за счет удлинения котировального списка до 20 компаний. Из этих 16 компаний 14 стали новыми участниками списка этого индекса к октябрю 1916 г., в результате чего приоритеты различных сфер экономической деятельности в структуре индекса, а также сам состав агрегатов снова значительно изменились. Так, в агрегате «Добывающая промышленность» из семи компаний, входивших в него в 1901 г., ушли четыре, но появилось две новых компании из тех же сфер деятельности (черной и цветной металлургии). При этом число компаний, работающих в сфере обрабатывающих производств, увеличилось с трех до десяти компаний, что довело вес этого агрегата в списках индекса с 25% в 1901 г. до 50%. Эти новые компании значительно расширили спектр сфер деятельности компаний из данного агрегата. Так, если в 1901 г., как отмечалось выше, он был представлен одной компанией из сферы тяжелого машиностроения и двумя компаниями из сферы химических производств, то к концу 1916 г. в списке индекса Доу–Джонса присутствовали уже две компании из сферы тяжелого машиностроения (American Locomotive и Baldwin Locomotive), две электротехнические компании (General Electric и Westinghouse), по одной компании из сферы авиа- и автомобилестроения (Goodrich и Studebaker) и еще одна компания, производившая жестяную тару (American Can Company).

В этом же году в списки индекса Доу–Джонса впервые вошли две новые компании из III агрегата: телефонно-телеграфные компании American Telephone & Telegraph Com-

pany (AT&T) и Western Union⁹. Их появление в списках явилось знаковым событием в истории индекса Доу–Джонса, так как с этих пор он постепенно перестает быть чисто «индустриальным» индексом и профиль его структуры вслед за профилем всей экономики США становится немного более диверсифицированным. Эта же тенденция – включение в списки индекса компаний из сферы услуг – проявилась и при изменении состава компаний из агрегата «Обеспечение жизнедеятельности», в который впервые была включена большая торговая компания Texas Company, работавшая в сфере розничной торговли (бензин и сопутствующие товары). Эти изменения, хотя и с некоторым запозданием, полностью соответствовали изменениям, произошедшим в экономике США, хотя и были проведены не в период интенсивного распространения соответствующих технологий и продуктов, а несколько позже, в период достижения компаниями, развивавшими эти сферы деятельности, значительных результатов (Мокуг, 1990, 1998, 2005; Petersen et al., 1969)¹⁰.

1916–1928 гг. Этот интервал изменений технологической структуры индекса Доу–Джонса включает последний период в истории экономики США до краха Нью-Йоркской фондовой биржи в «черный вторник» 24 октября 1929 г. и начала Великой депрессии. За это время в списках индекса поменялось 25 компаний и еще 10 компаний было добавлено в список в связи с его увеличением 1 октября 1928 г. до 30 компаний. Эти изменения с учетом 7 компаний, замененных в нем в этот же день, привели к появлению в списке индекса сразу 17 новых компаний. В результате этих

трансформаций доля I агрегата, несмотря на увеличение числа компаний в нем с пяти до шести, снизилась до 20%. В то же время внутренняя структура этого агрегата снова сильно изменилась, так как в нем появились четыре новые компании, в частности впервые две нефтяные компании: Standard Oil (N.J.)¹¹ и Atlantic Refining.

В наибольшей степени увеличилась доля компаний, работавших в сфере обеспечения жизнедеятельности населения, число представителей которой снова, как и в 1901 г., стало равно семи компаниям. В частности, к этому времени в списке индекса Доу–Джонса в добавление к торговой компании Texas Company появились еще две розничные торговые компании (Sears, Roebuck & Co. и Woolworth's), и снова вошла компания из сферы ЖКХ (North American), занимавшаяся электрификацией домашних хозяйств. Увеличилось и представительство компаний из III агрегата – с двух до трех компаний – при полном обновлении состава этого агрегата. Так, вместо упомянутых выше телефонно-телеграфных компаний Western Union и AT&T в связи с быстрым развитием и ростом популярности соответствующих сфер деятельности в состав индекса Доу–Джонса вошли представители радиовещания (Radio Corporation of America), киноиндустрии (Paramount Publix) и звукозаписывающая компания Victor Talking Machine. Следует отметить, что включение этих компаний в список индекса Доу–Джонса явилось одним из первых признаков перехода технологической структуры этого индекса от «индустриального» к «постиндустриальному». В то же время индекс Доу–Джонса оставался в это время еще в значительной своей

⁹ Впоследствии эта компания стала активно развивать технологии денежных переводов, чем и известна в основном в настоящее время.

¹⁰ По словам Д. Белла, «корни постиндустриального общества лежат в беспрецедентном влиянии науки на производство, возникшем в основном в ходе преобразования электроэнергетической и химической отраслей промышленности в начале XX века» (Белл, 1999).

¹¹ В дальнейшем, с 1972 г. – Exxon Corp., а с 1998 г. – Exxon Mobil. Появление этих компаний в индексе Доу–Джонса значительно запоздало, так как расцвет нефтедобычи в США пришелся на конец XIX в., когда процветала компания Рокфеллера Standard Oil. Эта компания была ликвидирована в 1911 г. по антимонопольному законодательству, и одним из ее потомков и стала компания Standard Oil (N.J.).

части, конечно, «индустриальным»: в частности, к этому моменту его структура достигла своего исторического максимума по числу компаний из сферы обрабатывающей промышленности – 14 компаний, что составило почти половину всего его списка (46,7%).

Более того, 10 из этих 14 компаний вошли в индекс Доу–Джонса впервые, значительно увеличив в нем роль более современных – по тому времени – сфер экономической деятельности. В частности, автомобильный бум в США в этот и предыдущий периоды инициировал включение в списки сразу трех автомобильных компаний (Chrysler, General Motors и Nash Motors), вместо всего одной компании в предыдущем списке, производившей только грузовые автомобили (Studebaker). Кроме этих компаний, следует также отметить включение в списки индекса Доу–Джонса в этот период таких представителей химической и машиностроительной промышленности США, как компании Allied Chemical и International Harvester¹². Заметим в заключение, что на фоне этих изменений достаточно удивительным выглядит тот факт, что ни в этот период времени, ни ранее в списки индекса Доу–Джонса не была включена ни одна компания, представлявшая финансовый сектор экономики США, учитывая его роль в американской экономике и в этот, и в последующий периоды времени¹³.

1928–1939 гг. Сопоставление долей компаний из пяти рассматриваемых здесь агрега-

¹² Первая производила оборудование для авиации и конструкционные материалы (в индексе Доу–Джонса – с 1927 по 2008 г., с 1999 г. изменила название на Honeywell International); вторая относится к сфере тяжелого машиностроения (в индексе – с 1927 по 1991 г., с 1986 г. – Navistar International Corporation).

¹³ В частности, по мнению В.М. Андерсона (Anderson, 1965), именно финансовый сектор, а точнее, крах банковской системы в 1929 г. из-за невозврата кредитов, которые население брало для торговли акциями на фондовой бирже, был одной из важнейших причин, приведших экономику США к длительной депрессии в последующие годы.

тов, имевшее место в конце 1928 г. и в конце 1939 г., показывает, что в этот период времени произошли лишь их незначительные изменения, несмотря на все катаклизмы этих лет. Что тем более удивительно, так как всего за этот интервал было заменено 25 компаний, или более 80% списка. Скорее всего, устойчивость долей агрегатов в списке индекса Доу–Джонса в данный период объясняется тем, что большая часть этих замен – 15 из 25 компаний – была произведена в течение 1930–1932 гг., т.е. в связи с банкротствами и недружественными поглощениями тех или иных компаний, произошедших под влиянием кризиса 1929 г. и последовавшей за ним Великой депрессии, а не изменениями в технологической структуре экономики США в этот период времени. При этом новых компаний в списке 1939 г. оказалось всего 13, так как 12 компаний, включенных в индекс за предыдущие 10 лет – в основном в период острой фазы этого кризиса, просто не «дожили» в нем до этого времени.

Несмотря на небольшие изменения в долях различных агрегатов в списках индекса, их персональный состав за это время сильно изменился. Так, во II агрегате из 14 компаний, составлявших его список в 1928 г., были исключены шесть компаний и включены четыре новые компании. Однако большая часть этих замен произошла внутри одних и тех же сфер деятельности, с той лишь разницей, что в списки индекса были введены более современные по уровню производства и ассортименту товаров компании. В качестве примера можно привести изменения списков II агрегата. Так, вместо компании Wright Aeronautical, производившей достаточно узкий ассортимент продукции – авиационные двигатели, в список индекса была включена компания United Aircraft and Transport Corporation¹⁴, уже в то время производившая гораздо более широкий ассортимент продукции для авиастроения.

¹⁴ С 1975 г. – United Technologies Corporation. До сих пор находится в списках индекса Доу–Джонса, представляя собой огромный производственный конгломерат.

В этот же агрегат вместо компании Goodrich Corporation (автомобильные и авиационные) была включена компания Goodyear Tire & Rubber Company, работавшая в той же сфере деятельности, но также производившая гораздо более широкий и современный ассортимент продукции. В IV агрегате появились три новые компании вместо двух компаний из списка 1928 г., уже исключенных из него к этому моменту времени, а в сфере добывающих производств – две новые компании из шести, представлявших эту сферу деятельности в списке индекса Доу–Джонса в конце 1928 г. Однако в обоих случаях это практически не изменило их внутреннюю технологическую структуру. Единственные значительные изменения произошли в III агрегате, где к этому моменту были заменены все три компании, входившие в него в 1928 г. Так, вместо компании Paramount появились две новые компании из той же сферы фото-киноиндустрии – Eastman Kodak Company и Loews Cineplex Entertainment (кинематография), а также снова компания AT&T, включенная в списки этого индекса вместо компании Radio Corporation of America.

Следует отметить, что значительная часть новых компаний из списка индекса Доу–Джонса 1939 г. оказались его «долгожителями». Так, некоторые компании входили в эти списки до конца 1990-х – начала 2000-х гг., а пять из этих компаний до сих пор входят в его состав. В частности, в группе компаний из обрабатывающих отраслей такими «долгожителями» оказались уже упоминавшиеся выше United Aircraft and Transport Corporation и Goodyear Tire & Rubber Company, а также компания DuPont, в группе «обеспечения жизнедеятельности» – компания Procter & Gamble, а в агрегате «Культура, СМК и компьютерные технологии» – уже упоминавшаяся выше компания AT&T. В сфере добычи и первичной переработки природных ресурсов появилась компания Standard Oil of California¹⁵, которая с небольшим, правда, перерывом входит в

индекс Доу–Джонса и в настоящее время. Из других 26 компаний только пять были исключены из него в период до 1959 г., а остальные 21 компания начали исчезать из списков индекса лишь в конце 1970-х гг., когда начался очередной этап их достаточно регулярной трансформации.

Такое постоянство списка индекса Доу–Джонса в последующее время в значительной степени было обусловлено тем, что, во-первых, в последующий период времени – в сущности, до начала 1980-х гг. – в экономике США не происходило каких-то кардинальных сдвигов в технологиях производства и сфере услуг, и, во-вторых, тем, что в структуре самого индекса почти не осталось компаний, имевших узконаправленное или «однопродуктовое» производство, и все компании, составившие его список к этому моменту времени, выпускали достаточно разнообразный и, главное, уже значительно обновленный ассортимент продукции. Эта особенность производственной деятельности данных компаний, а именно мобильность их технологической структуры, и привела к столь длительным срокам их присутствия в составе этого индекса в последующий период времени. Иными словами, список индекса Доу–Джонса наполнился в данный период такими компаниями, которые благодаря динамике объемов своего производства, гибкости институциональной структуры и профессионализму менеджмента обеспечили его постоянство в течение 40 последующих лет и явились основой для преобразования его технологической структуры от в основном все еще индустриальной к данному моменту времени к постиндустриальной.

Второй период: 1939–1976 гг.

1939–1976 гг. За этот период времени в списках индекса Доу–Джонса было заменено всего пять компаний – в 1956 и 1959 гг. – причем доли агрегатов в его списках также, как и их внутренняя технологическая структура, при этом почти не изменились. В первом

¹⁵ С 1984 г. – Chevron Texaco Company.

случае из списков III агрегата была исключена компания Loews Cineplex Entertainment и вместо нее к 13 компаниям из II агрегата была добавлена компания International Paper Company. Еще четыре замены, произошедшие уже в 1959 г., были связаны с достаточно глубоким экономическим кризисом в экономике США 1957–1958 гг. Но и они также почти не изменили технологическую структуру индекса. Так, из I агрегата были исключены две металлургические компании (American Smelting и National Steel) и включены две другие металлургические компании (Aluminium Company of America¹⁶ и Anaconda Copper), а в IV агрегате одна компания из пищевой промышленности (Swift & Company) заменила другую компанию из этой же сферы деятельности (Corn Products Refining). Небольшое изменение в уровне представительства разных агрегатов в этом индексе произошло только за счет исключения из этого же IV агрегата компании National Distillers (алкогольная продукция, бурбон Jim Beam и др.) и включения во II агрегат компании Owens-Illinois Glass (производство стеклянной тары). В результате число компаний, представляющих в списке этого индекса обрабатывающую промышленность, достигло к середине 1959 г. своего максимума – 14 компаний – повторив аналогичный уровень конца 1920-х гг.

Завершая анализ данного этапа в изменениях списков индекса Доу–Джонса, необходимо отметить, что те небольшие изменения в структуре индекса, о которых было сказано выше, далеко не соответствовали изменениям в структуре ВВП США за этот же период времени. Действительно, за немного, правда, более короткий промежуток времени – с 1947 до 1976 г. – доля финансового сектора в ВВП США выросла с 17,3 до 23,1%, доля агрегата «Обеспечение жизнедеятельности населения» снизилась с 38,2 до 34,4%, и по 2% в структуре ВВП США потеряли I и II агрегаты. При этом доля СМК и компьютерных технологий в структуре ВВП США увеличилась за тот же

период на 2%¹⁷. Эти данные подтверждают выдвинутый выше тезис о том, что изменения состава списков индекса Доу–Джонса за этот период времени, а точнее, отсутствие каких-либо значимых изменений в его технологической структуре, не соответствовали изменениям приоритетов в экономике США в целом.

Представим теперь список компаний, который сформировался к этому моменту и сохранился до 1976 г. (табл. 3). Он является итоговым результатом процессов замещения компаний в индексе Доу–Джонса за первые два выделенных нами периода его истории. Как видно из данных этой таблицы, компании этого списка находились в нем от момента их включения в список и до июня 1959 г. в среднем по разным агрегатам от 24 до 28 лет. При этом некоторая условная «средняя» компания – с возрастом около 27 лет – появилась в этом индексе в 1932 г., т.е. в период Великой депрессии, когда происходила интенсивная трансформация списков этого индекса. Характерными особенностями списка индекса Доу–Джонса на этот момент времени и предстоящий 17-летний период является значительное преобладание в нем представителей «индустриального» сектора экономики (70% списка), узкая диверсификация компаний из агрегата «Обеспечение жизнедеятельности» (только торговля и пищевая промышленность) и отсутствие компаний из финансовой сферы деятельности. В то же время «средние» компании во всех агрегатах, если посчитать их длительность нахождения в списках индекса Доу–Джонса с 1959 г. до момента исключения из этих списков, «прожили» в нем, как об этом уже говорилось выше, достаточно долгую жизнь: от почти 35 лет для компаний, обеспечивавших жизнедеятельность населения, и до 45 лет для компаний из III агрегата.

Следует особо отметить, что даже до этого момента во II агрегате присутствовали такие компании, как, например, American

¹⁶ С 1999 г. – Alcoa Incorporated.

¹⁷ Здесь и далее: данные по ВВП США взяты с сайта <http://www.bea.gov/industry/> (даются только с 1947 г.).

Таблица 3

Список компаний, входивших в состав индекса Доу–Джонса 1 июня 1959 г.

Название компании	Дата включения компании в индекс	Дата исключения компании из индекса	Время «жизни» компании в списке индекса, годы		Сфера деятельности компании
			До 01.06.1959	С 01.06.1959 до исключения из индекса или до 01.01.2014	
I агрегат. Добыча и первичная переработка					
US Steel Corporation	01.04.1901	06.05.1991	58,2	32,0	Черная металлургия
Standard Oil (N.J.)	01.10.1928	01.01.2014	30,7	54,6	Энергетика
Bethlehem Steel	01.10.1928	17.03.1997	30,7	37,8	Черная металлургия
International Nickel	01.10.1928	12.03.1987	30,7	27,8	Цветная металлургия
Standard Oil of California	18.07.1930	01.01.2014	28,9	54,6	Энергетика
Aluminium Company of America	01.06.1959	20.09.2013	0,0	54,3	Цветная металлургия
Anaconda Copper	01.06.1959	09.08.1976	0,0	17,2	Цветная металлургия
Средние значения	02.11.1933	25.02.1999	25,7	39,8	—
II агрегат. Обрабатывающие производства					
General Electric	07.11.1907	01.01.2014	51,6	54,6	Электротехника
American Can	04.10.1916	06.05.1991	42,7	32,0	Конструкционные материалы
General Motors	31.08.1925	08.06.2009	33,8	50,1	Автомобилестроение
International Harvester	31.08.1925	06.05.1991	33,8	32,0	Тяжелое машиностроение
Allied Chemical	07.12.1925	19.02.2008	33,5	48,8	Химия
Union Carbide	01.10.1928	01.11.1999	30,7	40,4	Химия
Westinghouse Electric	01.10.1928	17.03.1997	30,7	37,8	Электротехника
Chrysler	01.10.1928	29.06.1979	30,7	20,1	Автомобилестроение
Johns–Manville	29.01.1930	30.08.1982	29,4	23,3	Конструкционные материалы
Goodyear	18.07.1930	01.11.1999	28,9	40,4	Автомобилестроение
DuPont	20.11.1935	01.01.2014	23,5	54,6	Химия
United Aircraft and Transport Corporation	14.03.1939	01.01.2014	20,2	54,6	Авиационное
International Paper	03.07.1956	08.08.2004	2,9	45,2	Конструкционные материалы
Owens–Illinois Glass	01.06.1959	12.03.1987	0,0	27,8	Конструкционные материалы
Средние значения	30.05.1931	04.07.1999	28,0	40,1	—
III агрегат. Культура, СМК и компьютерные технологии					
Eastman Kodak	18.07.1930	08.08.2004	28,9	45,2	Кинофотоиндустрия
AT&T	14.03.1939	08.08.2004	20,2	45,2	Связь и СМК
Средние значения	14.11.1934	08.08.2004	24,5	45,2	—

Название компании	Дата включения компании в индекс	Дата исключения компании из индекса	Время «жизни» компании в списке индекса, годы		Сфера деятельности компании
			До 01.06.1959	С 01.06.1959 до исключения из индекса или до 01.01.2014	
IV агрегат. Обеспечение жизнедеятельности населения					
Sears Roebuck & Company	22.01.1924	01.11.1999	35,4	40,4	Розничная торговля
Texas Company	31.08.1925	17.03.1997	33,8	37,8	Розничная торговля
Woolworth	16.03.1927	17.03.1997	32,2	37,8	Розничная торговля
General Foods	01.10.1928	30.10.1985	30,7	26,4	Пищевая промышленность
Procter & Gamble	26.05.1932	01.01.2014	27,0	54,6	Пищевая промышленность
American Tobacco	26.05.1932	30.10.1985	27,0	26,4	Пищевая промышленность
Swift & Company	01.06.1959	29.06.1979	0,0	20,1	Пищевая промышленность
Средние значения	03.11.1932	14.03.1994	26,6	34,8	—
Средние значения по всем компаниям	16.07.1932	11.07.1998	26,9	39,1	—

Источники: данные сайтов <http://en.wikipedia.org/> и http://www.djindexes.com/mdsidx/downloads/brochure_info/Dow_Jones_Industrial_Average_Historical_Components.pdf; расчеты автора.

Примечание. Внутри агрегатов компании упорядочены по длительности их непрерывного пребывания в списках индекса на 01.06.1959 г.

Can (жестяная тара), Johns–Manville (асбест, кровельные и изоляционные материалы) и Owens–Illinois Glass (стеклянная тара), которые как по технологиям и ассортименту выпускаемой ими продукции, так и по институциональной структуре давно уже не соответствовали основным трендам в экономике США того времени. При этом если первые две из упомянутых компаний были включены в списки индекса достаточно давно, то компания Owens–Illinois Glass обновила его как раз в 1959 г. Таким образом, и в частности, и в целом список индекса Доу–Джонса до конца 1950-х гг. (а если учесть, что он не изменялся еще 17 лет после этой даты, т.е. до середины 1970-х гг.) во многом оставался еще чисто индустриальным индексом лишь с незначительными вкраплениями компаний, сферу деятельности которых и используемые ими технологии можно было бы отнести к экономике постиндустриального периода. Эта ситуация стала меняться только в последующие годы, и

анализ этого интервала времени представлен в следующей части статьи.

Третий период: 1976–2013 гг.

1976–1991 гг. После рассмотренного выше длительного перерыва в изменениях списка компаний в индексе Доу–Джонса новая волна «смены поколений» в этом списке прошла в период с конца 1976 г. и до середины 1991 г., когда в нем было заменено 11 компаний, значительно изменивших его технологическую структуру. Так, число добывающих компаний снизилось с семи до четырех, в то время как сферу информационных и компьютерных технологий стали представлять уже четыре компании вместо двух в предыдущий период времени. Кроме того, впервые появились представители финансового сектора, причем в список индекса вошли сразу две таких компании – American Express и J.P. Morgan

Company. Численность компаний из агрегата «Обрабатывающие производства» уменьшилась на две компании, и только в IV агрегате изменение количества компаний было минимальным. Однако именно в этом агрегате произошли наиболее значительные изменения его внутреннего состава: были исключены три компании из сферы пищевой промышленности, значительно потерявшие к данному моменту времени свой «вес» в этой сфере деятельности¹⁸, и включены такие компании, как McDonald's, Coca Cola и Philip Morris, которые уже тогда являлись всемирно известными брендами. При этом компания McDonald's впервые представила в индексе Доу–Джонса такую сферу деятельности, которая в российском лексиконе определялась как «предприятия общественного питания».

Кроме того, в этот период в индекс впервые вошла фармацевтическая компания (Merck & Company). Значительно изменилась внутренняя технологическая структура и в I агрегате, где из семи компаний, представлявших этот агрегат в 1976 г., осталось только четыре. Так, из трех компаний, работавших в цветной металлургии, осталась только одна компания (Aluminum Company of America), и из двух сталелитейных компаний – также только одна компания (Bethlehem Steel), причем был исключен такой «старожил» индекса Доу–Джонса, как компания USX Corporation, находившаяся в его списках с апреля 1901 г.¹⁹ Сохранили здесь представительство только две нефтедобывающие компании – Exxon Corp. и Chevron²⁰, присутствующие в списке индекса Доу–Джонса и в настоящее время.

В агрегате «Обрабатывающие производства» значительные потери пришлось на долю компаний, производящих конструк-

ционные материалы. Так, из четырех таких компаний здесь осталась только одна (International Paper Company), и вместо них в составе данного агрегата появляются такие известные до сих пор компании, как Boeing, Caterpillar Company и Minnesota Mining & Manufacturing²¹. Среди двух компаний, добавленных к III агрегату, в списках индекса Доу–Джонса впервые появилась компания, производившая компьютеры (IBM), а также кинематографическая компания Walt Disney Company. В результате всех этих замен список этого индекса постепенно становится «постиндустриальным», так как такие агрегаты, как «Культура, СМК и компьютерные технологии» и «Финансы», занимают в нем уже 20% всего списка по численности входящих в них компаний. А если добавить к ним такие компании, как McDonald's, Coca Cola, Procter & Gamble и Merck & Company из IV агрегата, то даже без учета таких уже тогда современных компаний из обрабатывающей промышленности, как Boeing, United Technologies и General Electric, производивших широчайший ассортимент продукции на основе новых технологий, доля постиндустриальной составляющей в индексе Доу–Джонса достигла к этому времени уже трети его списка.

1991–1999 гг. За этот период в списке индекса появилось восемь новых компаний, что снова значительно изменило его технологическую структуру. При этом наибольшие изменения произошли в агрегате «Культура, СМК и компьютерные технологии», в который в дополнение к четырем уже присутствовавшим там компаниям были добавлены еще четыре новые компании, в частности такие, как Microsoft, Intel Corporation и Hewlett-Packard. Это увеличило в данном агрегате долю компаний, работающих в сфере компьютерных технологий, с 25% в 1991 г. до половины его

¹⁸ Две из них входили в этот индекс еще с 1920-х гг. – American Tobacco с 1924 г. и General Foods с 1928 г.

¹⁹ До 1986 г. – US Steel Corporation (см. табл. 3).

²⁰ Напомним, что первая из них до 1976 г. была известна под именем Standard Oil (N.J.), а вторая до 1984 г. – как Standard Oil of California.

²¹ Caterpillar Company – тяжелое машиностроение, Minnesota Mining & Mfg – высокодиверсифицированное производство, от скотча до медицинского оборудования и проекционных систем, с 2002 г. – 3M Company.

списка. При этом доля всего III агрегата в технологической структуре индекса Доу–Джонса практически сравнялась с долей компаний из агрегата «Обеспечение жизнедеятельности населения» (26,7%) и с такой традиционно крупной долей в списках этого индекса, как доля компаний из сферы обрабатывающих производств (30,0%). Значительно обновился и IV агрегат, в который после исключения трех торговых компаний, находившихся в списках индекса Доу–Джонса еще с середины 1920-х гг. (Sears Roebuck & Company, Woolworth's и Texas Company), были добавлены три новые компании: две крупнейшие сетевые торговые компании – Wal-Mart и Home Depot, намного превосходившие исключенные компании по широте товарного ассортимента и используемым технологиям торговли, и еще одна фармацевтическая компания (Johnson & Johnson). В финансовый сектор была добавлена компания Citigroup Incorporated, что увеличило его размер до трех компаний.

В результате произошедших за этот период времени перестановок размер I агрегата уменьшился всего до двух компаний (за счет исключения из него сталелитейной компании Bethlehem Steel и нефтяной компании Chevron), и его доля стала наименьшей в списках этого индекса (6,7%) за весь предыдущий период времени. Но наибольшие потери к этому моменту потерпел сектор обрабатывающих производств, из которого были исключены три компании, и не произошло какого-либо обновления его состава. Тем не менее, учитывая вес этого агрегата в списках индекса Доу–Джонса в предыдущий период времени, эта группа компаний и на конец 1990-х гг. сохранила по своей численности первое место в списке индекса Доу–Джонса (9 компаний). Необходимо, однако, отметить, что исключены были компании, находившиеся в списках этого индекса, как и упомянутые выше торговые компании, еще с конца 1920-х – начала 1930-х гг. (Goodyear Tire & Rubber Company с 1930 г., Union Carbide с 1928 г. и Westinghouse Electric с 1928 г.), в то время как оставшиеся компании – уже упоминавшиеся выше Boeing Cor-

poration, General Electric, United Technologies и др. (табл. 4) – входят в индекс Доу–Джонса и в настоящее время. Подытоживая результаты всех изменений, которые произошли в составе индекса Доу–Джонса за данный промежуток времени, можно утверждать, что они явились еще одним – и уже довольно крупным – шагом на пути превращения «индустриального» индекса Доу–Джонса в «постиндустриальный».

1999–2013 гг. В дальнейшем, до конца 2013 г., списки индекса Доу–Джонса менялись еще шесть раз, в результате чего в них было заменено 12 компаний. К концу данного периода в него вошли и остались в нем девять новых компаний и три компании за это время успели войти в этот список и уйти из него (American International Group – страхование, Bank of America – банковское дело и Kraft Foods Inc. – пищевая промышленность). Весь список компаний из I агрегата – после исключения из него компании Alcoa Incorporated²² и повторного включения компании Chevron – составили две энергетические компании. Продолжилось снижение численности группы компаний из агрегата обрабатывающих производств (на три компании), и так же, как и в предыдущий период, без какого-либо обновления списков. В результате в этом агрегате осталось только шесть компаний из 12, представлявших его в 1991 г. В агрегате «Культура, СМК и компьютерные технологии» в этот период времени произошли достаточно сложные, «многоходовые» изменения, в результате которых к концу 2013 г. его численность уменьшилась на одну компанию, но при этом в нем появились две новых компании (Verizon Communication и Cisco Systems), представлявшие новые реальности в американской экономике, а именно конструирование и производство оборудования для мобильной связи и Интернета. После этого доля компаний из компьютерного сектора этого агрегата превысила половину его состава. Значительные изменения за этот период произошли и в агрегатах «Обеспечение жизнедеятельности населения» и «Финансы», из

²² До 1999 г. – Aluminum Company of America.

Таблица 4

Список компаний, входивших в индекс Доу–Джонса на 1 января 2014 г.

Название компании	Дата включения в индекс	Время нахождения в списке к 01.01.2014, годы	Сфера деятельности
I агрегат. Добыча и первичная переработка			
Exxon Mobil	01.10.1928	85,4	Энергетика
Chevron	19.02.2008	5,9	Энергетика
<i>Средние значения</i>	<i>10.06.1968</i>	<i>45,7</i>	–
II агрегат. Обрабатывающие производства			
General Electric	07.11.1907	106,3	Электротехника
DuPont	20.11.1935	78,2	Химия
United Technologies	14.03.1939	75,9	Конгломерат
3M Company	09.08.1976	37,5	Конгломерат
Boeing Corp.	12.03.1987	26,9	Авиастроение
Caterpillar Inc.	06.05.1991	22,7	Тяжелое машиностроение
<i>Средние значения</i>	<i>06.05.1956</i>	<i>57,9</i>	–
III агрегат. Культура, СМК и компьютерные технологии			
IBM	29.06.1979	34,6	Компьютеры
Walt Disney	06.05.1991	22,7	Киноиндустрия
Microsoft Corp.	01.11.1999	14,2	Программирование
Intel Corp.	01.11.1999	14,2	Компьютеры
AT&T Inc.	01.11.1999	14,2	Связь и СМК
Verizon Communications	08.08.2004	9,5	Связь и СМК
Cisco Systems Inc.	08.06.2009	5,5	Компьютеры
<i>Средние значения</i>	<i>07.10.1997</i>	<i>16,4</i>	–
IV агрегат. Обеспечение жизнедеятельности населения			
Procter & Gamble	26.05.1932	81,7	Пищевая промышленность
Merck & Company	29.06.1979	34,6	Фармацевтика
McDonald's Corp.	30.10.1985	28,2	Общественное питание
Coca-Cola	12.03.1987	26,9	Пищевая промышленность
Johnson & Johnson	17.03.1997	16,9	Фармацевтика
Wal-Mart Stores	17.03.1997	16,9	Розничная торговля
Home Depot Inc.	01.11.1999	14,2	Розничная торговля
Phizer Inc.	08.08.2004	9,50	Фармацевтика
United Health Group	24.09.2012	1,25	Здравоохранение
Nike	20.09.2013	0,25	Легкая промышленность
<i>Средние значения</i>	<i>08.01.1991</i>	<i>23,0</i>	–
V агрегат. Финансы			
American Express	30.08.1982	31,4	Финансовые рынки
J.P. Morgan Chase	06.05.1991	22,7	Банковский сектор
Travelers Company	08.06.2009	5,50	Страхование
Goldman Sachs	20.09.2013	0,25	Финансовые рынки
Visa	20.09.2013	0,25	Финансовые рынки
<i>Средние значения</i>	<i>05.03.2002</i>	<i>12,0</i>	–
<i>Средние значения по всем компаниям</i>	<i>05.01.1986</i>	<i>28,1</i>	–

Источники: данные на сайтах <http://en.wikipedia.org/>; http://www.djindexes.com/mdsidx/downloads/brochure_info/Dow_Jones_Industrial_Average_Historical_Components.pdf; расчеты автора.

Примечание. Внутри агрегатов компании упорядочены по длительности непрерывного нахождения в списках индекса.

которых было исключено по одной компании, но включено по три новых компании. Так, в первом из них появились такие компании, как Nike (спортивная одежда и инвентарь), Pfizer Incorporated (фармацевтика) и United Health Group (здравоохранение), а финансовый агрегат стали представлять такие компании, как Visa (финансовые сети), Goldman Sachs (банковская деятельность) и Travelers Company (страховая деятельность).

Все эти изменения привели к тому, что к концу 2013 г. лидирующее положение в списке индекса Доу–Джонса занял IV агрегат, включавший треть всех компаний его списка. Существенно снизилась доля компаний из обрабатывающей промышленности (до 20%), которую впервые обогнали по весу в этом индексе компании из агрегата «Культура, СМК и компьютерные технологии» (23,4%). Достаточно весомую долю в списке индекса наконец-то заняли компании из финансовой сферы (16,7%). Таким образом, только компании из III и V агрегатов, даже без учета отдельных компаний из II и IV агрегатов, представлявших, как указывалось выше, «постиндустриальную» эру экономического развития США, составили уже более 40% всего списка индекса Доу–Джонса, что, в принципе, и позволяет считать его с этого времени уже «постиндустриальным», а не «индустриальным» индексом.

В результате всей этой столь длинной истории изменений списков индекса Доу–Джонса, которая была описана выше, к началу 2014 г. сформировался список компаний, представленный в табл. 4. Данные этой таблицы представляют определенный интерес. Так, значения средней длительности «жизни» в этом индексе для компаний из разных агрегатов показывают, какие из них обновлялись в последние годы наиболее активно. В частности, компании из агрегата «Финансы» являются в среднем самыми «молодыми» компаниями этого индекса также, как и компании из агрегата «Культура, СМК и компьютерные технологии». Относительно недавно появилась в индексе Доу–Джонса и «средняя»

компания из IV агрегата, в то время как «обрабатывающие» компании, даже после исключения из расчетов времени нахождения в списках индекса Доу–Джонса такого его «старожила», как компания General Electric, в среднем находились к этому моменту времени в его списках около полувека. Такими же «долгожителями» индекса являются и компании из I агрегата. Более того, если учесть, что компания Chevron до своего довольно недолгого исключения из списков этого индекса в 1999 г. непрерывно находилась в нем с 1930 г., то более адекватным значением ее продолжительности жизни в этом индексе является оценка в 75 лет. А это увеличивает среднее значение длительности нахождения компаний из этой группы в индексе Доу–Джонса примерно до 80 лет.

Таким образом, разброс средних длительностей жизни в списках этого индекса для компаний из различных агрегатов к 2014 г. относительно их разброса в 1959 г. (см. табл. 3) значительно вырос. Так, если в 1959 г. минимальный средний «возраст» компаний был равен 24,5 годам, а максимальный – 28,0 годам, то к началу 2014 г. этот разрыв стал почти семикратным – от 12 лет для финансовой группы компаний и до 80 лет (с коррекцией для Chevron) для группы добывающих компаний. Иными словами, катаклизмы первой половины XX в., включая Первую мировую войну, Великую депрессию и Вторую мировую войну, привели к тому, что в 1939 г. и далее до 1959 г. список индекса Доу–Джонса составляли достаточно «молодые» компании. Однако их «молодость», т.е. относительно недавнее включение в списки индекса, была следствием именно этих катаклизмов, а не следствием возникновения в США каких-то новых, крупных компаний, использовавших в своей работе принципиально новые технологии и работавших в новых сферах деятельности. Однако к 2014 г. появление таких технологий – Интернета, мобильной связи и многих других инноваций – привело к значительному обновлению соответствующей части списков индекса Доу–Джонса за счет включения таких

современных компаний, как, например, уже упоминавшиеся компании Cisco Systems и Verizon Communications, а также большинства компаний из III и V агрегатов.

В то же время компании из сферы обрабатывающих производств и, тем более, из сферы добычи и первичной переработки, несмотря на то, что и здесь происходили серьезные изменения в технологиях производства, являлись в значительной степени более традиционными, со средним «возрастом» нахождения в списках индекса Доу–Джонса порядка 60–70 лет. Эти компании, например такие, как Boeing и Caterpillar, сохраняя свою институциональную основу, аккумулировали новые технологии и производили новые товары внутри уже давно существующих сфер деятельности. Другие компании из этого же агрегата вели себя более агрессивно и, желая расширить вектор своего развития, создавали, хотя и под давно существовавшими брендами, огромные конгломераты за счет поглощения компаний, работавших в тех же или в «соседних», или в совершенно новых экономических нишах. Примерами таких компаний являются General Electric (энергетика, добыча и переработка нефти и газа, авиастроение, здравоохранение, транспорт и финансовые услуги), 3M Company (от абразивов и электросхем до стоматологических материалов), United Technologies (от вертолетов, самолетных двигателей и эскалаторов до кондиционеров и нагревательных приборов) и DuPont (от сельского хозяйства и пищевой промышленности до коммуникационных и электронных технологий). Понятно, что именно гибкая институциональная политика и позволила этим компаниям очень долго находиться как в числе «голубых фишек» индекса Доу–Джонса, так, естественно, и в созвездии «бенчмарок» экономики США в целом.

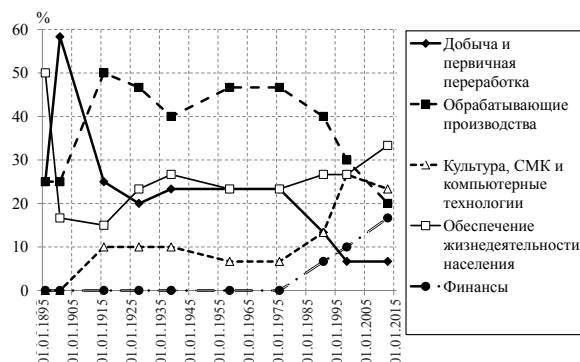
В заключение этой описательной части статьи для того, чтобы более ярко охарактеризовать весь тот длинный путь, который прошли компании США за исследуемый период, приведем несколько примеров компаний из начального периода исчисления индекса

Доу–Джонса, т.е. конца XIX – начала XX в., напомнив вкратце о характере деятельности некоторых из тех компаний (см. табл. 2). Так, например, напомним, что компания Standard Rope & Twine производила только веревки и шпагат²³, компания American Can – консервную тару, U.S. Leather Company – кожаные изделия и т.д. Такие же достаточно узкие специализации характерны и для остальных компаний из списков индекса Доу–Джонса того времени. Понятно, что и масштабы диверсификации деятельности этих компаний, и ассортимент производимых ими товаров совершенно несопоставимы с аналогичными характеристиками компаний из табл. 4 – ни по сложности используемых ими технологий, ни по масштабам деятельности, ни по сложности их институциональных структур.

ОБЩАЯ ДИНАМИКА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ СПИСКОВ ИНДЕКСА ДОУ–ДЖОНСА ЗА ВЕСЬ ПЕРИОД ЕГО РАСЧЕТОВ

Для более цельного представления о динамике технологической структуры списков индекса Доу–Джонса за весь период его расчетов на рисунке приведены графики изменений долей всех пяти агрегатов за этот временной интервал. Как видно из этих графиков, изменения долей различных агрегатов имели в первые 20 лет расчета этого индекса достаточно хаотичный характер, что в значительной степени инициировалось интенсивной динамикой развития отдельных отраслей экономики США в тот период времени (Макинерни, 2009). Далее, с середины 1910-х гг. и до окончания кризисных явлений в экономике США к середине 1930-х гг., в списках индекса Доу–Джонса началось устойчивое

²³ Входила в списки индекса только с января 1896 г. по апрель 1899 г., в связи с чем не вошла ни в табл. 2, ни в табл. 3.



Изменения технологической структуры индекса Доу–Джонса за 1896–2013 гг.

Источники: сайт http://www.djindexes.com/mdsidx/downloads/brochure_info/; расчеты автора.

снижение доли компаний из обрабатывающей промышленности, в значительной мере обусловленное этими кризисными явлениями, и увеличение (за счет доли этих компаний) доли компаний, работавших в сфере обеспечения жизнедеятельности населения. Однако после окончания кризиса доля «индустриального» агрегата в течение какого-то времени снова начала расти, в основном за счет сокращения доли компаний из агрегата «Культура, СМК и компьютерные технологии», а после середины 1970-х гг. резко снижаться, причем ее место – и важную роль в этом индексе – стали занимать компании именно из III агрегата (см. рисунок)²⁴.

Весь этот процесс хорошо описывают две зеркально расположенные дуги на рисунке. Этот последний период, т.е. с конца 1970 и до начала 1980-х гг., можно считать переломным в истории индекса Доу–Джонса, так как очевидно, что именно тогда, в конце 1970-х гг. – во всяком случае, если опираться на те серьезные изменения в технологиче-

ской структуре этого индекса, которые начали происходить именно в этот период времени – руководство индекса приняло решение о более широком представительстве в списках индекса компаний из финансовой сферы и из агрегата «Культура, СМК и компьютерные технологии», а также о включении в списки индекса больших сетевых торговых компаний и других компаний из сферы услуг, причем не за счет увеличения длины его списка, а за счет уменьшения доли компаний из таких традиционных сфер деятельности, как добыча и обрабатывающие производства. В какой-то степени это решение было аналогично тому, которое приняли Чарльз Доу и Эдвард Джонс в конце XIX в., когда они ввели в практику работы Нью-Йоркской фондовой биржи новый, «многопрофильный» индекс, каким и явился созданный ими индекс DJIA, вместо ограниченного по своему составу транспортного индекса, который, хотя и был важен для периода активного строительства железных дорог и других транспортных систем в США в середине XIX в., но уже не отвечал реалиям, которые сложились в американской экономике конца XIX – начала XX в.

В результате описанных выше процессов уже к началу XXI в. доля компаний, представлявших в этом индексе именно «традиционную», индустриальную, составляющую, т.е. компании из агрегатов I и II, уменьшилась с 70,0% в 1976 г. до 53,3% в 1991 г., 36,7% в 1999 г. и до 26,7% к концу 2013 г. Параллельно с этим компании из сферы услуг и компании, производящие товары для конечного потребления, постепенно заняли ведущее место в этом индексе, увеличив свою долю в его списке с 30,0% в 1976 г. до 73,3% в 2013 г. При этом доли соответствующих сфер деятельности в структуре ВВП составляли в 1976 г. 32,4 и 67,6%, т.е. были противоположны долям числа компаний в индексе Доу–Джонса того времени, но к концу 2013 г. они практически сравнялись, составив соответственно 24,5 и 75,5%.

Таким образом, если бы этот индекс имело смысл сейчас переименовать, то с кон-

²⁴ По словам В. Иноземцева, теория постиндустриального общества сформировалась именно «...в результате всестороннего анализа качественно новой ситуации, сложившейся в 1960-е и 1970-е гг. в развитых индустриальных странах» (Иноземцев, 2000).

ца 1990-х гг. он мог бы уже называться «Постиндустриальным индексом Доу–Джонса». Так, например, по мнению В. Иноземцева, одного из наиболее известных российских ученых, занимающихся исследованием феномена постиндустриальной эры, и которое во многом совпадает с приведенным выше определением Д. Белла (Белл, 1999), основными признаками постиндустриального общества являются: «...радикальное ускорение технического прогресса, снижение роли материального производства, выражающееся, в частности, в уменьшении его доли в совокупном общественном продукте, и развитие сектора услуг и информации» (Иноземцев, 2000). Как было показано выше, именно эти процессы и происходили в последние десятилетия в технологической структуре индекса Доу–Джонса. И дело здесь, конечно, не в названии. Его условное изменение, приведенное выше, только лишь подчеркивает те существенные различия, которые сформировались к этому периоду времени в его технологической структуре.

Подытоживая сказанное, можно утверждать, что руководство компаний, в чьей собственности находились права на этот индекс в тот или иной период времени, при изменении списков индекса Доу–Джонса действительно старались учитывать динамику структуры ВВП США. И хотя к середине 1970-х гг. за счет длительного 17-летнего перерыва в изменениях списка компаний, акции которых входили в его расчеты в этот период времени, различия этих структур оказались очень существенными (а если говорить точнее, радикально отличающимися друг от друга), то в последующий период его руководству удалось нивелировать эти различия и восстановить имидж индекса Доу–Джонса как индикатора развития технологической структуры американской экономики. Заканчивая эту статью, отметим также, что, учитывая тот факт, что «Вторая индустриальная революция», проходившая в конце XIX – начале XX в. (Мокур, 1998), потребовала для своей полной реализации почти век, постиндустри-

альная эра переживает сейчас, конечно, только лишь начальную эпоху своего проникновения в производственную и социальную жизнь общества, причем даже в развитых странах мира, и движение по этому пути – как мировой экономики в целом, так и технологической структуры индекса Доу–Джонса – будет, очевидно, еще достаточно долгим.

Литература

- Андрукович П.Ф. Частота и интенсивность изменений списков компаний в индексах Доу–Джонса и РТС: различия и аналогии // Экономическая наука современной России. 2011. № 4 (55). С. 30–50.
- Андрукович П.Ф. Длительности нахождения компаний в индексе Доу–Джонса (DJIA) и индексе Российской торговой системы (RTSI) // Экономическая наука современной России. 2012. № 2 (57). С. 43–65.
- Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. М.: Академия, 1999.
- Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. Введение. М.: Логос, 2000.
- Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.
- Макинерни Д. США. История страны. М.: ЭКСМО; СПб.: Мидгард, 2009.
- Соединенные Штаты Америки. В серии «Экономика и политика стран современного капитализма» / Под ред. А.В.Аникина. М.: Мысль, 1972.
- Anderson B.M. Economics and the Public Welfare. N.Y.: D. Van Nostrand Company Inc., 1965.
- Beneish M.D., Gardner J.C. Information Costs and Liquidity Effects from Changes in the Dow Jones Industrial Average List // Journal of Financial and Quantitative Analysis. 1995. Vol. 30. Issue 01. P. 135–157.
- Economic history of the United States. URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Economic_history_of_the_United_States (дата обращения: 25.04.2015).

-
- Mokyr J.* Economic History of the United States Since 1865 // Курс лекций, прочитанный в Northwestern University: Economics 323-2, «American Economic History». 2005. URL: <http://faculty.wcas.northwestern.edu/~jmokyr/323-syl-02.pdf>.
- Mokyr J.* The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress. Oxford University Press, 1990. URL: <http://books.google.ru/books/>.
- Mokyr J.* The Second Industrial Revolution, 1870–1914, 1998. URL: <http://faculty.wcas.northwestern.edu/~jmokyr/castronovo.pdf>.
- Petersen J.M., Gray R.* Economic Development of the United States. Homewood: Richard D. Irwin, inc., 1969.
- Technological and industrial history of the United States». URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Technological_and_industrial_history_of_the_United_States (дата обращения: 28.03.2015).

Рукопись поступила в редакцию 19.12.2014 г.

КОГНИТИВНОЕ РАЗНООБРАЗИЕ И ФОРМИРОВАНИЕ ДОМИНАНТНОЙ ЛОГИКИ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ¹

*И.И. Елисеева, В.В. Платонов,
Ю.-П. Бергман, П. Луукка*

В статье рассматриваются теоретические предпосылки и методология изучения когнитивного разнообразия как способа выявления восприимчивости фирмы к изменениям и инновациям. Излагается алгоритм количественного анализа когнитивного разнообразия на основе причинно-следственного картирования. По результатам анализа индивидуальных и коллективных ментальных моделей членов совета директоров рассматривается проблема формирования доминантной логики в отрасли чистых технологий (Cleantech Industry). Результаты анализа обсуждаются с позиций влияния разнообразия коллективных ментальных моделей, формирующихся на уровне компании и отрасли, на процессы поиска нового и использования существующего знания.

Ключевые слова: когнитивное разнообразие; доминантная логика; инновационное развитие; когнитивное картирование; причинно-следственные карты; стратегические решения.

ВВЕДЕНИЕ

Результаты последних научных исследований процесса принятия стратегических

© Елисеева И.И., Платонов В.В., Бергман Ю.-П., Луукка П., 2015 г.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 14-06-00414).

-
- Mokyr J.* Economic History of the United States Since 1865 // Курс лекций, прочитанный в Northwestern University: Economics 323-2, «American Economic History». 2005. URL: <http://faculty.wcas.northwestern.edu/~jmokyr/323-syl-02.pdf>.
- Mokyr J.* The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress. Oxford University Press, 1990. URL: <http://books.google.ru/books/>.
- Mokyr J.* The Second Industrial Revolution, 1870–1914, 1998. URL: <http://faculty.wcas.northwestern.edu/~jmokyr/castronovo.pdf>.
- Petersen J.M., Gray R.* Economic Development of the United States. Homewood: Richard D. Irwin, inc., 1969.
- Technological and industrial history of the United States». URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Technological_and_industrial_history_of_the_United_States (дата обращения: 28.03.2015).

Рукопись поступила в редакцию 19.12.2014 г.

КОГНИТИВНОЕ РАЗНООБРАЗИЕ И ФОРМИРОВАНИЕ ДОМИНАНТНОЙ ЛОГИКИ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ¹

*И.И. Елисеева, В.В. Платонов,
Ю.-П. Бергман, П. Луукка*

В статье рассматриваются теоретические предпосылки и методология изучения когнитивного разнообразия как способа выявления восприимчивости фирмы к изменениям и инновациям. Излагается алгоритм количественного анализа когнитивного разнообразия на основе причинно-следственного картирования. По результатам анализа индивидуальных и коллективных ментальных моделей членов совета директоров рассматривается проблема формирования доминантной логики в отрасли чистых технологий (Cleantech Industry). Результаты анализа обсуждаются с позиций влияния разнообразия коллективных ментальных моделей, формирующихся на уровне компании и отрасли, на процессы поиска нового и использования существующего знания.

Ключевые слова: когнитивное разнообразие; доминантная логика; инновационное развитие; когнитивное картирование; причинно-следственные карты; стратегические решения.

ВВЕДЕНИЕ

Результаты последних научных исследований процесса принятия стратегических

© Елисеева И.И., Платонов В.В., Бергман Ю.-П., Луукка П., 2015 г.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 14-06-00414).

решений предоставляют все больше доказательств того, что одну из ключевых ролей играют социально-когнитивные аспекты (Barkema, Shvyrkov, 2007; Bergman, Jantunen et al., 2007; Dahlin, Weingart et al., 2005; Markoczy, 2001; Prahalad, Bettis, 1986), прежде всего степень когнитивного разнообразия, необходимая в поиске нового знания (March, 1991). Само по себе взаимодействие лиц, принимающих стратегические решения, приводит к формированию коллективной ментальной модели и возникновению доминантной логики, которая, как предположили Прахалад и Беттис, определяет направление стратегического развития компании (Pralhad, Bettis, 1986; Nayaranan, 2005).

В данной статье мы обосновываем подход к решению проблемы количественного анализа когнитивного разнообразия и формирования доминантной логики на основе причинно-следственного картирования членов высшего корпоративного руководства – исследования, которое, безусловно, относится к междисциплинарным – на стыке статистики, психологии, экономики и менеджмента.

Статья построена следующим образом. Первая часть посвящена концептуальным основам когнитивного картирования в исследованиях по управлению организацией. Вторая часть сфокусирована на особенностях исследования инновационного развития с использованием когнитивного картирования. В третьей части рассмотрены подходы к исследованию когнитивного разнообразия как ключевого фактора динамического потенциала, определяющего перспективы инновационной деятельности организации. Здесь же приведены предварительные эмпирические результаты, полученные в ходе когнитивного картирования членов советов директоров инновационно-активных предприятий.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ И МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ КОГНИТИВНОГО КАРТИРОВАНИЯ В ТЕОРИИ МЕНЕДЖМЕНТА

Управленческое знание социально сконструировано, оно является продуктом взаимодействия индивидов в конкретных организационных рамках (Nayaranan, 2005; von Krogh, Erat et al., 2000). Возникающие ментальные конструкторы (от лат. *constructum* – складывать, расставлять, располагать, составлять, создавать) – идеальные объекты – существуют в человеческом сознании, тогда как основные объекты экономического исследования и управления (институты, активы и обязательства, ресурсы и т.д.) представляют собой материально воплощенные конструкторы. Как часть интеллектуального капитала, «идеальные объекты представляют собой интеллектуальные конструкции, выступающие в функции схем по отношению к “реальным” объектам» (Розин, 2010). Когнитивная карта отражает конструкторы и те причинно-следственные связи между ними, которые существуют, по мнению управленца, и с которыми необходимо считаться (Axelrod, 1976; Markoczy, 2001).

Очевидно, что с этих позиций как стратегия развития фирмы, так и реализующие ее организационно-экономические механизмы представляют собой некое сочетание конструкторов, формируемых в человеческом сознании. Чтобы не быть пустой формальностью, а обладать реальной силой, определяющей развитие компании, организационная стратегия и реализующие ее механизмы должны не только соответствовать внутренней и внешней хозяйственной среде, но и отражать, по выражению отца системной динамики Джея Райта Форрестера, тот образ мира, который управленцы хранят в своем сознании. «Никто не формирует в своей голове образ всего мира, а всего лишь модель... Он отбирает отдельные концепции и отношения между ними, используя их для представления реальной системы» (Forester, 1971, p. 53).

Именно поэтому ментальная модель, представляющая собой отобранные концепции/конструкты и взаимосвязи (как бы просеянные через ментальное сито), которыми оперируют управленцы при принятии решений, представляет собой исключительно перспективный предмет исследований в области экономики и менеджмента. Важно отметить, что речь идет об образе реальной системы, формируемом управленцами-практиками, а не о построениях теории стратегического менеджмента. Это одно из направлений преодоления эклектичности теории стратегического менеджмента, серьезных расхождений между идеализированным объектом исследования и реальными организациями (Клейнер, 2008, с. 28; Катькало, 2008, с. 11–12).

Можно сказать, что ментальная модель – субъективное представление о том, что объективно имеет место в реальном мире. Процесс формирования индивидуальных когнитивных карт состоит из серии психологических преобразований, с помощью которых субъект приобретает, хранит, копирует, вспоминает, манипулирует информацией (Авдеева, Коврига и др., 2007).

Когнитивное картирование на основе изучения ментальных моделей позволяет непосредственно исследовать конструкт, сформированный или переработанный практиками, дословно *сконструированный*, а не разбирать абстрактные теоретические построения. Построение ментальной модели и когнитивной карты открывает возможность применения не только качественных, но и количественных методов исследования (см. третью часть данной статьи). Существенно то, что данная система формируется как на индивидуальном, так и на организационном уровне (Bundy, Shropshire et al., 2013), то есть речь может идти об индивидуальных и коллективных (разделенных) ментальных моделях. Появляется возможность понять, как выглядят организационная структура, механизмы, другие факторы внутренней и внешней среды организации в том виде, в котором они представляются лицам, ответственным за реше-

ния. Ведь именно этот образ непосредственно стоит за принятием управленческих решений, определяющих и текущую деятельность, и стратегию развития организации.

Процесс принятия решений руководителями рассматривается на основе изучения индивидуальных и коллективных причинно-следственных карт. Причинно-следственная карта представляет собой систему связей по типу «причина – следствие» с тем, чтобы выявить структуру человеческого сознания; она является одним из видов концептуальных карт, широко используемых в современной управленческой науке. В отличие от психологии, управленческая наука не претендует на непосредственное изучение процессов сознания и в качестве объекта когнитивного картирования ограничивается причинно-следственными картами (Nayaranan, 2005), являющимися отражением ментальной модели в таком виде, как ее описывают управленцы. В исследованиях в области управления причинно-следственная карта является главным инструментом когнитивного картирования. Термины «когнитивное картирование» и «причинно-следственное картирование» используются нами как взаимозаменяемые. Мы изучаем ту реальность, которую создают управленцы и в которой они принимают решения.

Для такого ракурса имеется свое методологическое обоснование. Если исходить из конструктивистского подхода к экономике и менеджменту, любые управленческие структуры являются сконструированными, а управленческие решения ориентированы на действия в сконструированной реальности (Nayaranan, 2005). Центральное место, когда объектом исследования является команда высших управленцев, занимают коллективные карты, которые формируются и непрерывно изменяются, создают новые концепции и другие социальные «продукты» (Raskin, 2002). Эта субъективно сконструированная реальность становится объективной реальностью – той реальностью, в которой потребляются ограниченные ресурсы, произ-

водятся продукты и услуги и осуществляется инновационное развитие. В организационном контексте индивидуальные взгляды, предположения и интерпретации могут разделяться другими представителями управленческой команды, приводя к возникновению совместного представления о самой организации и той хозяйственной среде, в которой она действует (Walsh, Fahey, 1986). Поэтому коллективные (разделенные с коллегами) когнитивные карты оказываются в центре изучения процесса принятия стратегических решений, который (по определению) осуществляется на организационном уровне. В плане аналитической структуры ресурсно-ориентированного подхода и изучения организации как системы повышенного уровня сложности исследование процесса формирования сознания, разделенного другими членами управленческой команды, позволяет детально рассмотреть переход от индивидуальных компетенций (индивидуальный уровень анализа) к организационным способностям (групповой уровень анализа) (Карлик, Платонов, 2013). В более широком плане исследование процесса разделенного сознания в управленческой команде вписывается как часть в системно-интеграционную концепцию фирмы как системного интегратора производственных ресурсов, намерений, ожиданий и интересов внутренних и внешних участников деятельности фирмы (Клейнер, 2002, 2008).

Когнитивное моделирование относится к числу методов, оправдавших себя на практике применительно к управлению сложными системами, при котором часто требуется решение слабоструктурированных проблем. Анализ когнитивной карты позволяет выявить структуру проблемы (системы), найти наиболее значимые факторы и определить их влияние друг на друга (Авдеева, Коврига и др., 2007).

ОСОБЕННОСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КОГНИТИВНОГО КАРТИРОВАНИЯ

При исследовании инновационного развития на основе когнитивного картирования фундаментальная предпосылка состоит в том, что стратегический выбор определяется представлениями собственников и топ-менеджеров о реальности. Иными словами, он зависит от того, какими категориями они оперируют и как они конструируют деловую среду *в своем сознании*. Особая ценность подобных исследований заключается в том, что они позволяют осуществить детальное изучение организационных способностей, наряду с ресурсами, составляющими ключевой фактор эффективности и результативности деятельности в рамках ресурсно ориентированного подхода (Елисеева, Платонов, 2014; Карлик, Платонов, 2013). В случае рассмотрения инновационного развития речь идет об исследовании организационных способностей как составляющей динамического потенциала (Елисеева, Платонов, 2014).

Особое значение приобретает учет обратных связей (взаимозависимостей). Но доминантными оказываются эффекты, вызванные направленными (таргетированными) связями, в противоположность циклическим эффектам, обусловленным наложением линейных зависимостей (Huff, 1990; Елисеева, Рукавишников, 1982). Применительно к причинно-следственному картированию это означает учет обратных связей между концептами, что достигается применением так называемых нечетких когнитивных карт (*fuzzy cognitive maps*) с использованием аппарата нечеткой логики.

В плане изучения влияния процесса принятия решений на инновационное развитие компаний в ряде исследований было выявлено ключевое значение когнитивного разнообразия (когнитивной диверсификации), т.е. различия в структуре представлений в груп-

пах, принимающих стратегические решения (Bergman, Jantunen et al., 2007). Такой эффект может проявиться в случаях, когда люди, приходя к определенному консенсусу, думают и представляют ситуацию по-разному. Широкое разнообразие, возникшее в ходе длительного процесса обсуждений стратегических вопросов, в конечном итоге нацелено на достижение консенсуса. С одной стороны, оно обеспечивает «объемное» видение проблемы, а с другой – ослабляет организационную способность реагировать на изменения среды, в которой функционирует компания, а значит, и использовать возможности для осуществления инноваций (Markoczy, 2001). Другой крайностью является ситуация, когда когнитивное сходство между членами управленческой команды, существование минимального различия между ними в представлениях и понимании происходящего приводят к организационной слепоте, неспособности рассмотреть возникающие возможности и опасности (Pralhalad, Bettis, 1986). Также следует выделить действие команды управленцев в рамках определенного организационно-экономического механизма, в ситуации принятия решений в условиях риска и неопределенности, что составляет отличительную особенность инновационного менеджмента (Воробьев, Платонов, 1996; Валдайцев, Мотовилов и др., 1995). Применительно к каждой из указанных ситуаций когнитивное разнообразие имеет ключевое значение для понимания организа-

ционной динамики и направлений инновационного развития.

Возникает вопрос: как такое многообразие влияет на принятие решений, которые повышают эффективность и результативность инновационной деятельности и организации в целом? Модель механизма воздействия когнитивного разнообразия на принятие управленческих решений представлена на схеме (рис. 1).

В ходе процесса принятия решений руководители отмечают, интерпретируют факторы хозяйственной среды и интегрируют данную информацию на концептуальном уровне. Разделенное с другими участниками управленческой команды сознание представлено коллективными когнитивными (причинно-следственными) картами, с помощью которых можно понять, как управленческая команда отвечает на воздействия изменений внешней и внутренней хозяйственной среды. Аксельрод (Axelrod, 1976), а затем Прахалад и Беттис (Pralhalad, Bettis, 1986) установили, что разделенное с другими членами команды управления понимание происходящего внутри и вне компании со временем развивается в ходе совместного взаимодействия, накапливается и сохраняется в форме доминантной логики организации. В итоге дальнейшие стратегические шаги и направления развития компании определяются данной, глубоко укоренившейся доминантной логикой (Huber, Lewis, 2010). Таким образом, наличие когнитивного разнообразия является необходимой предпосыл-

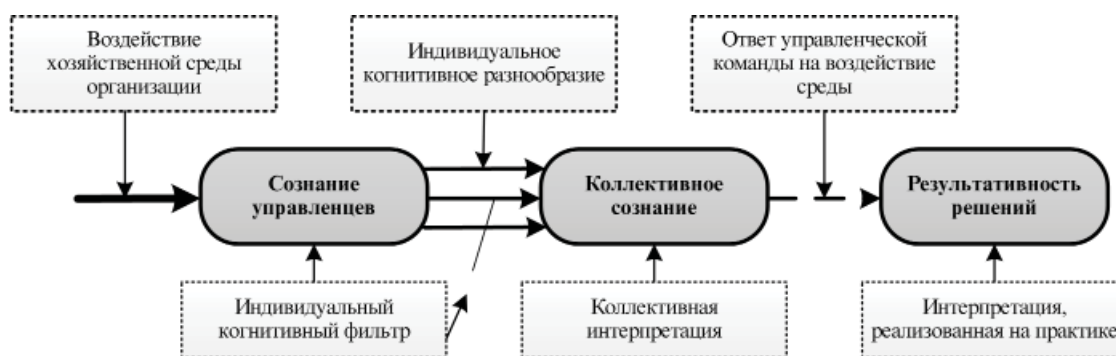


Рис. 1. Влияние когнитивного разнообразия в процессе принятия управленческих решений

кой изменения данной доминантной логики, которая (в случае высоких темпов инновационного развития или просто принципиальных изменений в хозяйственной среде, в которой функционирует компания) перестает соответствовать реальности. В этом случае доминантная логика начинает препятствовать развитию организации, а во многих случаях становится потенциальной угрозой самому существованию организации в конкурентной среде. Более того, если доминантная логика, переставшая соответствовать реальности, укоренилась в ряде компаний, то под угрозой может оказаться выживание целых отраслей национальной экономики. При этом вероятность подобного «заражения» тем выше, чем меньше степень когнитивного разнообразия и однородности высшего руководства компаний.

ческих решений может быть представлена как шестиступенчатая процедура, показанная на схеме (рис. 2).

Процедура начинается с определения актуальной проблематики, место которой в картине мира управленца предстоит исследовать, и заканчивается использованием результатов такого исследования. Для лучшего понимания факторов, влияющих на когнитивное разнообразие, целесообразен подход с позиций так называемой восходящей проблематики, дополняемый рассмотрением всех аспектов менеджмента компании, на которые влияет когнитивное разнообразие (так называемая нисходящая проблематика – см. рис. 2). Результаты анализа можно соотнести либо с экономическими, социальными, демографическими и прочими факторами, которые могут

ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КОГНИТИВНОГО РАЗНООБРАЗИЯ КОМАНДЫ УПРАВЛЕНЦЕВ

В первой части акцентировались три существенных момента.

Первый момент. В отличие от психологии, в исследованиях по менеджменту на второй план отходит проблема: насколько точно выявленные в ходе исследования индивидуальные причинно-следственные карты отражают тонкие психологические структуры индивидов.

Второй момент. В отличие от естественных и технических наук, в менеджменте речь идет преимущественно о конструктах, а не объектах физического мира. Поэтому в фокусе исследования оказывается сконструированная реальность, которую создали управленцы и исходя из которой они принимают решения. Применительно к когнитивному разнообразию речь идет об изучении структуры концептов, которые они используют при принятии решений. Процедура выявления и оценки когнитивного разнообразия управлен-



Рис. 2. Основные этапы процедуры выявления и оценки когнитивного разнообразия управленческих решений

объяснять степень разнообразия (восходящая проблематика), либо с теми характеристиками организации, на которые данное разнообразие влияет (нисходящая проблематика).

Третий момент. Изучение подобной структуры концептов непосредственно связано с развитием инструментов практического менеджмента. Причинно-следственные и когнитивные карты по своей структуре очень близки к диаграммам влияния, но последние относятся к инструментам принятия решения (Langfield-Smith, Wirth, 1992).

В данном разделе обсуждается количественный анализ причинно-следственных карт по результатам проведенного нами картирования финских компаний инновационной отрасли чистых технологий (Clean tech industry) с целью оценить когнитивное разнообразие среди членов совета директоров и влияние на такое разнообразие индивидуальных характеристик топ-менеджеров. Сложившееся на сегодняшний день в Финляндии весьма благоприятное отношение управленцев к проведению научных исследований по менеджменту позволило опросить членов совета директоров девяти компаний. Тем самым возникла редкая возможность получить подробные данные о процессе принятия решений высшим эшелоном корпоративного управления большей части компаний отрасли.

В ходе предварительного этапа на основе анализа публикаций по стратегическому менеджменту и управлению устойчивым развитием (sustainability management) определен первоначальный список актуальных тем в данных областях и разработан список 50 важнейших конструктов, соответствующих заданным темам. Затем конструкты, расположенные в случайном, произвольном порядке, были разосланы организациям, участвующим в опросе, чтобы каждый член совета директоров выбрал 12 конструктов, которые он считает для себя наиболее важными.

На этапе выявления индивидуальных ментальных моделей каждому участнику по электронной почте был разослан шаблон причинно-следственной карты, который он дол-

жен был заполнить. В овалах шаблона надо было указать выбранные конструкты и стрелками показать причинно-следственные связи между ними. В качестве примера приведена одна из индивидуальных причинно-следственных карт, заполненная в ходе исследования российских управленцев² (рис. 3).

В результате опроса членов советов директоров девяти компаний отрасли чистых технологий Финляндии были построены 42 причинно-следственные карты, аналогичные приведенной на рис. 3, отражающие индивидуальные ментальные модели в форме ориентированных графов связей. Причинно-следственная карта представляет собой инструмент качественного исследования. Для того чтобы использовать данную информацию для количественного анализа, для каждой причинно-следственной карты была построена матрица смежности (Axelrod, 1976).

Ниже (табл. 1) показана матрица смежности, которая соответствует приведенной причинно-следственной карте и позволяет, во-первых, провести количественный анализ, во-вторых, построить коллективную причинно-следственную карту.

Коллективная причинно-следственная карта является итогом социального взаимодействия в команде управленцев и отражает взгляды и представления, разделяемые коллегами (Huber, Lewis, 2010). Построение подобных карт – один из ключевых моментов, так как процесс принятия решений в значительной степени коллективный. Согласно получившему широкое признание выводу Прахалада и Беттиса именно этот процесс приводит к формированию доминантной логики компании, определяющей ее стратегическое развитие (Prahalad, Bettis, 1986). Построение коллективной причинно-следственной карты является инструментом моделирования доминантной логики как на уровне отдельной

² К сожалению, данные, собранные в ходе исследования российских управленцев, оказались недостаточно репрезентативными для количественного анализа.

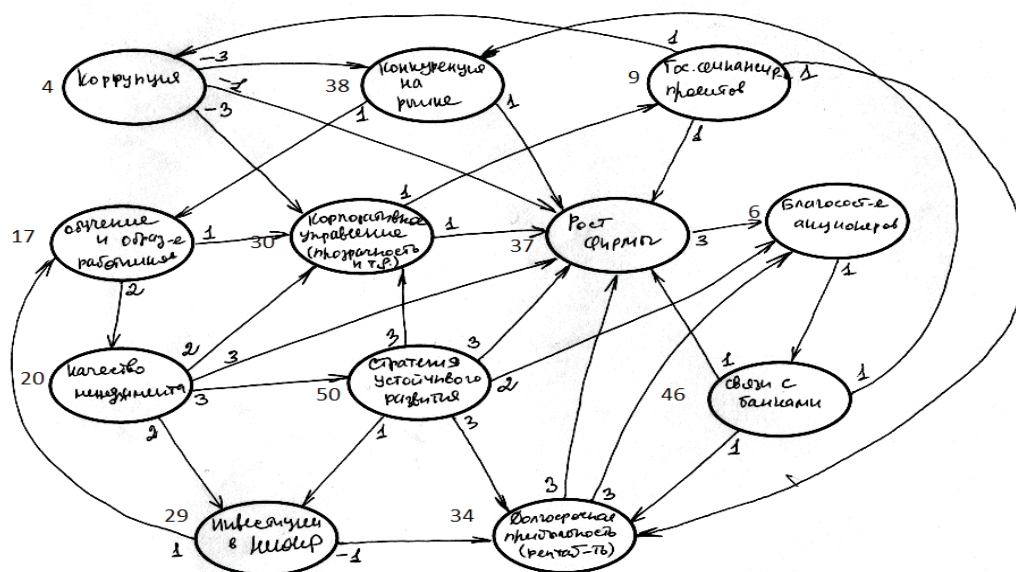


Рис. 3. Пример заполненной индивидуальной причинно-следственной карты

компании, так и на уровне отрасли (De Wit, Meyer, 2010). Соответственно в ходе исследования была также построена коллективная карта для отрасли чистых технологий размерностью 100×100 (50 конструкторов плюс запас на дополнительные концепции, которые могли отметить опрашиваемые).

Таблица 1
Матрица смежности, соответствующая графу связей

	4	6	9	17	20	29	30	34	37	38	46	50
4	0	0	0	0	0	0	-3	0	-1	-3	0	0
6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
9	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0
17	0	0	0	0	2	0	1	0	0	0	0	0
20	0	0	0	0	0	2	2	0	3	0	0	3
29	0	0	0	1	0	0	0	-1	0	0	0	0
30	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0
34	0	3	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0
37	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
38	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0
46	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	0
50	0	2	0	0	0	1	3	3	3	0	0	0

Исходным пунктом этапа анализа причинно-следственных карт является определение когнитивной дистанции – расстояния между отдельными картами. Расстояние d между матрицами смежности $A = [a_{ij}]$ и $B = [b_{ij}]$, соответствующими причинно-следственным картам двух управленцев, определяется несложной на первый взгляд формулой (1):

$$DR = \sum_{i=1}^p \sum_{j=1}^p |a_{ij} - b_{ij}|, \quad (1)$$

где $1 \leq i, j \leq p$; p – число элементов в объединении набора элементов в A и B .

Однако, чтобы рассчитать такую дистанцию или, иными словами, количественно оценить то, насколько различаются индивидуальные представления управленцев об экономической реальности, надо учесть ряд составляющих когнитивного разнообразия. Прежде всего это присутствие или отсутствие концепций: элементы, которые один управленец считает важными для своей концептуальной картины экономической реальности (например, коррупцию, введенную в систему конструкторов

на рис. 3), другой может не включить в число важных концепций. Следующая характеристика – наличие или отсутствие связей – аналогична предыдущей, она может отражать у одного управленца наличие, а у другого – отсутствие отношений между конструктами. Далее следует иметь в виду такую составляющую, как направление связей и представление о положительном или отрицательном воздействии одной концепции на другую. Наконец, одним и тем же связям управленцы могут приписывать различную степень интенсивности, а следовательно, и влияния.

Количественный учет всех перечисленных составляющих когнитивной дистанции представляет собой сложную задачу. Так, максимально возможная количественная дистанция согласно формуле (1) была бы между матрицами двух руководителей, содержащими одни и те же концепции, но с противоположными знаками. Однако с позиций первых двух из вышеуказанных составляющих такие матрицы были бы, напротив, максимально схожи, так как включали бы одинаковые концепции и предполагали наличие между ними связей. Возникают и другие проблемы, которые длительное время затрудняли количественное измерение когнитивной дистанции: например, наличие в ментальных моделях концепций ресиверов (на которые воздействуют другие конструкты, но они ни на один из них не воздействуют); наличие трансмиттеров (которые воздействуют на другие, но на них ни один не воздействует); желательность более точной оценки степени влияния между концепциями. Решить перечисленные проблемы позволил подход, предложенный Лэнгфилд-Смиттом и Виртом (Langfield-Smith, Wirth, 1992). Согласно этому подходу когнитивная дистанция определяется из формулы (2), в числителе которой – расстояние между двумя причинно-следственными картами согласно (1), а в знаменателе – максимально возможное расстояние, но определяемое с учетом важнейших составляющих когнитивного разнообразия. Идентичности ментальных моделей соответствует значение

DR , равное нулю, а наибольшему разнообразию – единице, т.е. $0 \leq DR \leq 1$

$$DR = \frac{\sum_{i=1}^p \sum_{j=1}^p \text{diff}(i, j)}{(6p_c^2 + 2p_c(p_{u_A} + p_{u_B}) + p_{u_A}^2 + p_{u_B}^2 - (6p_c + (p_{u_A} + p_{u_B})))}, \quad (2)$$

где

$$\text{diff}(i, j) = \begin{cases} 0, & \text{если } i = j; \\ 1, & \text{если } i \text{ или } j \in P_c \\ & \text{и } i, j \in N_A \text{ или } i, j \in N_B; \\ |a_{ij} - b_{ij}| & \text{в остальных случаях,} \end{cases}$$

где $\mathbf{A}$ и $\mathbf{B}$ – две расширенные матрицы смежности размера p ; a_{ij} (или b_{ij}) – значение строки i и столбца j матрицы $\mathbf{A}$ ($\mathbf{B}$); N_A – число узлов в матрице $\mathbf{A}$; N_B – число узлов в матрице $\mathbf{B}$; P_c – набор узлов общих в обеих картах; p_c – число таких узлов; p_{u_A} , p_{u_B} – число уникальных узлов матрицы $\mathbf{A}$ и соответственно матрицы $\mathbf{B}$.

Анализ когнитивного разнообразия внутри совета директоров дал следующие результаты (табл. 2). Наибольшим когнитивным разнообразием отличается компания «Н» ($DR = 0,174$), наиболее близки друг к другу мнения членов совета директоров по вопросам устойчивого развития компании «D» ($DR = 0,0607$). Компания «D» выделяется не только меньшим значением DR , но и стандартным отклонением индивидуальных ментальных моделей от коллективной ($\sigma = 0,0145$). Можно считать, что при прочих равных условиях в первой компании формируются условия, при которых данный орган стратегического управления будет более склонен к изменениям и инновациям. Вместе с тем существует определенное противоречие между изменчивостью и стабильностью. Существование данной проблемы будет рассмотрено ниже подробнее.

Как и следовало ожидать, когнитивное разнообразие между коллективными ментальными моделями советов директоров компаний

Таблица 2
Характеристика когнитивной дистанции
между индивидуальными ментальными моделями
и коллективной ментальной моделью совета
директоров компании

	Средняя когнитивная дистанция DR	Стандартное отклонение σ
A	0,1495	0,0392
B	0,1187	0,0195
C	0,1396	0,0500
D	0,0607	0,0145
E	0,0714	0,0192
F	0,0885	0,0312
G	0,0928	0,0485
H	0,1874	0,0485
I	0,0647	0,0208

(табл. 3) оказалось более значительным, чем внутри каждой фирмы. По схожести таких моделей компании различаются между собой в два с половиной раза: наибольшее различие 0,319 наблюдается между компаниями «H» и «G», а максимальное сходство (0,129) – между

компаниями «C» и «D». Дальнейший анализ когнитивного разнообразия между компаниями отрасли дал на первый взгляд парадоксальный результат. Принимая во внимания пределы изменения DR , можно сделать вывод, что когнитивная дистанция между ментальными моделями совета директоров в целом не так велика, и можно предположить формирование доминантной логики в отрасли, на которую указывали Прахалад и Беттис (Prahalad, Bettis, 1986).

В плане предположения о формировании доминантной логики интересные результаты дал анализ расхождения между коллективными ментальными моделями директоров компаний и коллективной отраслевой ментальной моделью (табл. 4).

При сопоставлении когнитивное разнообразие каждой компании с характеристиками по отрасли в целом оказывается меньше, чем между самими компаниями. Сравнение результатов анализа на внутрифирменном уровне, межфирменном и отраслевом уровнях весьма интересно. Когнитивная дистанция возрастает при переходе от внутрифирменно-

Таблица 3
Коэффициенты дистанции (DR) между ментальными моделями различных компаний

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
A	0	0,291	0,286	0,211	0,218	0,183	0,267	0,281	0,223
B	0,291	0	0,214	0,246	0,237	0,201	0,270	0,295	0,314
C	0,286	0,214	0	0,129	0,151	0,181	0,220	0,188	0,243
D	0,211	0,246	0,129	0	0,153	0,160	0,186	0,239	0,166
E	0,218	0,237	0,151	0,153	0	0,143	0,195	0,248	0,148
F	0,183	0,201	0,181	0,160	0,143	0	0,202	0,200	0,141
G	0,267	0,270	0,220	0,186	0,195	0,202	0	0,319	0,238
H	0,281	0,295	0,188	0,239	0,248	0,200	0,319	0	0,209
I	0,223	0,314	0,243	0,166	0,148	0,141	0,238	0,209	0

Таблица 4
Дистанция между коллективными ментальными моделями отдельных компаний и отраслевой моделью

A	B	C	D	E	F	G	H	I
0,082	0,096	0,073	0,110	0,112	0,096	0,109	0,083	0,114

го к межфирменному сравнению, а затем сокращается при сопоставлении коллективной модели фирмы и отрасли в целом. Причем значения *DR* для отраслевого уровня оказываются наименьшими, и это позволяет предположить, что доминантная логика формируется именно на этом уровне.

ДИСКУССИЯ И ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Считается, что в постиндустриальном обществе решающее значение приобретают нематериальные внутриорганизационные факторы, обуславливающие инновационное развитие (Платонов, Рогова, 2008). В рамках ресурсно ориентированного подхода, когнитивные особенности управленцев высшего звена, позволяющие видеть внутренние и внешние по отношению к организации возможности нового развития и находить нетривиальные решения, относятся к ключевой составляющей подобных нематериальных факторов (Карлик, Платонов, 2013), отличающих инновационно активные организации (Платонов, Овсянко и др., 2012). В более узком плане речь идет о динамических способностях организации (Елисеева, Платонов, 2014; Teece, Pisano et al., 1997) в части принятия стратегических решений, а в плане когнитивных характеристик команды высших управленцев – о когнитивном разнообразии. Согласно работе Джеймса Марча (March, 1991), ставшей классической, когнитивное разнообразие является важным фактором, благоприятствующим поиску нового знания (*exploration*), но препятствует использованию существующего знания. Если следовать данной логике, поиску нового знания будет способствовать коллективная ментальная модель совета директоров компании «Н», отличающаяся наибольшим когнитивным разнообразием среди организаций данной отрасли. Противоположным полюсом является компания «I», ментальная модель которой в наибольшей

степени подходит для эксплуатации существующего знания и, следовательно, достижения эффективности текущей деятельности. Согласно Марчу справедливы также следующие выводы: способность органа стратегического контроля компании «D» принимать нестандартные инновационные решения меньше, а меньший консенсус в восприятии внутренней и внешней среды будет препятствовать текущей эффективности компании «Н».

Результаты исследования на отраслевом уровне позволяют предположить присутствие компенсирующего фактора. Коллективная ментальная модель компании «Н» отличается наибольшим когнитивным разнообразием внутреннего высшего органа выработки стратегии, в сравнении с советами директоров других организаций она весьма близка к доминантной логике, формирующейся на уровне отрасли (см. табл. 4). Напротив, коллективная ментальная модель совета директоров компании «D», отмеченная наибольшим единодушием, как по среднему значению, так и по вариации индивидуальных представлений членов совета директоров находится среди наиболее отличающихся от доминирующей логики отрасли. Возможно, расхождение доминантой логики с отраслевой компенсируется большей согласованностью взглядов внутри компании, а текущая эффективность при когнитивном разнообразии внутри организации достигается из-за близости коллективной ментальной модели к доминантной логике отрасли.

Отрасль чистых технологий относится к новым инновационным отраслям, где все компании отличаются высокой интенсивностью инновационной деятельностью. В более зрелых отраслях можно ожидать существенных различий инновационной стратегии компаний – от оборонительной до развития подрывных технологий. Вполне вероятно данное обстоятельство создаст большее когнитивное разнообразие, а также смещение локуса формирования доминантной логики с отраслевого уровня на уровень отдельных компаний.

Возможности исследования восходящих и нисходящих факторов (в соответствии с рис. 2), относящихся к когнитивному разнообразию, по результатам данного исследования ограничены, так как размер полученной выборки слишком мал, чтобы провести, например, регрессионный анализ (Belsley, Kuh, Welsch, 1980). Формирование выборки большего объема затруднено ввиду как исключительной трудоемкости процесса сбора данных, так и сложности привлечения к участию в опросе большого числа руководителей высшего уровня многих компаний.

Нижеприведенный пример иллюстрирует возможность анализа восходящей проблематики упомянутой в данной статье (см. рис. 2) с позиций исследования влияния демографических и социальных характеристик топ-менеджеров на когнитивное разнообразие ментальных моделей тех же самых организаций (табл. 5).

Набор такого рода характеристик должен быть разработан так, чтобы, принимая во внимания важнейшие из них, он оставался максимально компактным. Уровень и область образования наиболее часто учитываются при анализе демографических воздействий (Dahlin, Weingart et al., 2005). В то же время ряд исследователей рассматривают функциональный опыт как еще более важную характеристику (Barkema, Shvyrkov, 2007), которая относится к опыту, накопленному в ходе профессиональной работы, который обычно значителен у лиц, принимающих стратегические решения в области инновационной деятельности.

Несмотря на возникающие проблемы и неизбежную длительность исследования, возможность заглянуть в «черный ящик» процесса принятия стратегических решений с помощью причинно-следственного картирования и в конечном итоге лучше обосновать такие решения в плане как обеспечения инновационной деятельности, так и устойчивого развития оправдывает усилия, направленные на подобные исследования в российских условиях.

ПРИЛОЖЕНИЕ. КОНСТРУКТЫ ДЛЯ ПРИЧИННО-СЛЕДСТВЕННОГО КАРТИРОВАНИЯ

1. Содействие занятости в регионе.
2. Использование экологически чистых технологий в производстве.
3. Свобода профсоюзов.
4. Коррупция.
5. Объем продаж.
6. Благополучие акционеров.
7. Оборот.
8. Безопасность выпускаемой продукции.
9. Государственное финансирование проектов.
10. Диверсификация деятельности фирмы.

Таблица 5
Демографические характеристики
членов совета директоров

Уровень образования	Ученая степень
	Магистратура
	Бакалавриат
	Среднее образование
Область образования	Естественнонаучная и инженерная
	Прочая
Возраст	Менее 30 лет
	30–45 лет
	Более 45 лет
Пол	Мужской
	Женский
Отраслевой опыт	Первичный сектор экономики
	Вторичный сектор экономики
	Третичный сектор экономики
Опыт работы в совете директоров	Менее 5 лет
	Более 5 лет
Функциональный опыт	Руководитель организации
	Управление персоналом
	Маркетинг
	НИОКР
	Производство
	Развитие бизнеса

11. Энергоемкость продуктов и услуг.
12. Чрезмерное использование ресурсов при производстве и сбыте.
13. Транспортировка и логистика продуктов и услуг.
14. Водопользование при производстве.
15. Удовлетворенность потребителей.
16. Детский труд.
17. Обучение и образование работников.
18. Равные права и отсутствие дискриминации работников.
19. Здоровье и безопасность работников и граждан.
20. Качество менеджмента.
21. Привлечение заинтересованных сторон: университетов и некоммерческих организаций.
22. Социальное партнерство и спонсорство.
23. Оплата труда и социальные пособия работников.
24. Привлечение заинтересованных сторон и сетевое взаимодействие с контрагентами.
25. Снабжение.
26. Составление корпоративной отчетности об устойчивом развитии.
27. Миссия и видение.
28. Бренд и имидж компании.
29. Инвестиции в НИОКР.
30. Корпоративное управление (прозрачность, соблюдение законодательства).
31. Этическое поведение и права человека.
32. Корпоративное гражданство.
33. Лоббирование (прямое и не прямое).
34. Долгосрочная прибыльность (рентабельность).
35. Краткосрочная прибыльность (рентабельность).
36. Внимание к работникам.
37. Рост фирмы.
38. Конкуренция на рынке.
39. Ценообразование.
40. Отношения с клиентами.
41. Компетентность в правовых аспектах устойчивого развития.
42. Технологическое ноу-хау в возобновляемых источниках энергии.
43. Организационное лидерство.

44. Инвестиции в маркетинг.
45. Рост международного бизнеса.
46. Связи с банками.
47. Связи с поставщиками.
48. Знание потребностей внутреннего рынка.
49. Знание потребностей международного рынка.
50. Стратегия устойчивого развития.

Литература

- Авдеева З.К., Коврига С.В., Макаренко Д.И., Максимов В.И. Когнитивный подход в управлении // Проблемы управления. 2007 № 3. С. 2–8.
- Воробьев В.П., Платонов В.В. Инновационный менеджмент: финансовый аспект / Под ред. А.И. Муравьева. СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1996.
- Валдайцев С.В., Мотовилов О.В., Молчанов Н.Н., Платонов В.В., Евстафьев Д.С., Осипов С.В., Свободина Л.М., Доймихен К., Фидлер Х., Гросс Б. Управление исследованиями, разработками и инновационными проектами. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1995.
- Елисеева И.И., Платонов В.В. Динамический потенциал – недостающее звено в исследовании инновационной деятельности // Финансы и бизнес. 2014. № 4. С. 102–110.
- Елисеева И.И., Рукавишников В.О. Логика прикладного статистического анализа. М.: Финансы и статистика, 1982.
- Катъкало В.С. Эволюционная теория стратегического управления. СПб.: Высшая школа менеджмента, Изд. дом СПбГУ, 2008. С. 11–12.
- Карлик А., Платонов В. Аналитическая структура ресурсно-ориентированного подхода. Часть 1 // Проблемы теории и практики управления. 2013. № 6. С. 26–37.
- Клейнер Г.Б. Системная парадигма и системный менеджмент // Российский журнал менеджмента. 2008. № 3. С. 27–50.
- Клейнер Г.Б. Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. 2002. № 10. С. 47–49.
- Платонов В.В., Овсянко К.А., Айрапетова А.Г., Дюков И.И. Стратегическая оценка деятельности

- инновационно-активных предприятий. СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 2012.
- Платонов В.В., Розова Е.М., Воробьев В.П. Интеллектуальные активы и инновации: проблемы оценки, учета и управления. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008.
- Розин В.М. Семиотический подход, а также можно ли понять искусство на его основе? // VOX Философский журнал, 2010. № 9. URL: <http://vox-journal.org/html/issues/vox> (дата обращения 29.03.2015).
- Axelrod R. The Structure of Decision. Princeton: Princeton University Press, 1976.
- Barkema H.G., Shvyrkov O. Does top management team diversity promote or hamper foreign investment? // Strategic Management Journal. 2007. Vol. 28. P. 663–680.
- Bergman J.-P., Jantunen A., Saksa J.-M., Hurmelinna-Laukkanen P. Cognition of experts and top managers about the changes in innovation space // International Journal of Learning and Change. 2007. № 2 (1). P. 34–50.
- Belsley D.A., Kuh E., Welsch R.E. Regression Diagnostics. Hoboken: John Wiley & Sons, Inc., 1980.
- Bundy J., Shropshire C., Buchholtz A.K. Strategic cognition and issue salience: toward an explanation of firm responsiveness to stakeholder concerns // Academy of Management Review. 2013. № 38 (3). P. 352–376.
- Dahlin K.B., Weingart L.R., Hinds P.J. Team diversity and information use // Academy of Management Journal. 2005. № 48. P. 1107–1123.
- De Wit B., Meyer R.J.H. Strategy Synthesis, resolving strategy paradoxes to create competitive advantage. Concise. 4th ed. L.: Cengage Learning, 2010.
- Forester J.W. Counterintuitive Behavior of Social Systems. // Technology Review. 1971. № 73 (3). P. 52–68.
- Huber G.P., Lewis K. Cross-understanding: Implications for group cognition and performance // Academy of Management Review. 2010. № 35 (1). P. 6–26.
- Huff A.S. Mapping strategic thought. Chichester: Wiley, 1990.
- Krogh G. von, Erat P., Macus M. Exploring the link between dominant logic and company performance // Creativity and Innovation Management. 2000. Vol. 9. № 2. P. 82–93.
- Langfield-Smith K.M. Exploring the need for a shared cognitive map // Journal of Management Studies. 1992. № 29 (3). P. 349–368.
- Markoczy L. Consensus formation during strategic change // Strategic Management Journal. 2001. № 22 (11). P. 1013–1031.
- March J. Exploration and exploitation in organizational learning // Organization Science. 1991. № 2 (1).
- Nayaranan V.K. Causal mapping: An historical overview // V.K. Narayanan, D.J. Armstrong (eds.). Causal mapping for research in information technology. Hershey: PA: Idea Group Publishing, 2005. P. 1–19.
- Prahalad C.K., Bettis R.A. The Dominant logic: a New linkage between diversity and performance // Strategic Management Journal. 1986. № 7 (6). P. 485–501.
- Raskin J.D. Constructivism in psychology: Personal construct psychology, radical constructivism, and social constructionism // J.D. Raskin, S.K. Bridges (eds.). Studies in meaning: Exploring constructivist psychology. N.Y.: Pace University Press, 2002. P. 1–25.
- Teece D., Pisano G., Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Management // Strategic Management Journal. 1997. Vol. 18. № 7. P. 509–533.
- Walsh J.P., Fahey L. The role of negotiated belief structures in strategy decision making // Journal of Management. 1986. № 12 (3). P. 325–338.

Рукопись поступила в редакцию 03.07.2015 г.

*ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ПОЛИТИКА
И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ
ПРАКТИКА*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ
И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ
ПРОБЛЕМЫ ТАМОЖЕННОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ
ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ
И ТРАНЗИТНЫХ ПЕРЕВОЗОК
ГРУЗОВ В ЕВРАЗИЙСКОМ
ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОЮЗЕ.
ЧАСТЬ 1¹

*В.А. Цветков, К.Х. Зоидов,
А.А. Медков, В.Н. Ионичева*

В статье рассматриваются актуальные проблемы организационно-институционального регулирования процессов пересечения государственной границы и совершения таможенных операций при экспортно-импортных и транзитных перевозках грузов в России и на территории Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Особое внимание уделено внедрению механизма «единого окна», предварительного информирования и электронного декларирования товаров, перевозимых железнодорожным транспортом. Показано, что эффективное функционирование таможенных органов является необходимым условием реализации транспортно-транзитного потенциала ЕАЭС.

Ключевые слова: таможенные операции, Евразийский экономический союз, железнодорожный транспорт, механизм «единого окна», предварительное информирование, электронное декларирование, транспортно-транзитный потенциал.

© Цветков В.А., Зоидов К.Х., Медков А.А.,
Ионичева В.Н., 2015 г.

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 15-02-00481а).

ВВЕДЕНИЕ

Транспортно-транзитная экономика (транзитная экономика) – хозяйственная система, при которой поступления от пропуска грузо- и пассажиропотоков и оказания услуг по транзитной перевозке грузов и пассажиров составляют весомую часть доходов властей, хозяйствующих субъектов и населения на данной территории (наднационального образования, государства, региона, города, княжества, ареала обитания племени, рода и пр.), одну из основ их благосостояния (Цветков, Зоидов и др., 2014).

Для формирования и эффективного функционирования транзитной экономики государства и народы должны были приложить значительные усилия, направленные на захват, владение и удержание выгодных в природно-географическом отношении территорий, расширение подвластных границ до их соприкосновения с другими народами, выхода к важным транспортным точкам. Кроме того, необходимо формирование институциональной системы генерации, присвоения и распределения доходов от транспортно-транзитной деятельности и пропуска товаров по территории (Tsvetkov, Zoidov, Medkov, 2012).

Ключевое значение имело установление контроля над ключевыми точками международной торговли, что позволяло предоставлять услуги по обеспечению безопасности торговой деятельности и взимать пошлины и налоги, а также развивать сопутствующие производства. В области морских перевозок на дальние расстояния важную роль играл контроль стратегических (узких) мест: проливов, островов, устьев рек, удобных гаваней в целях регулирования движения судов и облегчения сбора с них дани (пошлин).

Большое значение должно уделяться *обеспечению безопасности перевозки грузов и пассажиров*. Во все времена военный флот патрулировал морские пути и защищал торговые суда (свои и иностранные) от пиратов. Средневековые крепости являлись местами

наблюдения за торговыми судами и взимания таможенных пошлин. Города содержали войска (даже специализированные) для охраны караванных путей, что обеспечивало их значимость и право претендовать на часть торговых доходов.

Для превращения городов и портов в процветающие перевалочные пункты строились рынки, караван-сарай, общественные бани и здания таможи. Богатство торговых народов состояло в том, что они использовали всех, кто пользуется торговыми путями, в качестве данников, плательщиков таможенных платежей и прочих сборов (Грот, 2013). Контроль над транзитной торговлей являлся стимулом к дальнейшим завоеваниям для финансирования возрастающих государственных расходов, прежде всего на военные нужды.

Как отмечает К. Финкель, «в свои лучшие годы Османская империя простиралась на суше и на море, расположенная на пересечении важнейших торговых путей того времени. Контроль над торговыми путями Средиземного и Черного морей позволил устанавливать таможенные пошлины, выгодные для казны. Развернутая сеть доверенных лиц и посредников позволяла взимать налоги с товаров, провозимых через османские территории, равно как и с тех, которые были предназначены для внутреннего потребления. Как и его предшественники, султан Мехмед жаловал торговые привилегии иностранным купцам; основными бенефициариями в это время были итальянские государства. Такие привилегии могли прекращаться во время войны и при наличии конфликта интересов, расположение к тому или иному государству могло быть удобным оружием в руках султана. Иностранные купцы считали таможенные пошлины, взимаемые в льготном режиме, небольшой платой за доступ к сырью на всей обширной территории под властью османов» (Финкель, 2014, с. 109).

В настоящее время Турция небезуспешно прилагает усилия, направленные на возвращение себе функции страны-транзитера в области транспортировки нефти и газа, мор-

ских перевозок, автомобильного и железнодорожного транспорта.

Использование территории страны или интеграционного образования для транзитных перевозок грузов и пассажиров является не только следствием их выгодного географического положения, но и показателем благоприятной социально-экономической ситуации, развитости техники и технологии транспортно-логистических операций, приемлемой институционально-организационной среды, включающей прежде всего эффективность осуществления таможенных и других контрольных операций.

Следует обратить внимание на взаимное влияние и синергетический эффект экспортно-импортных и транзитных торговли и перевозок. Обслуживание транзита должно быть связано с активным участием в мировом товарообмене. В настоящее время Россия активно включена в мировые товарообменные процессы, несмотря на все сложности, связанные с внешнеполитическими и финансово-экономическими проблемами.

История указывает на весомую роль посредников в торговле на дальние расстояния – как способ их преодоления и присвоения транспортно-транзитных доходов по пути торгового маршрута. Эволюция транзитной деятельности обуславливала расцвет и запустение городов и территорий – перевалочных пунктов (по пути на ярмарки, в иные земли и пр.). В Азии осуществлялось строительство караван-сарая на главных торговых путях в целях стимулирования торговли, освоения новых маршрутов, повышения привлекательности старых, создания мест присвоения транспортно-транзитных доходов. В настоящее время такими перевалочными (посредническими, сервисными) пунктам, обслуживающими транзитные перевозки грузов, являются транспортно-логистические центры.

Для удобного и эффективного присвоения доходов от транспортно-транзитной деятельности желательна концентрация торговой деятельности в ограниченных и немногочисленных местах. Однако это тре-

бование вступает в противоречие с необходимостью расширения круга получателей таких доходов. Это обуславливает важную роль государственных органов управления в транзитной экономике.

В транзитной экономике практикуется официальное (в результате международных соглашений) назначение определенных городов (территорий, населенных пунктов) в качестве мест, где (через купцов) могли осуществляться торговые связи между государствами, которые должны получать пошлины от торговли. Возможное институциональное закрепление не только необходимости доставлять товары в один или несколько пунктов пропуска, но и обязанности перегружать их на транспортные средства национальных (местных) перевозчиков.

Снижение транспортных тарифов в глобальной экономике («смерть расстояний») уничтожает естественные заградительные барьеры в виде удаленного географического положения государства и делает затруднительным развитие внутреннего производства. При этом совершенствование путей сообщения и перевозочных технологий, необходимых для развития транзитной экономики, будет способствовать дальнейшему «уничтожению расстояний».

Как отмечает М. Холоша, «наличие транзита – это показатель совместимости транспортных систем, эффективности других видов перевозок (внутренних, экспортных и импортных) и транспортной системы в целом, конкурентоспособности перевозок на общих маршрутах, что особенно важно для открытого рынка» (Холоша, 2010). Транзит отражает транспортную привлекательность России и уровень ее интеграции в международный транспорт. Автор утверждает, что «транзит нужно всего лишь “не отпугнуть” и дать ему возможность идти там, где он “просится”». Это – все что нужно! Тогда он сам пойдет...». При этом конкурентоспособность трансграничных процедур оказывает «влияние на товародвижение значительно сильнее тех возможностей, которые есть у моряков,

портовиков, автоперевозчиков и железнодорожников вместе взятых» (Холоша, 2010).

Взимание пошлин, получение доходов является необходимым условием и стимулом развития транспортно-транзитной системы. Необходима разработка и функционирование механизма генерации, присвоения и распределения доходов от транспортно-транзитной деятельности в виде пошлин, сборов, подношений, доходов от посреднической деятельности и обслуживания транспортных потоков, предоставления перевозочных средств, обеспечения безопасности и пр. Для роста благосостояния транзитного государства доходы от этой деятельности должны распределяться и перераспределяться среди широких слоев населения, преимущество в виде оплаты предоставления товаров и услуг, создаваемых на высокотехнологической основе. Однако коррупция на границе и поборы в пути следования и даже грабежи перевозимых грузов являются неформальными способами присвоения доходов от транспортно-транзитной деятельности.

Формирование и расширение грузовой базы международных транспортных коридоров требуют приложения усилий на наднациональном, государственном и корпоративном уровнях по привлечению крупных грузовладельцев на пути сообщения, проходящие по территории стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Главным «барьерным» местом на пути движения экспортно-импортных и транзитных потоков грузов является несовершенство таможенных процедур, сознательное создание дефицита государственных услуг при пересечении товарами границы. По оценкам экспертов, ежегодно Россия недополучает около 800 млрд долл. из-за того, что транзитные грузопотоки следуют в обход России. Поставлена задача сократить простой транзитных грузов на территории России в 7 раз.

1. ПРОБЛЕМЫ ПРОХОЖДЕНИЯ ТАМОЖЕННОГО ДОСМОТРА И ДРУГИХ ВИДОВ КОНТРОЛЯ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ И ТРАНЗИТНЫХ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ

Проблемами прохождения таможенного досмотра и других видов контроля при осуществлении экспортно-импортных и транзитных перевозок грузов являются:

- большое число документов, необходимых для совершения таможенных операций;
- сложности в реализации процедур ускоренного выпуска, предварительного информирования и электронного декларирования;
- нереализованность принципа «единого окна» (наличие нескольких проверяющих структур на таможенной границе Таможенного союза) в связи с отсутствием системы электронного взаимодействия между контролирующими органами;
- несогласованность времени работы таможенных и других государственных органов, а также портов, пограничных пунктов пропуска и хозяйствующих субъектов (транспортных компаний).

По словам заместителя председателя комитета по логистике Торгово-промышленной палаты РФ Ю. Азарова, основная проблема кроется в несогласованной работе государственных контрольных органов. Например, при перемещении грузов морским транспортом через морские порты России каждый контрольный орган работает по своим внутренним правилам. При заходе в порт от капитана требуется предоставить от 30 до 70 документов. Выход из сложившейся ситуации видится во внедрении системы «единого окна», связывающей все контролирующие организации в единую информационную систему.

Конкурентным преимуществом морских перевозок грузов по маршруту Азия – Европа являются гарантированные сроки доставки грузов, позволяющие обеспечить ритмичность и прогнозируемость произ-

водственной деятельности и процессов обращения. По мнению вице-президента Международной федерации экспедиторских ассоциаций (ФИАТА) С. Желаннова, морские перевозки дают большую гарантию доставки груза в срок, что особенно важно для большинства грузополучателей. При перевозке транзитных грузов между Юго-Восточной Азией и Европой маршрут через Российскую Федерацию существенно короче, но не дает гарантии того, что груз будет доставлен за 20 или 25 суток. Здесь может случиться как задержка доставки на 5 или даже 15 дней, так и приход партии раньше заявленного срока. А в условиях отсутствия склада это тоже может обернуться серьезными последствиями (Можаровская, 2014).

Исследование, проведенное под руководством заместителя председателя общественного совета при Федеральном агентстве по обустройству государственной границы (Росграница) В. Коростылева, выявило, что в основе работы российских государственных контрольных органов (ГКО) продолжают находиться бумажные документы: ввод информации через электронные информационные системы не освобождает от обязанности предоставлять эти же формы в бумажном виде. Кроме того, на таможенных постах существуют разные требования по объему документов.

В России применяется до 77 форм документов. В то время как согласно Международной конвенции по облегчению международного морского судоходства 1965 г. необходимо проверять семь форм бумажных документов, а с 1 июня 2015 г. Европейский Союз переходит на один электронный документ и полностью отказывается от документов на бумажном носителе.

В процессе мониторинга было выявлено, что в российских морских пунктах пропуска непроизводительный простой судов достигает 30 часов, в том числе в портах:

- Новороссийск – 6–24 часов;
- Тамань – 4–27 часов;
- Калининград – 1–7 часов;
- Высоцк – до 8,5 часа;

- Приморск – до 4,5 часа;
- Усть-Луга – до 32 часов (Штаева, 2014а).

Однако постепенно ситуация выправляется. Так, в процессе мониторинга времени нахождения контейнеров в морских портах выяснилось, что в Большом порту Санкт-Петербург в I квартале 2013 г. средний срок нахождения грузов с момента их поступления до вывоза с территории составлял 6,5 суток, из них 1,5 суток (27 часов) занимали таможенные операции, связанные с декларированием товаров.

В ходе проведения работы по совершенствованию таможенного администрирования в зоне деятельности таможенных постов Балтийской таможни в IV квартале 2013 г. время нахождения в порту сократилось до 4,6 суток, из которых 15 часов потребовалось на оформление таможенных документов. В I и II кварталах 2014 г. срок пребывания контейнеров в порту составил уже 4,1 суток, при этом таможенные операции заняли 9 часов. На сокращение сроков нахождения контейнерных грузов повлиял переход с 1 января 2014 г. на электронное декларирование грузов: 67% деклараций подаются в электронном виде, тогда как в I полугодии 2013 г. этот показатель составлял 46% (Полякова, 2014 а).

Повышение эффективности таможенного контроля происходит также за счет применения современных информационных технологий и смещения акцентов таможенного контроля на этап после выпуска товаров. В настоящее время в рамках «Дорожной карты» по совершенствованию таможенного администрирования, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 29.06.2012 № 1125-р, реализуется план мероприятий, направленных на усовершенствование таможенных операций, чтобы сделать их простыми и прозрачными для бизнеса. В рамках проекта «Дорожная карта» ведется экспортное и импортное предварительное декларирование товаров. Операции по госконтролю в автомобильных пунктах пропуска сокращены до 70 минут, отменяются обязанности по предъ-

явлению ряда сопроводительных документов, совершенствуется порядок взимания таможенных платежей.

Ожидается, что реализация проектов совершенствования таможенных процедур в крупных морских портах России² позволит сократить сроки совершения таможенных операций за счет первичного селектирования товаров до их ввоза на территорию Российской Федерации, а также за счет осуществления выпуска товаров в течение времени, необходимого для разгрузки (перевалки) морского судна. Это будет возможным при наличии предварительной информации о товарах для выпуска и для таможенной процедуры транзита при условии, что в отношении товаров и транспортных средств предоставлена необходимая информация (документы) и товары и транспортные средства не идентифицированы как рискованные товары и не требуют дополнительной проверки или досмотра документов (Полякова, 2014б).

По мнению первого заместителя генерального директора ООО «Международный таможенный брокер» А. Зюзина, на скорость таможенного оформления влияют, как минимум, два фактора: профессиональная пригодность инспекторского состава и качество подготовки документов. Нестыковки в документах, а также предвзятое отношение отдельных инспекторов могут затянуть процедуру оформления таможенного транзита до двух недель (Симонова, 2014б). Для того чтобы избежать таких недоразумений, во-первых, необходимо повышать уровень профессионализма инспекторского состава, а во-вторых, внедрить систему электронного документооборота между всеми странами – участниками транспортного коридора.

² Таких как: 1) таможенный пост морского порта Владивосток; 2) таможенный пост морского порта Восточный Находкинской таможни; 3) Усть-Лужский таможенный пост; 4) Калининградский таможенный пост; 5) Новороссийский юго-восточный таможенный пост.

Совершенствование процесса перевозок товаров железнодорожным транспортом требует в первую очередь синхронизации работы железнодорожного транспорта, портов, флота и таможенных органов. Например, в настоящее время железнодорожный транспорт работает круглосуточно, а государственные контрольные органы – 8–16 часов в сутки.

Действия таможни зачастую имеют коррупциогенный характер, таможенные операции требуют значительных временных затрат (от 5–7 суток и более). Участники ВЭД нередко сталкиваются со следующими проблемами: необоснованные таможенные досмотры, дополнительные требования к пакету документов, корректировка таможенной стоимости и т.д. Россия должна привести свое таможенное администрирование к международным нормам: оформление документов должно занимать не более 2 часов, количество документов, необходимых для оформления грузов, должно быть сокращено с 25 до 4–5 и пр.

По мнению президента ОАО «РЖД» В. Якунина, необходимо добиваться сокращения сроков пропуска товаров и числа документов, представляемых в этих целях, перехода к выборочному таможенному контролю с использованием системы анализа и управления рисками (Мозговой, 2012). Технологически ОАО «РЖД» может обеспечить доставку грузов между Европой и странами АТР в течение 7 дней в отличие от 40 дней по морскому пути. Но этому опять-таки препятствует «барьерное место»: как минимум, 5 дней занимают таможенные процедуры. Таким образом, экономическая эффективность транссибирского маршрута сокращается. Создание Таможенного союза приводит к перераспределению грузопотоков между странами АТР и ЕС с Транссиба на южное направление через Китай и Казахстан.

Используемые таможенными органами технологии не позволяют оперативно досматривать груз. Пограничные переходы оснащены устаревшими технологиями, в контролирующих службах недостаточно развиты системы электронного документооборота.

Наибольшую трудность для таможенного контроля представляет проверка содержимого крупногабаритных грузов – авиационных, морских и железнодорожных контейнеров. Таможенный контроль в этом случае предполагает проведение целого комплекса трудоемких и длительных разгрузочно-погрузочных работ, на что уходит в среднем по 2–3 часа. При этом расходы на проведение погрузочно-разгрузочных операций ложатся на перевозчика и в конечном счете на грузополучателя.

В связи с этим интересно предложение начальника управления внешней кооперации ООО «ОМЗ-Спецсталь» А. Костельова ввести плату за простой вагонов на время совершения таможенных операций. При этом в случае превышения норматива нахождения вагонов на таможне ОАО «РЖД» должно выставлять счета ФТС России за задержку подвижного состава, а не перекладывать все расходы, вызванные несогласованностью в работе двух структур, на заказчика транспортных услуг (Симонова, 2014а).

2. ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ «ЕДИНОГО ОКНА» ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ И ТРАНЗИТНЫХ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ

О необходимости создания в России информационной системы «единого окна» при осуществлении экспортно-импортных и транзитных перевозок грузов говорится довольно давно, однако она до сих пор не создана. Теперь этот процесс должен идти в рамках интегрированной информационной системы взаимной торговли Таможенного союза. Вместо соблюдения международных стандартов Евразийской экономической комиссией были разработаны основные направления развития системы «единого окна», которые не соответствуют требованиям международных стандартных организаций (Штаева, 2014а).

Распоряжением Правительства РФ от 30.04.2014 № 739-р был утвержден план мероприятий по улучшению транспортной ситуации в морских портах посредством интеграции информационных систем госорганов и улучшения взаимодействия между контролирующими инстанциями. В частности, должны быть упрощены процедуры оформления грузов и транспортных средств в морских портах, синхронизированы графики работы пунктов пропуска и хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность в морских портах, обеспечена техническая готовность к межведомственному взаимодействию и обмену данными между государственными контрольными органами и участниками внешнеэкономической деятельности, железнодорожными компаниями, портами, флотом и др.

В результате реализации распоряжения Правительства РФ № 739-р и других мероприятий срок нахождения товара в порту (за исключением хранения) должен сократиться с восьми суток в 2014 г. до двух к 2017 г. (Симонова, 2014а).

3. ПРОБЛЕМЫ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО ИНФОРМИРОВАНИЯ И ЭЛЕКТРОННОГО ДЕКЛАРИРОВАНИЯ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ И ТРАНЗИТНЫХ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ В ОТНОШЕНИИ ТОВАРОВ, ПЕРЕМЕЩАЕМЫХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ ТРАНСПОРТОМ

В настоящее время на долю железнодорожного транспорта приходится до 30–35% всех перевозимых в России импортных грузов. Государственную границу пересекают 200 грузовых составов в сутки. Все эти поезда проходят проверку на приграничных таможенных пунктах как до их подхода к государственной границе, так и после ее пересечения.

Одним из факторов, обеспечивающих электронный документооборот при пересечении грузовыми поездами таможенной границы Таможенного союза, является внедрение системы предварительного информирования таможенных органов о товарах, пересекающих таможенную границу. Предварительное информирование повышает качество контроля, поскольку позволяет более обоснованно принимать решения как при совершении таможенных операций непосредственно при пересечении границы, так и впоследствии при дальнейшем контроле.

Систему предварительного информирования первыми начали внедрять в США, а начиная с 2011 г. и в странах Евросоюза. Согласно принципам Международной конвенции от 17 мая 1973 г. «Об упрощении и гармонизации таможенных процедур» (Киотская конвенция 1999) упрощение и гармонизация таможенных процедур могут быть достигнуты при максимальном практическом использовании информационных технологий. В соответствии со стандартом 7.4 Киотской конвенции «Применение информационных технологий» законодательство должно предусматривать электронные способы обмена коммерческой информацией в качестве альтернативы требованиям предоставления документов на бумажном носителе. Согласно Федеральному закону от 3 ноября 2010 г. № 279-ФЗ Российская Федерация присоединена к Киотской конвенции.

При перемещении товаров через таможенную границу особую важность приобретает контроль за соблюдением законодательства участниками внешнеторговой деятельности, а также создание благоприятных условий для развития внешней торговли. В этой связи в целях упрощения таможенных процедур при пересечении границы в настоящее время таможенными органами реализуется концепция предварительного информирования.

Концепция предварительного информирования таможенных органов Российской Федерации впервые была утверждена приказом ФТС России от 10 марта 2006 г. № 192 на основании п. 3 ст. 59 Таможенного кодекса

РФ, позволяющего федеральному органу исполнительной власти, уполномоченному в области таможенного дела, устанавливать порядок и технологии таможенного оформления. Таким образом, технологии предварительного информирования внедрялись вне зависимости от процессов формирования Таможенного союза. Статья 42 Таможенного кодекса Таможенного союза (ТК ТС) прямо предусматривает подачу таможенным органам предварительной информации в электронном виде о товарах, предполагаемых к перемещению через таможенную границу, уполномоченными экономическими операторами, перевозчиками, в том числе таможенными перевозчиками, таможенными представителями и иными заинтересованными лицами. Кроме того, ТК ТС предусматривает обмен таможенными органами предварительной информацией с таможенными органами иностранных государств. Право перевозчика, таможенного представителя либо иного заинтересованного лица представить предварительную информацию о товарах до их фактического прибытия на таможенную территорию Таможенного союза закреплено также ч. 2 ст. 158 ТК ТС.

На основании положений ТК ТС заключено Соглашение от 21 мая 2010 г. «О предоставлении и об обмене предварительной информацией о товарах и транспортных средствах, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза» (далее – Соглашение). Данное Соглашение ратифицировано Федеральным законом от 15 ноября 2010 г. № 304-ФЗ и определяет порядок предоставления предварительной информации в электронном виде таможенным службам государств – участников Таможенного союза, а также порядок действий должностных лиц таможенных органов при использовании предварительной информации. В соответствии с Соглашением, в случае, если товары предполагаются к помещению под таможенную процедуру транзита, объем сведений при предварительном информировании соответствует объему сведений, которые должны содержаться в транзитной декларации. Если транзитная

декларация подаваться не будет, объем сведений определяется в соответствии со ст. 159 ТК ТС, устанавливающей перечень документов и сведений, предоставляемых таможенному органу в зависимости от вида транспорта. Следует отметить, что согласно ч. 1 ст. 181 ТК ТС при помещении под таможенные процедуры, за исключением таможенной процедуры транзита, таможенному органу предоставляется декларация на товары.

Евросоюз с 1 января 2011 г. ввел обязательное предварительное информирование таможенных органов ЕС перевозчиками, осуществляющими ввоз товаров на территорию государств – членов ЕС в рамках Новой компьютеризированной транзитной системы стран ЕС (NCTS) (Редакционная статья. Новости по..., 2014).

На территории России данная процедура существовала продолжительное время на добровольной основе, к 2012 г. она в добровольном порядке применялась в отношении около 60% от совокупной массы импортных товаров, перевозимых автомобильным транспортом. Таким образом, технология обязательного предварительного информирования уже отработана на грузах, пересекающих таможенную границу автомобильным транспортом. 17 июня 2012 г. в целях ускорения прохождения таможенной границы автомобильным транспортом решением Комиссии Таможенного союза от 9 декабря 2011 г. № 899 обязательное предварительное информирование было введено в отношении товаров, ввозимых на таможенную территорию Таможенного союза автомобильным транспортом. Данная процедура также была направлена на ускорение прохождения грузов через таможенную границу Таможенного союза путем оптимизации системы управления рисками (СУР) и обеспечения выборочности таможенного контроля. Все вопросы в пункте пропуска решаются с участием одного представителя бизнеса – водителя. В настоящее время более 98% предварительной информации предоставляется автомобилистами за 2 часа до прибытия транспортного средства в пункт пропуска.

Внедрение обязательного предварительного информирования о товарах, ввозимых на территорию Таможенного союза автомобильным транспортом, привело и к некоторым положительным результатам: сокращению времени, необходимого для проведения таможенными органами государственного контроля в пунктах пропуска, в среднем на 30 минут. В настоящее время оно составляет 53 минут, включая проведение таких видов государственного контроля, как санитарно-карантинный, карантинный фитосанитарный, ветеринарный и транспортный.

В целях оптимизации и сокращения сроков совершения таможенных операций в железнодорожных пунктах пропуска был разработан, утвержден и реализован временный порядок обмена электронными документами и сведениями при совершении таможенных операций и проведении таможенного контроля в отношении железнодорожных составов и товаров. Временный порядок позволяет координировать работу по электронному взаимодействию между ФТС и ОАО «РЖД» и оперативно решать возникающие вопросы. Его реализация на практике подтвердила возможность организации железнодорожных перевозок исключительно на основании документов в электронной форме.

С 1 октября 2014 г. вступило в силу решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 17 сентября 2013 г. № 196 «О введении обязательного предварительного информирования о товарах, ввозимых на единую таможенную территорию Таможенного союза железнодорожным транспортом», согласно которому в отношении товаров, перевозимых железнодорожным транспортом, введено обязательное предварительное информирование. Данная процедура должна обеспечить ускоренную обработку грузов, следующих в поездах через приграничные пункты пропуска.

Реализация решения Евразийской экономической комиссии об обязательном предварительном информировании возлагается на перевозчика, т.е. на ОАО «РЖД». С целью повышения эффективности транспортного

процесса компании-грузовладельцы предоставляли предварительную информацию и до 1 октября 2014 г. Например, в 2013 г. в Единую автоматизированную систему таможенных органов РФ добровольно было подано более 50 тыс. сообщений с предварительной информацией о товарах, ввозимых по железной дороге.

Безбумажная технология в форме предварительного информирования позволит сократить время на обработку грузовых составов в 2 раза и более – с 210 до 60–90 минут, а в зонах, где продвигаются однородные грузы, до 15 минут.

Предварительное информирование о движении экспортно-импортных и транзитных грузов должно происходить в два этапа. На первом уполномоченные экономические операторы, таможенные представители или экспедиторы обязаны предоставить предварительную информацию перевозчику, который будет перемещать груз через границу, не позднее чем за 4 часа до прибытия поезда. На втором этапе перевозчик обязан проинформировать таможенные органы о перевозимых грузах за 2 часа до прибытия состава на приграничный пропускной пункт.

Важным вопросом при этом является налаживание информационных каналов. При добровольном информировании существовало несколько каналов подачи соответствующей информации: интернет-портал ФТС, специальные операторы связи, канал получения сведений от Комиссии европейских сообществ. В новых условиях ключевое значение приобретает бесплатный интернет-портал на сайте ФТС.

Железнодорожные перевозки грузов имеют свои особенности, например:

- в составе можно разместить большое количество контейнеров с грузами, принадлежащими разным компаниям;
- перевозчик не всегда владеет всей информацией о перевозимых грузах;
- из-за ошибки или нарушения правил владельцем одного контейнера на границе задерживают весь состав;

- пропускная способность железнодорожных погранпереходов ограничена, в том числе и из-за того, что на таможенную обработку составов требуется длительное время. Например, через пункт пропуска Светогорск за сутки проходят всего 6 пар поездов.

Пропускная способность железнодорожных пунктов пропуска является одним из самых важных факторов, которые влияют на привлекательность Евразийского транспортного коридора. Однако единые железнодорожные накладные ЦИМ/СМГС, использование которых сокращает время пребывания подвижного состава на границах с 3 дней до 1,5 часов, в обоих направлениях применяются только в 26–27% случаев (Симонова, 2014в).

В экспериментальном порядке обмен электронными накладными СМГС при перемещении порожних вагонов, подписанными электронной цифровой подписью (ЭЦП), производится между ОАО «РЖД» и ГП «Белорусская железная дорога» (БЧ) на выделенном полигоне между станциями Центролит (Белоруссия) и Ковдор (Россия). В частности, была отработана методика удостоверения электронной цифровой подписи с использованием сервиса «доверенной третьей стороны» (ДТС), что позволило создавать юридически значимые электронные документы.

Основной функцией ДТС является проверка электронной цифровой подписи, сформированной в рамках иностранного правового поля и криптографических стандартов для ее проверки в соответствии с законодательством России. В 2014 г. по безбумажной технологии должны начать курсировать и груженные вагоны. Однако в настоящее время электронная накладная СМГС дополняется бумажной, поскольку на электронную версию нет необходимых стандартов. В будущем дороги планируют полностью отказаться от использования бумажных документов, что должно существенно ускорить документооборот.

В 2014 г. планировалось провести эксперимент по внедрению безбумажной технологии перевозок грузов в сообщении с Казахстаном на полигоне Карталы – Тобол.

До обострения военно-политической ситуации введение электронного документооборота рассматривалось между ОАО «РЖД» и «Укрзализныцей». С февраля 2013 г. электронный документооборот частично применялся при движении российских порожних вагонов, которые были выгружены в Украине и возвращались обратно в Россию. Оформление перевозочных документов в электронном виде использовалось и при перемещении порожних украинских вагонов обратно из России. Планировалось, что в 2014 г. после согласования всех вопросов с таможенными органами двух стран безбумажная технология начала бы применяться и при движении груженых вагонов (Плетнёв, 2014).

С 2011 г. Октябрьская железная дорога ведет работу по переводу оформления перевозок грузов между Россией и Финляндией в электронный формат. В 2013 г. началась реализация пилотных проектов перевозок по электронным документам с применением электронной цифровой подписи груженых вагонов между Россией и Финляндией, перевозок по электронным документам груженых и порожних вагонов между Россией и Эстонией, перевозок по электронным документам (ЦИМ/СМГС) порожних вагонов в железнодорожно-паромном сообщении Усть-Луга – Засниц.

К концу 2013 г. по безбумажной технологии осуществлялась передача порожних вагонов между Россией и Финляндией (в обе стороны), с Литвой, Латвией и Эстонией (прием вагонов из данных стран), с Украиной (в обе стороны), а также с Белоруссией (передача порожних и груженых вагонов в обе стороны).

Как видим, на первом этапе по безбумажной технологии осуществлялось движение порожних вагонов, в настоящее время 96% из них курсируют между странами на основании только электронных документов. Следующий этап заключался в обеспечении перевозки грузов по электронным юридически значимым документам, что позволяет на несколько дней сократить время совершения таможенных операций в отношении товаров.

Безбумажные технологии внедряются преимущественно при осуществлении маршрутных отправок грузов.

Первые регулярные перевозки по электронным документам начались весной 2014 г. через погранпереход Кивиярви – Вартиус. С мая по ноябрь 2014 г. по маршруту Костомукша – порт Коккола проследовало 600 поездов с железорудными окатышами. При этом применяются электронные накладные, взаимодействие с таможенными органами также осуществляется в электронном виде. Время оформления груза удалось сократить с 60 до 7 минут (Позолотчикова, 2014а).

Во втором полугодии 2014 г. по электронным документам должны быть организованы перевозки нефтепродуктов через погранпереход Бусловская – Вайниккала. В 2015 г. запланировано расширить номенклатуру грузов, перевозимых по безбумажной технологии, и использовать эти технологии на других пограничных переходах. В частности, рассматривается вопрос об организации перевозки по электронным документам лесных грузов (через погранпереход Светогорск – Иматранкоски), а также минеральных удобрений.

Трудностями на пути организации перевозок грузов между Россией и другими странами по электронным документам являются разные требования к оформлению таможенных документов в России и других государствах (например, в Финляндии), а также наличие документов, которые необходимо предоставлять на бумажном носителе. Например, контролирующие органы Финляндии требовали копию сертификата происхождения нефтепродуктов в бумажном виде. По требованию ЕС и государственной комиссии Финляндии по качеству продовольственных товаров на границе необходимо было предоставить подлинник фитосанитарного сертификата. Решить проблему помогут унификация и сокращение перечня необходимых к предоставлению на границе документов (Позолотчикова, 2014б).

Страны Балтии являются участниками созданного в феврале 1992 г. Совета по

железнодорожному транспорту государств – членов Содружества Независимых Государств. В рамках соглашений, заключенных на заседаниях Совета в 2010 г., ОАО «РЖД» передало Латвийской железной дороге права пользования программным обеспечением автоматизированной системы управления железнодорожным транспортом АСОУП-2. Для стимулирования транзитных перевозок внедряются электронная подпись документов и практика предварительного информирования.

Между ОАО «РЖД» и Латвийской железной дорогой имеется соглашение о сотрудничестве в подготовке электронной предварительной информации для таможенных органов РФ и ЕС о грузах и транспортных средствах, ввозимых на территорию РФ и Латвии и следующих транзитом через их территорию. Целями соглашения являются увеличение пропускной способности железнодорожных пограничных и передаточных станций и уменьшение времени простоя подвижного состава, исключение случаев задержки вагонов из-за неправильно заполненных документов, ускорение процедуры таможенных операций в отношении товаров, соблюдение таможенного законодательства Таможенного союза, РФ и ЕС, а также дальнейшее совершенствование перевозочного процесса.

Существует проблема в получении предварительной информации от контрагентов, скорость внедрения предварительного информирования не соответствует готовности таможенных информационных систем получать и обрабатывать предварительную информацию. Эффективность применения процедуры предварительного информирования зависит от полноты и качества передачи информации о товарах от перевозчика. Перевозчик в свою очередь получает необходимые для предварительного информирования сведения от уполномоченных экономических операторов, таможенных представителей, экспедиторов, а также лиц, имеющих право владения, пользования и (или) распоряжения товарами, или иных заинтересованных лиц. В настоящее время перевозчик (ОАО «РЖД»)

ведет переговоры о внедрении передачи предварительной информации в электронном виде с представителями Латвии, Эстонии, Польши и Китая. По некоторым направлениям полнота поступления предварительной информации приближается к 100%.

Что касается транзитных перевозок, то в соответствии с п. 7 вышеуказанного решения Коллегии ЕЭК в случае помещения товаров под таможенную процедуру таможенного транзита в месте прибытия предварительная информация используется в качестве электронной копии транзитной декларации при условии отсутствия расхождения между предварительной информацией и сведениями, содержащимися в коммерческих, транспортных (перевозочных) и (или) иных документах. Следовательно, система предварительного информирования должна обеспечивать быстроту и качество заполнения транзитных таможенных деклараций.

Таким образом, на практике возникли некоторые пречисленные далее сложности внедрения системы предварительного информирования в отношении товаров, перевозимых железнодорожным транспортом:

1. Отсутствие фактической возможности использования предварительной информации при транзитных перевозках грузов для формирования транзитной таможенной декларации, хотя с 1 января 2014 г. в России введена обязательность электронного декларирования в связи с тем, что скорость внедрения предварительного информирования не соответствует готовности таможенных информационных систем получать и обрабатывать предварительную информацию.

2. Невозможность на практике подачи предварительной транзитной декларации и декларирования товаров с указанием одного кода по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) с приложением списка товаров, хотя законодательство это позволяет.

3. Техническая неготовность к введению электронного документооборота со стороны как компаний, так и государственных органов.

4. Таможенные службы государств – участников Таможенного союза имеют разную степень готовности к реализации технологии предварительного информирования, информационные системы трех государств в части предварительного информирования не интегрированы друг с другом.

5. Проблема несоответствия кодов Гармонизированной системы в иностранных документах и кодов ТН ВЭД ТС, в соответствии с которыми будет осуществляться декларирование товаров в Таможенном союзе, причем таможенная служба рекомендует при подаче предварительной информации применять именно коды ТН ВЭД ТС (предварительная информация включает сведения в том числе о кодах товаров в соответствии с Гармонизированной системой описания и кодирования товаров или ТН ВЭД ТС).

Однако эксперты намекают и на субъективные причины, по которым невозможно реализовать в полном объеме план мероприятий «Совершенствование таможенного администрирования», утвержденный правительством в 2012 г. В частности специалисты Торгово-промышленной палаты (ТПП) России задаются вопросом: почему транзитная декларация не подается в электронной форме? ТПП указывает на необходимость внесения изменений в Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации», касающихся распространения электронного декларирования и подачи предварительной декларации не только на декларацию на товары, но и на транзитную декларацию, и не только в морских пунктах пропуска, а транзита, осуществляемого всеми видами транспорта.

В. Коростелев считает, что дело не в законодательстве, а в отсутствии у Федеральной таможенной службы (ФТС) необходимых программных средств. Законодательство позволяет подать предварительную транзитную электронную декларацию, но отсутствуют электронные средства ее обработки. Автоматизированная информационная система, применяемая таможенными органами, недоработана в части транзита, и за решение этой

проблемы целиком и полностью отвечает ФТС. В. Коростелев приводит данные, согласно которым «в среднем по нашей стране на каждого участника ВЭД приходится один таможенник. В Голландии, например, существует пять информационных систем: контроль импорта, контроль экспорта, новая компьютерная система контроля транзита, автоматическое оформление таможенной декларации при импорте, автоматическое оформление таможенной декларации при экспорте» (Штаева, 2014б).

В 2015 г. планируется внедрить предварительное информирование и на других видах транспорта, в частности на морском и воздушном. Например, с мая 2011 г. эксперимент по добровольному предоставлению предварительной информации внедряется морском порту Восточный на Дальнем Востоке (Чистов, 2014).

Литература

- Васильев А., Резер С., Чувев А. Что нужно в первую очередь предусмотреть в законе «О перевозках транзитных грузов через территорию РФ»? // Гудок. 2013. 11 дек. URL: <http://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1008150&archive=2013.12.11>.
- Винокуров Е. Мегасделка двух союзов // Известия. 2014. 2 окт. URL: <http://izvestia.ru/news/577439>.
- Винокуров Е., Джадралиев М., Щербанин Ю. Международные транспортные коридоры ЕвразЭС: быстрее, дешевле, больше. Отраслевой обзор. Евразийский банк развития, 2009. URL: http://www.eabr.org/media/img/rus/publications/AnalyticalReports/Full_report_5_2009.pdf.
- Грот Л.П. Призвание варягов, или Норманны, которых не было. М.: Алгоритм, 2013.
- Донцов С. Скорый груз // Гудок. 2014. 21 апр. URL: <http://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1142094&archive=2014.04.21>.
- Зотов А. Добро дадут быстрее // Гудок. 2013. 20 нояб. URL: <http://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1004776&archive=2013.11.20>.

- Канаева М. Контейнерооборот в природе и транспорте. 2011. 9 февр. URL: <http://cargo.ru/practices/788>.
- Кез С. Убрали Дозорного // Гудок. 2012. 2 июля. URL: http://www.gudok.ru/newspaper/detail.php?ID=436267&year=2012&month=07&SECTION_ID=16617.
- Левчук Т. Логистике – новый уровень // Транспорт России. 2014. № 23. 5 июня. URL: <http://www.transportrussia.ru/logistika/logistike-novyyuroven.html>.
- Маркова Т. Сушей или морем // Российская газета. 2011. 10 нояб. URL: <http://www.rg.ru/2011/11/10/reg-dfo/transsib.html>.
- Машаев А. Встречают по спецодежке // Эксперт Казахстан. 2014. № 39. 22–29 сент. URL: <http://expertonline.kz/a13078/>.
- Меньшакова М. Меньше бумажек. Блиц-интервью с заместителем директора по продажам ОАО «ТрансКонтейнер» А. Подыловым // Гудок. 2012. 9 авг. URL: http://www.gudok.ru/newspaper/detail.php?ID=439956&year=2012&month=08&SECTION_ID=16656.
- Можаровская А. Тяжкий груз транзита // РЖД-Партнер. 2014. 16 сент. URL: <http://www.rzd-partner.ru/interviews/comments/tiazhkii-gruz-tranzita/>.
- Мозговой К. Скрытые резервы // Гудок. 2012. 18 окт. URL: <http://www.gudok.ru/newspaper/?ID=683821&archive=2012.10.18>.
- Плетнев С. Бумажные документы доживают последние годы // Гудок. 2013. 20 нояб. URL: <http://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1004777&archive=2013.11.20>.
- Позолотчикова Я. Сохранить и приумножить // Гудок. 2014а. 18 нояб. URL: <http://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1237175&archive=2014.11.18>.
- Позолотчикова Я. Электронные документы упростят перевозку грузов между странами // Гудок. 2014б. 25 июня. URL: <http://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1183146&archive=2014.06.25>.
- Полякова И. В условиях санкций // Транспорт России. 2014а. № 44. 30 окт. URL: <http://www.transportrussia.ru/transportnaya-politika/rossii-prirastat-dorogami-2.html>.
- Полякова И. Не искать готовых решений // Транспорт России. 2014б. № 44. 30 окт. URL: <http://www.transportrussia.ru/transportnaya-politika/ne-iskat-gotovyyh-resheniy.html>.
- Редакционная статья. Литовский бред про некий груз. 2013. 18 сент. URL: <http://infranews.ru/novosti/politika/34862-litovskij-bred-pro-nekij-gruz/>.
- Редакционная статья. Новости по материалам официального сайта ФТС России. 2014. 26 дек. URL: http://www.customs.ru/ru/press/of_news/index.php?id286=34648.
- Рубцов А. Развиваться и впредь. Интервью с первым вице-президентом ОАО «РЖД» В. Морозовым // Гудок. 2011. 19 сент. URL: http://www.gudok.ru/newspaper/detail.php?ID=409882&year=2011&month=09&SECTION_ID=16234.
- Сергеенко О. В единстве – сила // Гудок. 2014. 14 мая. URL: <http://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1154507&archive=2014.05.14>.
- Сивак А. Общие интересы // Гудок. 2012. 14 февр. URL: http://www.gudok.ru/newspaper/detail.php?ID=425780&year=2012&month=02&SECTION_ID=16473.
- Симонова Т. Все пойдет по плану? // РЖД-Партнер. 2014. 19 мая. URL: <http://www.rzd-partner.ru/interviews/comments/vse-poidet-po-planu/>.
- Симонова Т. Доставка грузов из Китая в Европу: занять свою нишу. Интервью с первым заместителем генерального директора ООО «Международный таможенный брокер» А. Зюзиным // РЖД-Партнер. 2014а. 25 апр. URL: <http://www.rzd-partner.ru/interviews/interview/dostavka-gruzov-iz-kitaia-v-evropu--zaniat-svoiu-nishu/>.
- Симонова Т. Евразийский коридор: вчера, сегодня, завтра. Интервью с главой бизнес-сегмента Восточного региона DB Schenker Rail и председателем наблюдательного совета DB Schenker Rail Polska S.A. Хансом-Георгом Вернером // РЖД-Партнер. 2014б. 9 июля. URL: <http://www.rzd-partner.ru/interviews/interview/glavnoe-dostoinstvo---ieto-skorost/>.
- Сыченко Е. В каких портах тише // Эксперт. Украинский деловой журнал. 2011. № 8. 7 марта. URL: <http://www.expert.ua/articles/9/0/8595/>.
- Ушенин Е. Российские грузы – российским перевозчикам // Транспорт России. 2014. № 18–19. 7 мая. URL: <http://www.transportrussia.ru/transportnaya-politika/rossiyskie-gruzy-rossiyskim-pervozchikam/>.

ru/avtomobilnyy-transport/rossiyskie-gruzy-rossiyskim-perevozchikam.html.

Финкель К. История Османской империи: Видение Османа: Пер. с англ. М.: АСТ, 2014.

Холоша М. Российский транзит под разными углами зрения // Морские порты. 2010. № 6. С. 38–44.

Цветков В.А., Зоидов К.Х., Медков А.А. Формирование эволюционной модели транспортно-транзитной системы России в условиях интеграции и глобализации. М.: ИПР РАН. СПб.: Нестор-История, 2014.

Чистов В. В режиме реального времени // Транспорт России. 2014. № 37. 11 сент. URL: <http://www.transportrussia.ru/zheleznodorozhnyy-transport/v-rezhime-realnogo-vremeni.html>.

Штаева М. В Госдуме подвели итоги мониторинга в морских пунктах пропуска // Гудок. 2014а. 4 июня. URL: <http://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1174903&archive=2014.06.04>.

Штаева М. С целью совершенствования таможенного администрирования // Гудок. 2014б. 25 июня. URL: <http://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1183170&archive=2014.06.25>.

Tsvetkov V.A., Zoidov K.KH., Medkov A.A. Problems of economic security in Russian transportation and intermediate carrier infrastructure. Part I // Journal of Economics of the region. 2012. № 1. P. 100–109.

Tsvetkov V.A., Zoidov K.KH., Medkov A.A. Problems of economic security in Russian transportation and intermediate carrier infrastructure. Part II // Journal of Economics of the region. 2012. № 2. P. 50–60.

Рукопись поступила в редакцию 21.01.2015 г.

ВОЗМОЖНОСТИ УСИЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ¹

В.И. Денисов

Исследованы и оценены по значимости рассчитанные зависимости показателей экономической эффективности сельскохозяйственного производства в России от ряда важных, но не учитываемых ранее факторов – структуры капиталовложений от разных инвесторов, их участия в производстве, направленности и характера использования вложений. Сформулированы выводы о наиболее эффективных мерах усиления инвестиционной активности в аграрном секторе экономики.

Ключевые слова: экономика сельскохозяйственного производства, инвестиции, возможные варианты стимулирования инвестиционной активности.

По материалам обследования выборочной совокупности предприятий АПК Центрального федерального округа РФ выявлена существенная зависимость экономической эффективности хозяйствования от объемов и характера использования внутренних и внешних инвестиций в производство, а также оптимальные уровни вложений на разных этапах научно-технического развития и организации производственного процесса.

Традиционно выделяют три основных направления стимулирования роста производства предприятий агропромышленного

© Денисов В.И., 2015 г.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 13-06-00014).

ru/avtomobilnyy-transport/rossiyskie-gruzy-rossiyskim-perevozchikam.html.

Финкель К. История Османской империи: Видение Османа: Пер. с англ. М.: АСТ, 2014.

Холоша М. Российский транзит под разными углами зрения // Морские порты. 2010. № 6. С. 38–44.

Цветков В.А., Зоидов К.Х., Медков А.А. Формирование эволюционной модели транспортно-транзитной системы России в условиях интеграции и глобализации. М.: ИПР РАН. СПб.: Нестор-История, 2014.

Чистов В. В режиме реального времени // Транспорт России. 2014. № 37. 11 сент. URL: <http://www.transportrussia.ru/zheleznodorozhnyy-transport/v-rezhime-realnogo-vremeni.html>.

Штаева М. В Госдуме подвели итоги мониторинга в морских пунктах пропуска // Гудок. 2014а. 4 июня. URL: <http://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1174903&archive=2014.06.04>.

Штаева М. С целью совершенствования таможенного администрирования // Гудок. 2014б. 25 июня. URL: <http://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1183170&archive=2014.06.25>.

Tsvetkov V.A., Zoidov K.KH., Medkov A.A. Problems of economic security in Russian transportation and intermediate carrier infrastructure. Part I // Journal of Economics of the region. 2012. № 1. P. 100–109.

Tsvetkov V.A., Zoidov K.KH., Medkov A.A. Problems of economic security in Russian transportation and intermediate carrier infrastructure. Part II // Journal of Economics of the region. 2012. № 2. P. 50–60.

Рукопись поступила в редакцию 21.01.2015 г.

ВОЗМОЖНОСТИ УСИЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ¹

В.И. Денисов

Исследованы и оценены по значимости рассчитанные зависимости показателей экономической эффективности сельскохозяйственного производства в России от ряда важных, но не учитываемых ранее факторов – структуры капиталовложений от разных инвесторов, их участия в производстве, направленности и характера использования вложений. Сформулированы выводы о наиболее эффективных мерах усиления инвестиционной активности в аграрном секторе экономики.

Ключевые слова: экономика сельскохозяйственного производства, инвестиции, возможные варианты стимулирования инвестиционной активности.

По материалам обследования выборочной совокупности предприятий АПК Центрального федерального округа РФ выявлена существенная зависимость экономической эффективности хозяйствования от объемов и характера использования внутренних и внешних инвестиций в производство, а также оптимальные уровни вложений на разных этапах научно-технического развития и организации производственного процесса.

Традиционно выделяют три основных направления стимулирования роста производства предприятий агропромышленного

© Денисов В.И., 2015 г.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 13-06-00014).

комплекса, в той или иной мере используемые государством или необходимые в ближайшее время (Шмелев, 2000). Первое – привлечение инвестиций в АПК и создание условий их эффективного использования. Второе – защита отечественных товаропроизводителей от массированных поставок импортной сельскохозяйственной продукции на российский рынок. Третье – масштабная, а не символическая финансовая, нормативно-законодательная, материально-техническая, организационная и научно-технологическая поддержка хозяйства АПК со стороны государства.

Такое выделение главных средств поддержки агропромышленного производства вполне оправдано, поскольку акцентирует внимание на действительно наиболее надежных принципах решения проблемы.

Однако остается необходимость конкретизации механизмов ускорения развития, которые следует применить в каждом конкретном случае. Например, никто не оспаривает общей идеи государственной помощи сельскому хозяйству или необходимости вовлечения потенциальных вкладчиков в инвестиционный процесс в сфере АПК. Проблема заключается в том, как, с одной стороны, изыскать в том и другом случаях средства для роста производства и его эффективности, а с другой, – как их использовать с максимальной пользой для товаропроизводителей и общества.

В 2002–2013 гг. коллективом ученых РАН и РАСХН исследовались не используемые в настоящее время, но, безусловно, эффективные по ожидаемым результатам возможности повышения заинтересованности внешних инвесторов во вложении средств в развитие сельского хозяйства. Были вскрыты основные причины недостаточной активности внешних и внутренних инвесторов по отношению к аграрному сектору (Денисов, 2003).

Авторы исследования априори не отдавали предпочтения какой-либо версии усиления мотивации участия капитала в развитии производства. Таких потенциально возможных вариантов достаточно много, и вероятные ре-

зультаты их осуществления неоднозначны при множестве характеризующих их показателей.

Например, немаловажны перспективы кредитования сельскохозяйственных предприятий под залог основных средств производства и урожая вместо залога земли. Стоимость первых многократно превышают действующие в настоящий момент средства, в том числе чаще всего – заниженная цена земли. Задача заключается в разработке принципов и алгоритма расчета вероятностных социально-экономических параметров производства при реализации этих и других вариантов привлечения инвестиций и кредитов. Необходимо также определить экономичные средства поиска оптимального сочетания вариантов или ориентиры выбора среди них на основе анализа конечных показателей экономической эффективности.

Вопросы привлечения капитала в сельское хозяйство тесно связаны с вопросами гармонизации интересов многих сторон, взаимодействующих в процессе социально-экономического развития сельских районов и сельскохозяйственного производства. Это важное обстоятельство далеко не в полной мере учитывается в исследованиях, посвященных вопросам совершенствования теории и практики принятия решений относительно регулирования инвестиционных потоков и кредитов, направляемых в АПК. Недооцениваются также сопоставления возможностей привлечения инвестиций и кредитов от различных организационно-правовых категорий хозяйствования и управления, а также экономической эффективности их использования в развитии многоукладной экономики. Каждая категория возможных инвесторов является выразителем собственных интересов, связанных с дальнейшим развитием производства АПК. Поэтому целью является разработка научно обоснованных направлений стимулирования капиталовложений, основанных на учете экономических интересов главных участников процесса. К ним мы относим в первую очередь непосредственных товаропроизводителей АПК, нуждающихся в инве-

стициях и кредите, среди которых выделяются агрохолдинги, взаимодействующие крупные сельскохозяйственные предприятия, личные подсобные и фермерские хозяйства. К потенциальным внешним инвесторам следует отнести владельцев частнопредпринимательского промышленного и торгового капитала, государственные инвестиционные фонды федерального и регионального уровней. И наконец, одним из главных выразителей интересов в этом взаимодействии является население регионов, производящее и потребляющее продукцию сельского хозяйства.

По предварительным данным обследования известно лишь о весьма малых объемах инвестиций в развитие производства АПК (Гатаулин, 2004). Эти средства были получены главным образом от торговых и крупных промышленных частных компаний и направлялись преимущественно на строительство или расширение предприятий переработки сельскохозяйственной продукции, семеноводства и селекции скота (табл. 1, 2). Государственные федеральные и региональные инвестиционные источники в настоящее время играют далеко не главную роль в этом процессе, хотя их потенциал указывает на большие возможности. Можно предположить, что наиболее надежным средством стимулирования их инвестиционной активности могло бы стать увеличение их доли собственности в

производственных фондах предприятий АПК, в том числе на земельные, водные и лесные ресурсы, с соответствующим участием в прибылях и желаемым для региональных бюджетов ростом поступления налоговых выплат от расширения производства.

Вероятные экономический и социальный выигрыши от реализации такого рода практических действий в пределах некоторых регионов можно рассчитать в виде соответствующих параметров модели развития региона. Конечная цель таких расчетов – определение оптимального соотношения собственников на основные средства производства АПК.

Выявленные (см. табл. 1) приоритетные направления капиталовложений от основных инвесторов в новое производство предприятий переработки, хранения продукции, а также на развитие элитного семеноводства и селекции высокопродуктивного скота (в ряде случаев в виде закупок прогрессивных технологий производства) являются наиболее экономически эффективными. Это следует из анализа рассчитанных коэффициентов регрессий в парных корреляционных зависимостях показателей экономической эффективности от этих сильнодействующих факторов по результатам обследования 43 сельскохозяйственных предприятий в областях ЦФО за 2010–2012 гг. Рассчитанные коэффициенты эластичности по

Таблица 1
Структура инвестиций в АПК в 2005–2013 гг. в среднем по РФ, %

Направления инвестиций	Инвесторы					В среднем по всем источникам
	Федеральные инвестиционные фонды	Региональные бюджеты	Промышленные компании	Торгово-закупочные фирмы	Предприятия АПК	
Сельскохозяйственное производство	2,7	15,6	18,6	23,1	41,6	13,2
Перерабатывающие предприятия и хранилища	31,3	37,2	40,4	50,6	29,7	38,1
Селекция скота	36,4	14,0	0,0	0,0	5,5	14,2
Семеноводство	28,7	19,5	0,0	0,0	7,0	16,5
Прочие	0,9	13,7	21,8	26,3	16,2	18,0
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

этим зависимостям наглядно подтверждают очевидную силу их воздействия на конечный хозяйственный результат (табл. 3).

Заслуживающим внимания стимулом привлечения средств в производство продукции АПК является возможность организации кредитования под залог основных фондов и урожая, как правило, превышающих по стоимости рыночную цену земли (Денисов, 2012). Оценивание эффективности и соответственно целесообразности этого направления производится путем прогнозирования вероятности банкротства предприятия или роста его прибыли в случае удачного использования кредита. Определяется также оптимальная величина привлекаемых средств для групп предприятий АПК с определенными природно-экономическими условиями хозяйствования с предварительной разработкой расчетного механизма оптимизации.

Таблица 2
Источники инвестиций в АПК
в 2005–2013 гг. в среднем по РФ, %

Инвесторы	Доля участия в направлении средств
1. Федеральные инвестиционные фонды	13,5
2. Региональные бюджеты	20,7
3. Промышленные компании	25,0
4. Торгово-закупочные фирмы	29,3
5. Предприятия АПК	11,5
Итого	100,0

Таблица 3
Коэффициенты эластичности

Направление инвестиций	Прирост чистого дохода на 1 га (%) при увеличении инвестиций на 1%
Сельскохозяйственное производство	0,36
Перерабатывающие предприятия и хранилища	0,74
Селекция скота	0,84
Семеноводство	0,67

Принцип и механизм проведенных расчетов заключаются в следующем. Разработана линейно-динамическая модель оптимального развития выборочной совокупности сельскохозяйственных предприятий Московской, Рязанской, Владимирской, Тульской, Воронежской областей по критерию «максимум прибыли от производственной деятельности». Помимо традиционных для такого типа моделей ресурсных ограничений (площадей сельскохозяйственных угодий, финансовых, материально-технических и трудовых ресурсов), балансовых соотношений отдельных видов животноводческой и растениеводческой продукции, были введены разные возможные варианты инвестирования с учетом их положительных и отрицательных сторон. Так, например, в случае внешних поступлений инвестиций наиболее вероятна ситуация, когда вкладчик приобретает определенную часть основных средств производства сельскохозяйственного предприятия и участвует в его прибылях. Позитивным моментом здесь является очевидная заинтересованность инвестора в повышении рентабельности хозяйства и его дохода, которая побуждает его активно участвовать в управлении и организации производства, в частности, например, он может быть инициатором и исполнителем проектов закупки и освоения новых, высокоэффективных производственных технологий. Негативной стороной является вероятность выкупа внешним инвестором большей части средств производства (более 50%) с последующим изменением специализации предприятия на не-сельскохозяйственные и более рентабельные виды деятельности.

В рассмотренной совокупности хозяйств в 2013 г. только 11% получили инвестиции от внешних вкладчиков с выкупом 9% основных средств в этих хозяйствах. В отдельных хозяйствах эта доля колебалась от 3 до 24%. Корреляционный анализ показал, что 1% прироста внешних инвестиций обеспечивает в среднем 0,4% увеличения прибыли в хозяйстве. Это соотношение позволило включить в условия оптимизационной модели вероятностную зависимость результа-

та экономической деятельности от внешних финансовых поступлений в размере от 1 до 40% стоимости основных средств. Варианты превышения этой доли включались в качестве сценария с возможным частичным или полным перепрофилированием производства с вероятностью 50%.

Другим важным учитываемым фактором являлся характер использования инвестиций (соотношения между производством и социальной сферой) также на основе рассчитанной по корреляционно-регрессионной модели зависимости прибыли от этого соотношения. В пределах производственного использования инвестиций рассматривались варианты закупки и освоения новых прогрессивных технологий.

И наконец, еще одним фактором, связанным с интенсивностью вложений и выкупом средств производства, являлась величина превышения оплаты труда управленческого персонала предприятий над заработной платой рабочих (табл. 4). Здесь также учитывалось изменение характера зависимости этого превышения в интервале роста внешних инвестиций от 1 до 40% и выше. В первых двух случаях выявилась умеренная средняя величина этого превышения. Далее наблюдается ее 2–3-кратное увеличение при росте внешних инвестиций. В первых двух случаях имеет место относительно небольшое по сравнению с дальнейшим превышение оплаты труда руководства хозяйством. Оно объясняется

возможным контролем со стороны инвесторов над этим процессом при очевидном для них резком понижении производительности труда в случае значительных диспропорций в оплате труда. Далее – при инвестициях 40% и более – наоборот, превышение оплаты труда управленцев возрастает, так как инвесторы входят в аппарат управления предприятием и им важнее получить реальный доход в виде оплаты труда, а не будущие доходы от прироста прибыли, которых может и не быть.

В конечном счете учитывается прямая зависимость экономических результатов производства от диспропорций в оплате труда, как и от рассмотренного множества других факторов. Целью расчетов являлось определение ориентировочных параметров оптимальных соотношений внутренних и внешних инвестиций, а также оптимальных величин их использования по разным направлениям развития производства, установление степени зависимости конечных результатов экономической деятельности от этих соотношений.

По итогам расчетов подтвердились предположения о значительном воздействии источника и характера инвестиций (при прочих равных условиях, например при равной величине вложений) на конечные результаты: рентабельность производства, чистый доход и т.д.

Наибольший объем чистого дохода ожидается при соотношении внешних и внутренних вложений 1:1,5. Наиболее высокая рентабельность по приведенным затратам – при

Таблица 4
Вероятностные показатели экономической эффективности по сценариям вложений в производство

Показатели экономической эффективности	Доля внешних вложений – 20%. Превышение оплаты труда руководства на 100%*	Доля внешних вложений – 30%. Превышение оплаты труда руководства на 80%	Доля внешних вложений – 40%. Превышение оплаты труда руководства на 120%	Доля внешних вложений – более 40%. Превышение оплаты труда руководства более чем на 300%
Чистый доход на 100 га пашни, тыс. р.	430	687	753	564
Рентабельность производства по приведенным затратам, %	18,4	26,1	23,3	15,7

* По сравнению со средней оплатой труда рабочих предприятия.

соотношении 1:2,3. Несовпадение вариантов соотношений по максимумам этих двух показателей объясняется замедлением во втором случае превышения валового дохода над приведенными затратами, становящимся дальше еще более заметным. Это явление весьма характерно для экономических процессов в современном сельском хозяйстве России и заставляет помнить о том, что эффективность вложений при неизменном уровне научно-технического развития производства и использовании устаревших технологий не только не беспредельна, но имеет относительно низкий предел насыщения (максимальные значения относительных показателей эффективности – прибыль на 1 га, рентабельность и т.д.).

По расчетам искомым параметрам модели оптимального развития упомянутой группы сельскохозяйственных предприятий оптимальный объем инвестиций на 100 га пашни равен 753 тыс. р. Он обеспечивает максимальное значение среднемноголетнего показателя чистого дохода и рентабельности по приведенным затратам при существующем среднем уровне организации производства и используемых технологиях. Дальнейшее увеличение инвестиций приведет к незначительному росту массы прибыли (с гораздо меньшими темпами роста производства по сравнению с повышением объема вложений) и к понижению рентабельности. Изменить эту тенденцию, т.е. привести к повышению экономической эффективности при росте вложений, может только переход на качественно более высокий уровень научно-технического развития и организации производства.

Выявленные соотношения между интенсивностью вложений и ростом эффективности производства достаточно адекватно отражают сложившиеся тенденции только для данной наблюдаемой совокупности сельскохозяйственных предприятий. Они занимают порядка 4–5% ресурсно-хозяйственного потенциала исследуемых территорий. Однако ясно, что такого рода закономерности могут быть установлены и для других, в том числе более крупных, образований сельскохо-

зяйственных предприятий, отобранных по разным признакам – организационно-хозяйственным, природно-экономическим, по специализации на производстве определенных видов продукции, масштабам производства и т.д. А главное – они могут быть установлены для всего производственно-хозяйственного комплекса аграрно-промышленного производства Российской Федерации. Последнее чрезвычайно важно, так как позволяет определить наиболее выгодный средний уровень вложений в АПК, который может оказаться вполне достижимым при изменяющихся возможностях и предостеречь от необоснованно завышенных, т.е. экономически неоправданных, усилий, направленных на экстенсивное расширение объемов выпуска продукции.

Следующей важной задачей является определение конкретных мер по стимулированию привлечения финансовых средств в сельскохозяйственное производство. Наиболее надежным направлением здесь является повышение заинтересованности производителей и внешних инвесторов в расширении выпуска продукции до максимально выгодного объема, а в дальнейшем – при освоении прогрессивных технологий – до более высокого уровня, определяемого возможностями модернизации производства (Денисов, 2011). В свою очередь мотивация расширения и модернизации производства возможна при ощутимой государственной помощи сельскохозяйственному производству, главные направления которой – ослабление ценового прессинга поставщиков материально-технических ресурсов в сельское хозяйство и дотирование высоких производственных издержек, часто являющихся следствием не низкого уровня организации труда, а неблагоприятных внешних условий хозяйствования.

Поддержка должна быть предусмотрена одновременно в двух направлениях. Первой такой необходимой мерой, гарантирующей усиление мотивации расширения производства и привлечения инвестиций в АПК, могло бы стать поддержание достаточного высокого уровня закупочных цен на при-

рост продукции. Государству необходимо изыскать средства для выкупа значительной части сельскохозяйственной продукции по ценам, превышающим действующие рыночные в 1,5–2 раза в течение ближайших 3–5 лет. Эта часть может быть определена либо как весь прирост продукции сверх среднесноголетнего уровня прошлых лет (2010–2014 гг.), либо как его доля, установленная в зависимости от наличия финансовых резервов. Оптовая и розничная продажа продукции государством должна производиться по рыночным ценам, в том числе и тогда, когда они ниже закупочных. В последующем, по мере расширения производства за счет притока капитала, можно будет вернуться к уровню рыночных цен при закупке продукции у товаропроизводителей.

Такого рода защиту интересов товаропроизводителей ни в коей мере не следует рассматривать как повторение пройденных этапов поддержки сельского хозяйства, которая была основана на принципах авансирования еще не полученных результатов (предоставление заведомо невозвратных кредитов, дотаций, лизинговых услуг и т.д.) и уравнительном характере льгот (списание долгов и т.д.) независимо от интенсивности и качества труда. Предлагаемый принцип поощрения товаропроизводителей основан на высокой оплате их высокопроизводительного труда и только за произведенную продукцию.

Для такой поддержки может вначале потребоваться примерно 7,2 млрд р., что составит 4% всех государственных капиталовложений в 2013 г., или 0,002% ВВП. Это позволит увеличить объем реализации сельскохозяйственной продукции на внутреннем рынке на 30–40% уже через 3–4 года, сократить разрыв в темпах роста цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию до 1,3 раза вместо 1,8 раза в настоящее время, довести в сельском хозяйстве долю заработной платы в цене продукции до 18–23%, что уже значительно ближе к среднему уровню промышленно развитых стран.

Такое направление поддержки товаропроизводителей окажется особенно эффектив-

ным для сельскохозяйственных предприятий, поскольку они наиболее чувствительны к изменениям цен и могут при известных условиях более активно расширять мощности даже при малых приращениях инвестиций по сравнению с предприятиями других отраслей. Коэффициенты эластичности отклика различных отраслей АПК РФ на изменение цен реализации их продукции и цен на поставляемые им материально-технические ресурсы и основные средства производства показывают, что сельское хозяйство наиболее отзывчиво на эти изменения: его рентабельность, производительность труда здесь возрастают более интенсивно (по сравнению с отраслями I и III сферы АПК) при благоприятных для него изменениях ценовой ситуации или ослаблении ее негативного давления – замедление темпов роста цен поставляемых ресурсов и средств производства по сравнению с ценами реализации продукции.

Это говорит о том, что даже сравнительно небольшие, т.е. реально достижимые, сдвиги в сближении ценовых уровней дадут ощутимые результаты в сельском хозяйстве.

Помимо чисто экономической поддержки товаропроизводителям аграрного сектора крайне необходима помощь со стороны региональных органов власти в части совершенствования правовых и административных решений, направленных на регулирование рынка сельскохозяйственной продукции. Необходимо запретить городским властям и органам МВД на местах ограничивать торговлю на городских рынках местных крестьян. Такие ограничения вводятся вследствие заинтересованности городских властей в пополнении бюджетов за счет налогов с продаж более дорогой импортной и привозной из дальних регионов РФ продукции.

Обязательной следует также считать организационную, научно-техническую и технологическую поддержку, предполагающую в первую очередь создание условий для развития рынка технологий производства сельскохозяйственной продукции. Обследования большого числа предприятий АПК и фермерских хозяйств показали, что, во-первых,

в сельском хозяйстве и среди перерабатывающих предприятий есть спрос на освоение прогрессивных технологий с готовностью оплатить приобретение профильных и специализированных средств производства, консультационные и организационные услуги. Также есть готовность отдельных предприятий продать уже освоенные ими технологии другим хозяйствам. Во-вторых, большим препятствием для такого рода экономических взаимодействий наряду с отсутствием средств является отсутствие у партнеров соответствующего опыта и даже представлений о принципах и механизме взаиморасчетов. Поэтому государство должно помочь кредитами или прямым финансированием научным и коммерческим организациям, разрабатывающим методы и процедуры взаиморасчетов, принципы определения договорных цен и условий для сторон, гарантирующие взаимную выгоду сделки, а также методы вычисления экономической эффективности внедрения новейших научно-технических разработок с учетом зарубежного опыта. Такие организации и сами могут быть распространителями (продавцами) технологий или посредниками на рынке технологий, если располагают соответствующими знаниями и опытом внедрения.

В целом рекомендуемые направления поддержки агропромышленного производства обеспечат следующие результаты.

В начале процесса совершенствования реформы предприятий, которые откликнутся на повышение цен реализации и предоставление льгот стабилизацией или расширением своего производства, будет немного. Поэтому снижение поступлений от них платежей в бюджет будет не столь ощутимым. Далее, по мере преодоления спада производства увеличение массы продукции будет сопровождаться приростом абсолютной суммы налогов, возврата кредитов и т.д., превышающих относительное снижение ставок этих платежей на 1 га, 1 ц продукции и т.д.

Среди большого числа средств экономического регулирования мы выбрали такие, практическое использование которых в насто-

ящий момент не требует значительных материальных и финансовых средств, организационных усилий, и поэтому их достаточно легко осуществить в процессе экономической реформы. Например, дифференциация отчислений от производства в региональные и местные бюджеты может быть принята в соответствии с правом территориальных администраций проводить гибкую налоговую политику.

Известные традиционные подходы к решению проблемы восстановления эквивалентности цен и равновыгодных условий экономической деятельности в отраслях народного хозяйства основаны главным образом на предоставлении дотаций низкодоходным отраслям и предприятиям. Между тем развивающееся многообразие форм собственности и организационно-правовых типов предприятий, хозяйственной инициативы и форм экономического взаимодействия предполагает создание механизма поддержки общественно полезных направлений производственной деятельности с помощью комплекса экономических регуляторов и системы стимулов роста производительности труда.

Установлена зависимость показателей экономической эффективности производства не только от объемов инвестиций, возрастающих до определенного предела при неизменном уровне научно-технического развития, но и от соотношения внутренних и внешних вложений. Это соотношение определяет некоторые важные факторы, воздействующие на эффективность: доля государственной и частной собственности на средства производства, превышение оплаты труда управляющего персонала над заработками рабочих и т.д. Такого рода зависимости, установленные по многочисленным наблюдениям, позволяют выявить оптимальные соотношения внешних и собственных инвестиций, удельные веса государственной и частной собственности на средства производства, а также диспропорции в оплате труда руководства и работников по группам предприятий и регионам с определенными природно-экономическими условиями хозяйствования. Это в конечном

счете позволит дать наиболее верные и аргументированные рекомендации относительно желательных, т.е. оптимальных, величин и соотношений инвестиций для конкретных групп предприятий. Обнаружение оптимальных (при данном уровне научно-технического развития производства), а не максимальных объемов вложений обусловлено объективным наличием точки насыщения по этому показателю, превышение которой приведет к снижению эффективности вложений.

Рассмотренные возможные средства и методы экономического стимулирования развития предприятий АПК должны быть частью широкого комплекса мер, цель которых – создание благоприятной экономической среды для товаропроизводителей.

Литература

- Гатаулин А.М., Светлов Н.М. Стоимостные факторы кризиса сельскохозяйственного производства в России и пути их преодоления // Труды восьмой Международной конференции Независимого научного аграрно-экономического общества России. Вып. 8. Т. 1. М.: Независимое научное аграрно-экономическое общество России, 2004.
- Денисов В.И. Неиспользуемые возможности экономического роста производства агропромышленного комплекса // Международный сельскохозяйственный журнал. 2003. № 6.
- Денисов В.И. Видимые и скрытые причины задержки роста сельскохозяйственного производства в России. Направления поиска антикризисных мер // Экономическая наука современной России. 2011. № 3.
- Денисов В.И. Сельское хозяйство России: опыт и проблемы развития // Экономические науки. 2012. № 2.
- Шмелев Г.И. Аграрная политика и аграрные отношения в России в XX веке. М.: Наука, 2000.

Рукопись поступила в редакцию 31.03.2015 г.

ПРИНЦИП КОЛЛАБОРАТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ОПТИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР КОМПАНИИ¹

В.А. Бывшев, Д.В. Чистов

Целью данной статьи является объяснение с помощью модели оптимального размера компании популярного принципа коллаборативного взаимодействия в бизнесе. Компания, использующая коллаборативное сотрудничество, уменьшает издержки производства за счет снижения цены основного капитала.

Ключевые слова: коллаборативное взаимодействие, производственная функция, факторы производства, оптимальный размер компании.

1. ВВЕДЕНИЕ

В последнее десятилетие коллаборативный принцип ведения бизнеса получил широкое распространение в экономике развитых стран (Смординская, 2014). Суть принципа состоит в передаче поставщикам контроля над большей частью характеристик создаваемого изделия, затратами и управлением инновациями (Катуков, 2013). Впечатляющим примером такого рода организации работ в коллаборативной сети является проектирование и производство лайнера Boeing 787 Dreamliner компанией Boeing. Уступая значительную часть того, что раньше являлось ее ключевой производственной компетенцией, компания

© Бывшев В.А., Чистов Д.В., 2015 г.

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финуниверситета 2014 г.

счете позволит дать наиболее верные и аргументированные рекомендации относительно желательных, т.е. оптимальных, величин и соотношений инвестиций для конкретных групп предприятий. Обнаружение оптимальных (при данном уровне научно-технического развития производства), а не максимальных объемов вложений обусловлено объективным наличием точки насыщения по этому показателю, превышение которой приведет к снижению эффективности вложений.

Рассмотренные возможные средства и методы экономического стимулирования развития предприятий АПК должны быть частью широкого комплекса мер, цель которых – создание благоприятной экономической среды для товаропроизводителей.

Литература

- Гатаулин А.М., Светлов Н.М. Стоимостные факторы кризиса сельскохозяйственного производства в России и пути их преодоления // Труды восьмой Международной конференции Независимого научного аграрно-экономического общества России. Вып. 8. Т. 1. М.: Независимое научное аграрно-экономическое общество России, 2004.
- Денисов В.И. Неиспользуемые возможности экономического роста производства агропромышленного комплекса // Международный сельскохозяйственный журнал. 2003. № 6.
- Денисов В.И. Видимые и скрытые причины задержки роста сельскохозяйственного производства в России. Направления поиска антикризисных мер // Экономическая наука современной России. 2011. № 3.
- Денисов В.И. Сельское хозяйство России: опыт и проблемы развития // Экономические науки. 2012. № 2.
- Шмелев Г.И. Аграрная политика и аграрные отношения в России в XX веке. М.: Наука, 2000.

Рукопись поступила в редакцию 31.03.2015 г.

ПРИНЦИП КОЛЛАБОРАТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ОПТИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР КОМПАНИИ¹

В.А. Бывшев, Д.В. Чистов

Целью данной статьи является объяснение с помощью модели оптимального размера компании популярного принципа коллаборативного взаимодействия в бизнесе. Компания, использующая коллаборативное сотрудничество, уменьшает издержки производства за счет снижения цены основного капитала.

Ключевые слова: коллаборативное взаимодействие, производственная функция, факторы производства, оптимальный размер компании.

1. ВВЕДЕНИЕ

В последнее десятилетие коллаборативный принцип ведения бизнеса получил широкое распространение в экономике развитых стран (Смординская, 2014). Суть принципа состоит в передаче поставщикам контроля над большей частью характеристик создаваемого изделия, затратами и управлением инновациями (Катуков, 2013). Впечатляющим примером такого рода организации работ в коллаборативной сети является проектирование и производство лайнера Boeing 787 Dreamliner компанией Boeing. Уступая значительную часть того, что раньше являлось ее ключевой производственной компетенцией, компания

© Бывшев В.А., Чистов Д.В., 2015 г.

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финуниверситета 2014 г.

Boeing при разработке упомянутого выше лайнера создала при помощи Интернета систему управления глобально распределенной сетью партнеров. Любой член команды проектировщиков в любой точке мира в любое время мог (в рамках установленных прав доступа) посмотреть и проверить чертежи и модели, а специальная программа отслеживала последовательность и авторство внесенных в проект изменений (Тапскотт, Уильямс, 2009).

В чем состоит экономическая выгода коллаборативного взаимодействия? В предлагаемой работе предпринята попытка ответа на этот вопрос при помощи модели оптимального размера фирмы. Основной вывод, вытекающий из обсужденной модели, следующий: при коллаборативном взаимодействии фирма (например, компания Boeing), привлекая к сотрудничеству многочисленных и подчас квалифицированных партнеров, работающих на своем основном капитале (рабочие помещения, компьютеры и т.п.), снижает среднюю цену основного капитала компании, уменьшая тем самым издержки производства.

Начинается данная работа с определений и обсуждения известной и удобной для анализа поставленной задачи модели Williamson оптимального размера компании. Далее эта модель модифицируется путем включения в нее при моделировании дохода компании производственной функции (Клейнер, 1986).

2. СПЕЦИФИКАЦИЯ И АНАЛИЗ МОДЕЛИ О. УИЛЬЯМСОНА ОПТИМАЛЬНОГО РАЗМЕРА КОМПАНИИ

Любая организация, и в частности компания, представляет собой объединение людей (сотрудников или агентов), совместно реализующих некоторые программы (или цели) и действующих согласно сформулированным инструкциям. Целью компании (коммерческой организации, фирмы) является полу-

чение прибыли. Для достижения этой цели в компании создается некоторая иерархическая структура (порядок подчинения низших должностей высшим), при этом в достаточно большой организации оптимальная иерархия является непременно многоуровневой (Воронин, Губко, 2008). На практике наиболее распространены древовидные иерархии, в которых на нижнем уровне иерархии располагаются конечные исполнители, на верхнем (первом) уровне – топ-менеджер. Число уровней иерархии обозначим буквой n , общее количество сотрудников – буквой N ; величину N примем в качестве размера фирмы.

Главная управленческая функция иерархии заключается в координации деятельности сотрудников, специализирующихся на решении определенных задач. Управленческую функцию осуществляют менеджеры, и реализация этой функции требует затрат, которые возрастают вместе с увеличением размера фирмы (Воронин, Губко, 2008) даже при оптимальной иерархии. Существует ли оптимальный размер фирмы N^* , при котором прибыль фирмы (или ее некоторая функция полезности) достигает максимум? В экономической литературе вопрос об оптимальном размере фирмы обсуждается уже около 80 лет (Robinson, 1934). Обзор моделей по этой проблеме представлен, например, в статье (Губко, Коргин, 2004). Из всех моделей, описанных в упомянутых выше публикациях, наиболее удобной для анализа эффекта коллаборативного взаимодействия, на наш взгляд, является модель оптимального размера фирмы, построенная в фундаментальной и не потерявшей актуальности работе лауреата Нобелевской премии за 2009 г., основателя и классика неинституциональной экономической теории О. Уильямсона (Williamson, 1967). Ниже приведена спецификация модели Оливера Уильямсона и выполнен ее анализ. Затем данная модель модифицирована путем более адекватного моделирования дохода фирмы.

В модели О. Уильямсона предполагается, что иерархическая структура фирмы состоит из n уровней, и величина n подлежит

объяснению по модели при условии максимума прибыли фирмы. Обсудим остальные переменных модели.

Экзогенные переменные в модели О. Уильямсона

1. Первой экзогенной переменной служит норма контроля s (span of control); так автор именует количество сотрудников, находящихся на уровне иерархии $(i + 1)$, которые контролируются одним сотрудником уровня иерархии i . Например, топ-менеджер (первый уровень иерархии) контролирует s сотрудников ($s > 1$) второго уровня иерархии. Подчеркнем, что на (последнем) уровне иерархии n находятся конечные исполнители. При помощи экзогенной переменной s определяется количество N_i сотрудников на уровне иерархии i :

$$N_i = s^{i-1}. \quad (1)$$

2. Второй экзогенной переменной является уровень согласия $\square$ (level of compliance) так О. Уильямсон именует долю работы ($0 \leq \square \leq 1$), выполняемую сотрудниками, которая соответствует целям их начальника. При помощи этой переменной автор модели, по сути, стремится охарактеризовать уровень контроля в организации. На наш взгляд, значение этой переменной является латентным (скрытым), и эту переменную проблематично использовать на практике. В модели оптимального размера организации, которую построим в данной работе, от переменной $\square$ откажемся.

3. Третья экзогенная переменная – цена p продукции фирмы. Наличие данной экзогенной переменной означает однопродуктовую фирму, что представляется заметным ограничением модели.

4. Четвертой экзогенной переменной служит заработная плата сотрудника нижнего (n -го) уровня иерархии w_0 (wage of production workers).

5. Пятой экзогенной переменной служит мультипликатор β заработный платы со-

трудников между уровнями иерархии (the wage multiple between levels), $\beta > 1$. При помощи этой экзогенной переменной моделируется заработная плата сотрудника уровня i иерархии:

$$w_i = w_0 \beta^{n-i}. \quad (2)$$

Автор модели протестировал адекватность модели (2) на данных компании General Motors и отметил справедливость неравенства $\beta < s$.

6. Наконец, последняя экзогенная переменная модели – это не связанные с оплатой труда переменные затраты r на единицу выпуска продукции (non-wage variable cost per unit output).

Эндогенные переменные в модели О. Уильямсона

1. N – общее количество сотрудников фирмы (количество живого труда L). С учетом (1) эта величина определяется по правилу

$$N = L = \sum_{i=1}^n N_i = \sum_{i=1}^n s^{i-1} = \frac{s^n - 1}{s - 1}. \quad (3)$$

Отметим, что из (3) следуют два приближенных равенства для величины N :

$$N = L \cong \frac{s^n}{s - 1} \text{ и } N = L \cong s^{n-1}. \quad (3\approx)$$

2. C_L – затраты фирмы на оплату живого труда. С учетом (1) и (2) эта величина определяется по правилу

$$C_L = \sum_{i=1}^n w_i N_i = w_0 \sum_{i=1}^n s^{i-1} \beta^{n-i} = \frac{w_0 (s^n - \beta^n)}{s - \beta}. \quad (4)$$

Отметим, что из (4) следует приближенное равенство для величины C_L :

$$C_L \cong \frac{w_0 s^n}{s - \beta}. \quad (4\approx)$$

Этим равенством пользуется автор в процессе спецификации своей модели (см. далее).

3. Q – выпуск фирмы (за принятую единицу времени). Для этой величины автор принимает (Williamson, 1967, p. 128) модель

$$Q = \theta(\alpha s)^{n-1}, \quad (5)$$

где θ – константа (ее автор принимает без потери общности равной единице).

Замечание 1. Если принять во внимание второе приближенное равенство (3') и вспомнить смысл экзогенной переменной α (уровня согласия), то становится понятным смысл модели (5): уровень Q выпуска продукции пропорционален количеству *полезного* живого труда в компании. Анализ этой модели заставляет констатировать, что в ней не учитываются остальные факторы производства и прежде всего – уровень основного капитала компании (его обозначим буквой K). Отсутствие в производственной функции уровня выпуска продукции (5) величины основного капитала фактически означает предпосылку, что размер фирмы N не зависит от уровня основного капитала; с данной предпосылкой трудно согласиться. Добавим, что в использованной автором модели (5) производственной функции фирмы предельный продукт полезного труда не зависит от количества этого труда, что противоречит закону Госсена убывания предельных продуктов факторов производства (Интрилигатор, 2002, с. 202).

4. R – общий доход фирмы (total revenue) автором моделируется с учетом (5) по правилу

$$R = pQ = p(\alpha s)^{n-1}. \quad (6)$$

5. C – общие переменные затраты фирмы (total variable cost); модель этой величины с учетом (4') и (5) выглядит следующим образом:

$$C = C_L + rQ = \frac{w_0 s^n}{s - \beta} + r(\alpha s)^{n-1}. \quad (7)$$

6. NR – чистый доход (net revenue); эта величина определяется с учетом (6) и (7) по формуле

$$NR = R - C = p(\alpha s)^{n-1} - \left(\frac{w_0 s^n}{s - \beta} + r(\alpha s)^{n-1} \right). \quad (8)$$

Стоит отметить, что в уравнении (8) не учтены постоянные издержки фирмы, поэтому величину NR можно именовать *предельной маржой*.

Завершили обсуждение переменных модели О. Уильямсона. Подчеркнем, что эндогенная переменная NR этой модели является функцией всех ее экзогенных переменных, а также эндогенной переменной n , т.е.

$$NR = NR(n; s, \alpha, p, \beta, r, w_0). \quad (8')$$

Определение оптимального размера организации по модели О. Уильямсона

В качестве оптимального количества уровней иерархии n^* компании в модели О. Уильямсона (8) понимается такое значение эндогенной переменной n , при котором чистый доход компании NR достигает (при прочих равных условиях) максимума. Если величину n трактовать как непрерывную переменную, то необходимое условие максимума чистого дохода компании имеет вид

$$\frac{dNR}{dn} = 0. \quad (9)$$

Решение уравнения (9) позволяет получить в рамках модели О. Уильямсона чистого дохода (8) сначала оптимальное количество n^* уровней иерархии в компании

$$n^* = 1 + \frac{1}{\ln \alpha} \left[\ln \left(\frac{w_0}{p - r} \right) + \ln \left(\frac{s}{s - \beta} \right) + \ln \left(\frac{\ln s}{\ln \alpha s} \right) \right], \quad (10)$$

а затем (с учетом (3)) и ее оптимальный размер

$$N^* = \frac{s^{n^*} - 1}{s - 1}. \quad (11)$$

Отметим, что величины (n^*, N^*) , определенные по правилам (10) и (11), следует округлить до ближайших целых чисел.

Анализ выражения (10) привел автора данной модели к следующим выводам.

1. Оптимальный размер фирмы увеличивается по мере приближения уровня согласия $\square$ в компании к единице. Если в компании уровень согласия $\square = 1$, то единственными причинами, ограничивающими ее столь угодно большой размер, являются снижение кривой спроса на продукцию компании или повышение кривой предложения труда (более высокая цена труда при заданном уровне его предложения).

2. Оптимальный размер компании уменьшается в ответ на увеличение отношения $w_0/(p - r)$. Следовательно, в трудоемких отраслях промышленности оптимальное количество уровней иерархии невелико.

3. С ростом нормы контроля s оптимальное число уровней иерархии возрастает. Напротив, увеличение мультипликатора β заработной платы сотрудников между уровнями иерархии влечет снижение оптимального количества уровней иерархии.

Замечание 1. Вывод автора (корректный с математической точки зрения) о том, что при идеальном уровне согласия в компании ($\square = 1$) ее размер может быть как угодно велик, противоречит известному в экономической теории закону существенного роста маржинальных и средних издержек производства, начиная с некоторого уровня выпуска продукции (Интрилигатор, 2002, с. 218). Причина такого вывода заключается в принятой автором модели (5) уровня производства. Ниже откажемся от этой модели и построим модели оптимального размера компании, в которых учтем замечание 1 и используем модель (4) затрат на оплату живого труда, а также выражение (3') количества живого труда в компании.

3. МОДЕЛИ ОПТИМАЛЬНОГО РАЗМЕРА КОМПАНИИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ КОЛЛАБОРАТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

В обсуждаемой следом спецификации модели оптимального размера компании со-

храним переменные $(s, w_0, \beta, w_i; n, N, C_L)$ модели О. Уильямсона, а также сохраним взаимосвязи (2), (3') и (4') между этими переменными. При моделировании дохода компании R за принятый отрезок времени примем предпосылку, что величина R объясняется уровнями факторов (ресурсов) производства $(x_1, x_2, \dots, x_m)$ и существующей в компании технологией F (Клейнер, 1986, с. 17). Другими словами, будем трактовать R как значение производственной функции компании:

$$R = F(x_1, x_2, \dots, x_m). \quad (12)$$

Обозначим цены факторов производства (структурные коэффициенты себестоимости (Клейнер, 1986, с. 179)) символами $r_1, r_2, \dots, r_m$, тогда затраты C компании на получение дохода R можно определить (при прочих равных условиях) по правилу $C = r_1 x_1 + \dots + r_m x_m$; соответственно для прибыли (чистого дохода) NR компании справедливо уравнение

$$NR = R - C = F(x_1, x_2, \dots, x_m) - (r_1 x_1 + \dots + r_m x_m). \quad (13)$$

Главными и необходимыми факторами производства служат основной капитал (средства труда) и живой труд; их уровни обозначим по традиции символами соответственно K и L , и в качестве производственной функции (12) примем функцию Кобба–Дугласа этих факторов, что будет соответствовать «наивысшей степени агрегирования показателей ресурсов» (Клейнер, 1986, с. 20):

$$R = F(K, L) = AK^\gamma L^\delta. \quad (12')$$

Уровень живого труда L в уравнении (12') определяем по правилу (3'), так что уравнение (13) чистого дохода компании с учетом (12') и (4') принимает (при прочих равных условиях) вид

$$\begin{aligned} NR &= AK^\gamma L^\delta - (rK + C_L) = \\ &= AK^\gamma (s^{n-1})^\delta - \left(rK + \frac{w_0 s^n}{s - \beta} \right), \end{aligned} \quad (13')$$

где символом r обозначена цена (структурный коэффициент себестоимости) основного капитала. При наличии соответствующей информации и методики оценивания параметров функции (12') коэффициенты γ и δ можно трактовать (Клейнер, 1986, с. 220) как значения эластичности дохода компании по факторам производства K и L . В свою очередь из предположения, что производственная функция (12') в экономической области (области своего определения M) (Клейнер, 1986, с. 113) удовлетворяет закону Госсена об убывании предельных продуктов факторов производства, следуют неравенства для значений упомянутых коэффициентов:

$$0 < \gamma < 1, \quad 0 < \delta < 1. \quad (14)$$

Обратимся к уравнению (13') чистого дохода компании. Уровень основного капитала в этом уравнении можно трактовать и как экзогенную, и как эндогенную переменную. В краткосрочном периоде переменную K естественно трактовать как *экзогенную переменную* (заданную величину). В таком случае необходимое условие оптимального количества n^* уровней иерархии компании по-прежнему имеет вид (9), но теперь правило расчета величины n^* оказывается иным:

$$n^* = 1 + \frac{1}{(1-\delta)\ln s} \times \left[\gamma \ln K + \ln A\delta - \ln w_0 - \ln \frac{s}{s-\beta} \right]. \quad (15)$$

Подстановка величины n^* в правое уравнение (3') приводит к модели оптимального размера компании в *краткосрочном периоде*:

$$\ln N^* = \frac{1}{1-\delta} \times \left(\gamma \ln K + \ln A\delta - \ln w_0 - \ln \frac{s}{s-\beta} \right). \quad (16)$$

Анализ модели (16) позволяет сделать следующие выводы.

1. Оптимальный размер компании N^* зависит от уровня K ее основного капитала, и увеличение этого уровня (при прочих равных

условиях – *ceteris paribus*) влечет в ответ увеличение оптимального размера компании.

2. С ростом эластичности γ дохода по уровню основного капитала оптимальный размер компании увеличивается.

3. Рост эластичности δ дохода по уровню живого труда (например, за счет коллаборативного взаимодействия) и улучшение производственной функции компании (рост коэффициента совместной производительности факторов A) увеличивают оптимальный размер компании.

4. Увеличение заработной платы w_0 сотрудника нижнего уровня иерархии и повышение мультипликатора β заработной платы сотрудников между уровнями иерархии влекут снижение оптимального размера компании.

5. Повышение нормы контроля s влечет увеличение оптимального размера компании.

В модели (16) уровень основного капитала K компании принят в качестве экзогенной переменной (заданной величины); по этой причине оптимальный размер компании, определенный по модели (16), не зависит от уровня затрат $C_K = rK$ на основной капитал. В *долгосрочном периоде* уровень основного капитала K компании целесообразно трактовать как эндогенную (объясняемую) переменную, и тогда оптимальный размер компании N^* , а также оптимальный уровень K^* ее основного капитала отыскиваются с учетом (13') по следующей оптимизационной модели:

$$\frac{\partial NR}{\partial n} = 0, \quad \frac{\partial NR}{\partial K} = 0. \quad (17)$$

Можно проверить, что при дополнительном требовании (Клейнер, 1986, с. 202)

$$\gamma + \delta < 1 \quad (18)$$

к производственной функции (12') компании условия (17) влекут следующее правило оценки оптимального количества уровней древовидной иерархии компании:

$$n^* = 1 + \frac{1}{(1 - (\gamma + \delta)) \ln s} \times \\ \times \left[(1 - \gamma) \left(\ln \frac{\delta}{\gamma} - \ln w_0 - \ln \frac{s}{s - \beta} \right) + \right. \\ \left. + \ln \gamma A - \gamma \ln r \right]. \quad (19)$$

Подстановка величины n^* в правое уравнение (3) приводит к искомой модели оптимального размера компании в *долгосрочном периоде*:

$$\ln N^* = \frac{1}{(1 - (\gamma + \delta)) \ln s} \times \\ \times \left[(1 - \gamma) \left(\ln \frac{\delta}{\gamma} - \ln w_0 - \ln \frac{s}{s - \beta} \right) + \ln \frac{\gamma A}{r^\gamma} \right]. \quad (20)$$

В свою очередь оптимальный уровень основного капитала компании может быть оценен по модели

$$\ln K^* = \frac{1}{1 - (\gamma + \delta)} \ln \gamma A - \\ - \left(1 + \frac{\gamma}{1 - (\gamma + \delta)} \right) \ln r + \left(1 - \frac{(1 - \gamma)}{1 - (\gamma + \delta)} \right) \times \\ \times \left(\ln w_0 + \ln \frac{s}{s - \beta} - \ln \frac{\delta}{\gamma} \right). \quad (21)$$

Анализ модели (20), (21) приводит к следующим выводам, которые в полной мере согласуются с неоклассической экономической теорией.

1. Оптимальный размер компании N^* конечен как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде.

2. Рост эластичности $\square$ дохода по уровню живого труда (например, за счет коллаборативного взаимодействия) и улучшение производственной функции компании (рост коэффициента совместной производительности факторов A) увеличивают оптимальный размер компании.

3. Снижение цены r основного капитала компании (например, за счет коллаборативно-

го взаимодействия) равносильно увеличению и ее оптимального размера, и оптимального уровня основного капитала.

4. Увеличение заработной платы w_0 сотрудника нижнего уровня иерархии и повышение мультипликатора β заработной платы сотрудников между уровнями иерархии влекут снижение оптимального размера компании и оптимального уровня основного капитала.

5. Повышение нормы контроля s влечет увеличение оптимального размера компании, но снижает оптимальный уровень ее основного капитала.

Подведем итог. При коллаборативном взаимодействии фирма, привлекая к сотрудничеству партнеров, *работающих на своем основном капитале* (рабочие помещения, компьютеры и т.п.), снижает среднюю цену r основного капитала компании, уменьшая тем самым издержки производства. Именно данное обстоятельство служит материальной причиной успешного использования коллаборативного взаимодействия в бизнесе.

Литература

- Воронин А.А., Губко М.В., Мишин С.П., Новиков Д.А. Математические модели организаций. М.: ЛЕНАНД, 2008.
- Губко М.В., Коргин Н.А., Новиков Д.А. Классификация моделей анализа и синтеза организационных структур // Управление большими системами. 2004. Вып. 6. С. 5–21.
- Интрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория. М.: АЙРИС ПРЕСС, 2002.
- Катуков Д.В. Сетевые взаимодействия в инновационной экономике: модель тройной спирали // Вестник Института экономики РАН. 2013. № 2. С. 112–122.
- Клейнер Г.Б. Производственная функция: теория, методы и применение. М.: Финансы и статистика, 1986.

-
- Сморodinская Н.В. Сетевые инновационные экосистемы и их роль в динамизации экономического роста // Инновации. 2014. № 7. С. 27–33.
- Тапскотт Д., Уильямс Эн.Д. Викиномика. Как массовое сотрудничество изменяет все. Best Business Books, 2009.
- Robinson E.A.G. The Problem of Management and the Size of Firms // Economic Journal. 1934. Vol. XLIV (June). P. 240–254.
- Williamson O. Hierarchical Control and Optimal Firm Size // The Journal of Political Economy. 1967. Vol. 75. № 2. P. 123–138.

Рукопись поступила в редакцию 13.01.2015 г.

КОМПЛЕМЕНТАРНОСТЬ И ЗАМЕЩЕНИЕ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ¹

О.Г. Голиченко, С.А. Самоволева

Исследование посвящено анализу предпочтений бизнеса при использовании внешних или внутренних источников исследований и разработок (ИиР). Данные предпочтения исследуются для предпринимательского сектора в целом. В качестве наиболее важных для бизнеса внешних источников ИиР принимаются сектор высшего образования и правительственный сектор. Предпочтения бизнеса в использовании собственных или внешних источников ИиР описываются с помощью эффектов комплементарности и замещения. В качестве меры изменений предпочтений бизнеса предлагается использовать сдвиги к преимущественному инвестированию предпринимательским сектором одного из данных источников ИиР. Комплементарность и замещение в использовании бизнесом источников ИиР исследуются для ряда стран, объединенных в две группы. Первая представляет собой европейские страны, занимающие лидирующие, средние и аутсайдерские позиции с точки зрения инновационного развития. Вторая группа, сформированная по такому же принципу, состоит из ряда стран БРИКС. В качестве лидера, задающего технологическую границу для БРИКС, во вторую группу включена Южная Корея. Возникновение эффектов анализируется с позиции действия факторов, называемых в работе первичными. К ним относятся: общая

© Голиченко О.Г., Самоволева С.А., 2015 г.

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского научного фонда, грант № 14-18-01590.

Авторы благодарны рецензенту, замечания которого позволили улучшить данный текст.

-
- Сморodinская Н.В. Сетевые инновационные экосистемы и их роль в динамизации экономического роста // *Инновации*. 2014. № 7. С. 27–33.
- Тапскотт Д., Уильямс Эн.Д. Викиномика. Как массовое сотрудничество изменяет все. Best Business Books, 2009.
- Robinson E.A.G. The Problem of Management and the Size of Firms // *Economic Journal*. 1934. Vol. XLIV (June). P. 240–254.
- Williamson O. Hierarchical Control and Optimal Firm Size // *The Journal of Political Economy*. 1967. Vol. 75. № 2. P. 123–138.

Рукопись поступила в редакцию 13.01.2015 г.

КОМПЛЕМЕНТАРНОСТЬ И ЗАМЕЩЕНИЕ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ¹

О.Г. Голиченко, С.А. Самоволева

Исследование посвящено анализу предпочтений бизнеса при использовании внешних или внутренних источников исследований и разработок (ИиР). Данные предпочтения исследуются для предпринимательского сектора в целом. В качестве наиболее важных для бизнеса внешних источников ИиР принимаются сектор высшего образования и правительственный сектор. Предпочтения бизнеса в использовании собственных или внешних источников ИиР описываются с помощью эффектов комплементарности и замещения. В качестве меры изменений предпочтений бизнеса предлагается использовать сдвиги к преимущественному инвестированию предпринимательским сектором одного из данных источников ИиР. Комплементарность и замещение в использовании бизнесом источников ИиР исследуются для ряда стран, объединенных в две группы. Первая представляет собой европейские страны, занимающие лидирующие, средние и аутсайдерские позиции с точки зрения инновационного развития. Вторая группа, сформированная по такому же принципу, состоит из ряда стран БРИКС. В качестве лидера, задающего технологическую границу для БРИКС, во вторую группу включена Южная Корея. Возникновение эффектов анализируется с позиции действия факторов, называемых в работе первичными. К ним относятся: общая

© Голиченко О.Г., Самоволева С.А., 2015 г.

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского научного фонда, грант № 14-18-01590.

Авторы благодарны рецензенту, замечания которого позволили улучшить данный текст.

экономическая ситуация в стране; предпринимательская среда; прохождение страной определенной стадии технологического развития; государственная инновационная политика. Последнему фактору в работе уделяется особое внимание.

Ключевые слова: исследования и разработки, инвестиции, внешние и внутренние источники, эффект дополнения, эффект замещения, сдвиг предпочтений бизнеса.

ВВЕДЕНИЕ

Исследования и разработки (ИиР) являются одним из важных процессов инновационной системы, обеспечивающих достижение технологической конкурентоспособности бизнеса. В результате реализации этого процесса происходит рост имеющихся запасов знаний и повышается интенсивность их использования, что дает возможность предприятиям «разрабатывать новые или усовершенствованные материалы, продукты, аппараты, процессы или услуги» (OECD, 2002).

Результативность использования ИиР в инновационной деятельности определяется во многом состоянием научно-исследовательского потенциала бизнеса и уровнем развития его связей с внешними источниками. Предпочтения бизнеса в использовании собственного научно-исследовательского потенциала (внутренних источников ИиР) или внешних связей (внешних источников ИиР) могут меняться по мере развития новой парадигмы инновационной деятельности под воздействием изменения и усложнения технологических и экономических условий (см., например, (Teece, 1986; Narula, 2001; Piga, Vivarelli, 2004; Afcha, 2012; OECD, 2013; Woerter, 2014)). Так, в современных условиях, чтобы увеличить свой инновационный потенциал, все больше предприятий наряду с использованием внутренних источников ИиР (Hagedoorn, Wang, 2012) прибегает к внешним источникам ИиР (Berchicci, 2013), следуя подходу «открытых инноваций» (Chesbrough, 2003).

Значительная часть авторов, анализирующих предпочтения предприятий при выборе между внутренними и внешними источниками ИиР, концентрируют свои исследования на вопросах комплементарности и замещения этих источников.

Существование комплементарности в использовании источников ИиР подтверждается в ряде работ (Cassiman, Veugelers, 2006; Lokshin et al., 2007). В работе (Veugelers, 1997) указано, что финансирование внешних источников ИиР влечет за собой и рост вложений фирм во внутренние ИиР. Этот эффект позитивной взаимозависимости источников назван комплементарностью. В научной литературе имеются и доказательства наличия эффектов замещения между использованием внутренних и внешних источников ИиР (Laursen, Salter, 2006; Hess, Rothaermel, 2007; Vega-Jurado et al., 2009; Watkins, Paff, 2009).

Естественно полагать, что между эффектами замещения и дополнения существует некоторый баланс, изучению которого посвящен ряд работ. Например, Берчиччи (Berchicci, 2013) пытается ответить на вопрос, как балансировка в использовании источников может влиять на инновационную активность предприятия. Гримп и Кайзер указывают (Grimpe, Kaiser, 2010), что научно-исследовательские ресурсы фирмы могут сократиться и даже исчезнуть, если в инновационной деятельности в основном используются внешние источники ИиР. Это особенно опасно для предприятия, если конкуренты также имеют доступ к этим источникам.

В то же время аутсорсинг научно-исследовательской деятельности иногда позволяет увеличить интеграционные возможности фирмы, которые необходимы для эффективного использования внешних знаний (Helfat, Raubitschek, 2000; Weigelt, 2009). В работе (Hagedoorn, Wang, 2012) сделан вывод о том, что эффект замещения наблюдается при низком уровне инвестиций предприятий во внутренние источники ИиР, а при высоких уровнях инвестиций в них проявляется свойство комплементарности.

Ряд работ концентрируется на анализе факторов, влияющих на выбор бизнеса между внешними и внутренними источниками ИиР. Как правило, на микроуровне рассматриваются следующие факторы: квалификация человеческого капитала, уровень защиты интеллектуальной собственности, сложность технологий, размер фирм и интенсивность конкуренции (см. (Narula, 2001; Beneito, 2006; Wang, 2010; Woerter, 2014) и т.д.).

Данная работа фокусируется на изучении первичных факторов, воздействующих на изменение предпочтений бизнеса при выборе источников ИиР на макроуровне. Первичные факторы связываются в исследовании с характеристиками стадии технологического развития, на которой находится страна, экономической ситуацией, состоянием предпринимательской среды, направлением и силой воздействия мер государственной политики на компоненты ИиР.

Следует отметить, что в большинстве вышеупомянутых работ объектами исследования являются предприятие и его внешние связи. Последние рассматриваются в качестве результата взаимодействия предприятия с внешними акторами, как внутри бизнес-общества, так и вне его (фирмами, университетами, научно-исследовательскими организациями и т.д.). В данном исследовании изучается не отдельное предприятие или организация, проводящая ИиР, а совокупность этих акторов. Эти совокупности представляют собой конкретные секторы. Основным из них является предпринимательский сектор, а в качестве наиболее значимых для него внешних источников ИиР выступают такие институциональные секторы, как сектор высшего образования и правительственный сектор.

Таким образом, во внутренний научно-исследовательский потенциал предпринимательского сектора входят не только потенциал каждого предприятия этого сектора, но и характеристики взаимодействия между ними. Поэтому понятия научно-исследовательского потенциала бизнеса в этой работе отличаются от их трактовки в исследованиях, проводи-

мых на микроуровне (Narula, 2001; Lokshin et al., 2007; Watkins, Paff, 2009). Внешние связи бизнеса описываются взаимодействием предпринимательского сектора в целом с другими секторами в области ИиР.

Исследование включает две группы стран. В первую вошли следующие европейские государства: Германия, Финляндия, Франция, Чешская Республика. Выбранный состав позволяет проследить закономерности в развитии ИиР, проводимых для предпринимательского сектора за счет внутренних и внешних источников, на уровне лидеров инновационного развития (Германия, Финляндия), аутсайдеров (Чешская Республика) и стран, занимающих средние позиции в ЕС (Франция). Вторая группа представляет собой развивающиеся страны и включает ряд стран БРИКС: Россию, Китай и Южно-Африканскую Республику. Среди этой группы стран несомненным лидером на данном этапе инновационного развития является Китай, аутсайдером – Южно-Африканская Республика. Для данной группы в качестве носителя некоторой технологической границы, к которой было бы желательно приблизиться этим развивающимся странам в среднесрочной перспективе, принимается Южная Корея.

Индикатором выбора бизнесом внешних источников ИиР служат инвестиции предпринимательского сектора в ИиР, выполняемые сектором высшего образования и правительственным сектором. В отечественной статистике такие инвестиции относят к «внутренним затратам на ИиР», поскольку речь идет о расходах, произведенных внутри страны (см., например, (Наука России, 2012; Индикаторы науки, 2014)). Однако, принимая во внимание цели исследования, в данной работе эти инвестиции во внешние для бизнеса секторы, названы «расходы бизнеса на внешние (источники) ИиР». За аналогичный индикатор ориентации бизнеса на использование и развитие его внутреннего научно-исследовательского потенциала принимаются расходы на ИиР, производимые внутри предпринимательского сектора. В принятой в рамках исследования

терминологии этот показатель назван «затраты бизнеса на внутренние (собственные) ИиР».

Сдвиги предпочтений бизнеса в выборе источников ИиР отождествляются с проявлением эффектов дополнения (комплементарности) и замещения. Данные эффекты рассматриваются с точки зрения взаимодействий на уровне макрообъектов (т.е. секторов) и специально внутри секторов не выделяются. В работе принимается, что имеет место эффект замещения, если приращение инвестиций во внешние и внутренние источники ИиР противоположны по знаку, а под эффектом комплементарности понимается одновременный рост вложений в оба источника ИиР (подробно см. раздел 3).

Основными источниками статистической информации являются базы данных Организации экономического сотрудничества и развития (MSTI, 2014) и Мирового банка (The World Bank, 2014). В работе используются следующие статистические показатели:

- затраты промышленности на финансирование ИиР предпринимательского сектора (BERD), т.е. расходы бизнеса на внутренние ИиР (или, другими словами, инвестиции в собственный научно-исследовательский потенциал);
- затраты промышленности на финансирование ИиР в секторе высшего образования и правительственном секторе, т.е. расходы бизнеса на внешние ИиР (финансирование внешних связей для проведения ИиР).

Чтобы нивелировать масштабы национальных экономик, соответствующие типы затрат на ИиР рассматривались как доли в ВВП. Как некоторый уровень развития научно-исследовательского бизнеса и его связей для проведения ИиР принимаются соответствующие расходы бизнеса как доли в ВВП совокупности 15 стран – «старожилов» Европейского Союза. В число этих стран входят: Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Греция, Дания, Италия, Испания, Ирландия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция, Швеция. Для выявления значимых сдвигов в развитии научно-исследовательской

базы национального бизнеса и его связей выбран период с 2000 по 2010 г.

Источниками информации о первичных факторах, на которых базируется данное исследование, являются соответствующая экономическая литература, а также данные о ВВП в постоянных долларах по паритету покупательной способности (условный индикатор состояния экономической среды), индекса легкости ведения бизнеса (как показатель состояния предпринимательской среды). Влияние государственной политики оценивается на основании обзоров мер государственной политики, принятых в области ИиР (PwC, 2012; Deloitte, 2013; OECD, 2013).

1. ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ ИСТОЧНИКИ ИиР: ДИНАМИКА ИНВЕСТИЦИЙ ОТНОСИТЕЛЬНО УРОВНЯ ЕС–15

В этом параграфе объектом анализа являются расходы бизнеса на внутренние и внешние источники ИиР. Во внимание принимаются значения затрат на внутренние и внешние источники ИиР в 15 странах Европейского Союза. Экономика этих стран рассматривается как единое целое, а их совокупность обозначается как ЕС–15. Тенденции ЕС–15 во многом определяют некоторые общие закономерности динамики инвестиций во внешние и внутренние источники ИиР. Чтобы установить для конкретной страны степень ее отклонения от данных тенденций, используется отношение показателя инвестиций национального бизнеса (во внешние или внутренние ИиР) к соответствующему показателю для ЕС–15 в целом.

При анализе данных показателей по отдельным странам можно прийти к следующим выводам. В рассматриваемый период с 2000 по 2010 г. в группе стран ЕС Германия и Финляндия по уровню инвестиций бизнеса в ИиР значительно превосходили ЕС–15. Ины-

ми словами, этим странам удалось сохранить статус лидеров инновационного развития, обладающих развитыми связями и значительным научно-исследовательским потенциалом для проведения ИиР (рис. 1).

В то же время в этих странах существенно различалась динамика относительных показателей. Тогда как Германия демонстрировала устойчивое опережение ЕС–15, Финляндия снизила темпы роста инвестиций бизнеса во внешние источники ИиР относительно темпов роста ЕС–15. По сравнению с 2003 г. соответствующий показатель 2010 г. уменьшился более чем в 1,5 раза. Что касается расходов бизнеса на внутренние источники ИиР, то и Финляндия, и Германия несколько снизили темпы роста данного показателя относительно ЕС–15 (см. рис. 1).

Незначительно превышала уровень ЕС–15 по показателям расходов бизнеса на внутренние ИиР Франция. При этом она существенно отставала от тенденции Европейского Союза по уровню инвестиций во внешние источники ИиР. Стоит отметить, что во Франции до 2008 г. наблюдалось падение инвестиций бизнеса и в собственный потенциал относительно уровня ЕС–15, но в 2009 г. оно сменилось их устойчивым ростом.

Чешская Республика, несмотря на превышение темпов роста инвестиций во внутренние источники ИиР над аналогичным показателем ЕС–15, в 2010 г. не смогла до-

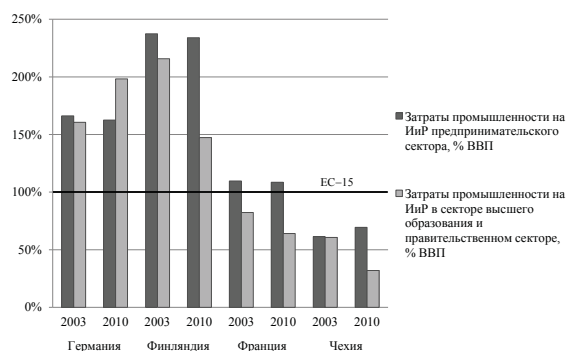


Рис. 1. Расходы бизнеса на внешние и внутренние ИиР в странах ЕС, относительно уровня ЕС–15, %

стичь уровня ЕС–15. Страна оставалась аутсайдером и по инвестициям бизнеса во внешние связи для проведения ИиР. Более того, по сравнению с 2003 г. в 2010 г. данный показатель сократился на 29% и составил только 32% от уровня ЕС–15.

Во второй группе стран для Южной Кореи и Китая характерен высокий рост расходов бизнеса на поддержку собственного научно-исследовательского потенциала. В результате к 2010 г. эти страны существенно превосходили уровень ЕС–15: Корея – в 2,45 раза, а Китай – в 1,2 раза. При этом темпы роста вложений в собственные ИиР бизнеса (относительно ЕС–15) в Корее увеличивались быстрее, чем в Китае, а в 2010 г. по данному показателю Южная Корея превысила Китай в 2,2 раза.

Характерно, что и в Китае, и в Южной Корее имело место существенное снижение уровня инвестиций бизнеса во внешние источники ИиР по сравнению с ЕС–15, хотя соответствующие показатели в 2010 г. остались несколько выше европейского уровня (рис. 2). В Китае, как и в Финляндии, это падение было более глубоким: уровень расходов китайского бизнеса на внешние связи при проведении ИиР (относительно ЕС–15) в 2010 г. сократился по сравнению с 2003 г. в 1,4 раза.

В России и в Южной Африке к 2010 г. существовавший разрыв с ЕС–15 по уровню

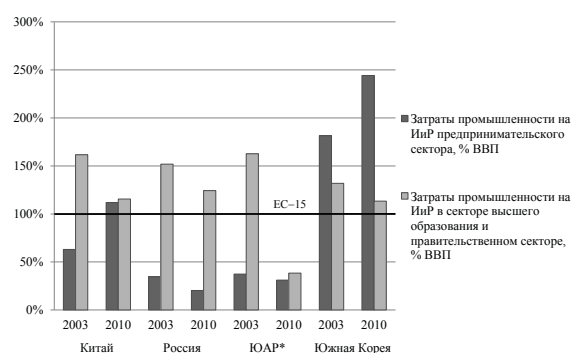


Рис. 2. Расходы бизнеса на внешние и внутренние ИиР в странах БРИКС и Южной Кореи, относительно уровня ЕС–15, %

* Для ЮАР данные приводятся на 2001 г.

инвестиций во внутренние источники ИиР еще больше увеличился. В результате в 2010 г. затраты российского бизнеса на внутренние ИиР оказались в 4,8 раза ниже уровня ЕС–15 и в 1,5 раза – даже Южной Африки. В то же время Россия все еще превосходит ЕС–15 по показателю финансирования бизнесом внешних связей для проведения ИиР, в то время как превосходство Южной Африки по данному показателю над ЕС–15 исчезло, и в 2010 г. уровень инвестирования во внешние связи национального бизнеса стал почти вдвое ниже европейского.

2. ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ВЫБОР БИЗНЕСОМ ИСТОЧНИКОВ ИиР

Формирование и изменение предпочтений бизнеса при выборе внутренних или внешних источников ИиР может происходить под влиянием широкого спектра факторов. Вместе с тем можно выделить ряд факторов, которые, с нашей точки зрения, являются определяющими: стадия технологического развития, на которой находится страна; экономическая ситуация, которая формирует долго- и краткосрочные ожидания бизнеса; состояние предпринимательской среды, а также государственная политика, которая проводится в отношении ИиР.

Влияние рамочных условий инновационного развития на выбор бизнесом источников ИиР в данном исследовании описывается действием двух макрофакторов: экономической ситуации и предпринимательской среды. Ухудшение состояния этих факторов оказывает отрицательное воздействие на этот выбор. Оно ведет к повышению рисков ведения бизнеса и соответственно к снижению стимулов к высокорисковым инвестициям. Как правило, в этом случае инвестиции во внутренние источники ИиР оказываются менее рискованными по сравнению с вложениями во внешние

источники. Риски вложений во внешние источники могут быть смягчены за счет соответствующей государственной политики. Тем самым можно добиться смещения предпочтения бизнеса в направлении использования внешних источников.

Необходимо учитывать, что роль государственной политики заключается не только в компенсации действия негативных факторов, но и в поддержке прохождения страной определенной стадии технологического развития и подготовке к переходу на следующую стадию развития. Данные стадии, следуя работе (Porter, 1990), посвященной стадиям развития конкуренции, можно назвать: 1) ресурсной; 2) инвестиционной (имитационной) и 3) стадией развития на основе национальных нововведений. Эти стадии не всегда жестко разделены во времени, но существенно различаются по типам источников технологического роста, что следует принимать во внимание при разработке мер государственной инновационной политики.

К сожалению, вектор государственной политики на практике не всегда совпадает с действием фактора стадии технологического развития. Во многом это связано со стремлением правительства оперативно противодействовать ситуативным отрицательным факторам в экономической и предпринимательской средах.

Следует учитывать и тот факт, что со временем происходит смена доминирующего фактора. Так, в условиях выхода из кризиса и перехода к экономическому росту преобладающее влияние начинает оказывать фактор стадии технологического развития. В этом случае политика должна быть направлена на усиление влияния данного фактора. Необходимость прохождения стадии технологического развития как специальное условие имеет ключевое влияние на выбор бизнеса в использовании внешних и внутренних источников ИиР. Так, согласно данному тезису на инвестиционной стадии бизнес нуждается прежде всего в наращивании своих абсорбционных возможностей и создании собственного научного потенциала, способного обеспечить развитие и

конкурентные преимущества в будущем. Это определяет на данной стадии преобладающее стремление предприятий к инвестициям во внутренние источники ИиР. Стадия, основанная на собственных инновациях, формирует иные предпочтения бизнеса. На этой стадии, обладая развитым потенциалом, бизнес, как правило, ищет дополнительные компетенции и возможности развития за счет внешних источников ИиР.

Следует отметить, что преимущественный выбор одного из источников ИиР не означает отказа от использования другого. Более того, для бизнеса стран, находящихся на инвестиционной стадии, невозможно развивать внутренние источники без привлечения внешних, хотя очевидно, что опора на собственные силы доминирует на данной стадии. В свою очередь на следующей стадии наращивание связей с внешними источниками ИиР невозможно без развития и укрепления собственного потенциала для проведения ИиР.

Экономическая ситуация. С 2000 по 2007 г. экономическая ситуация в целом для рассматриваемых стран определялась их экономическим ростом (рис. 3), а в последующие годы – кризисом. Менее всего влиянию кризиса подверглась экономика Китая, где темпы роста ВВП хотя и несколько снизились после 2007 г., но по-прежнему превышали темпы роста других государств. Наиболее сильное

воздействие кризис оказал на Финляндию и Россию, где значение темпов роста ВВП в 2009 г. составило соответственно 92 и 91,5%. Экономика других европейских государств, а также ЮАР и Кореи была затронута кризисом в меньшей степени, и в 2010 г. такие страны, как Германия, Франция и Корея, смогли достигнуть предкризисных значений темпов роста ВВП (см. рис. 3).

Предпринимательская среда. Состояние предпринимательской среды в исследовании оценивалось на основании значений индекса легкости ведения бизнеса (ease of doing business index), ежегодно публикуемого Всемирным банком начиная с 2006 г. В табл. 1 представлен рейтинг стран, ранжированных по данному индексу (чем выше рейтинг страны, тем лучше в ней условия для ведения бизнеса). В соответствии с этими данными в 2010 г. среди рассматриваемых стран худшие условия ведения бизнеса оказались в России и Китае, лучшие – в Кореи и Германии. Четко выраженные тенденции улучшения условий бизнеса имели только Корея и Франция, а некоторого ухудшения предпринимательской среды – Финляндия.

Во многих странах в годы кризиса имела место смена тенденций. Так, Россия, демонстрировавшая тенденцию к ухудшению предпринимательской среды в годы кризиса, в 2010 г., напротив, поднялась в рейтинге на два пункта. Такая же ситуация наблюдалась и в Германии и Чешской Республике, где кризис сопровождался ухудшением состояния предпринимательской среды, а в 2010 г. этим странам удалось подняться в рейтинге соответственно на 2 и 8 пункта. Китай, где условия ведения бизнеса заметно ухудшились в 2007 г., к 2009 г. поднялся в рейтинге на 7 позиций по сравнению с предыдущим годом, но в 2010 г. вновь спустился на 3 пункта.

Государственная политика в зависимости от стадий технологического развития. Прежде всего рассмотрим государственную инновационную политику в области ИиР для стран, находящихся преимущественно на инвестиционной стадии.

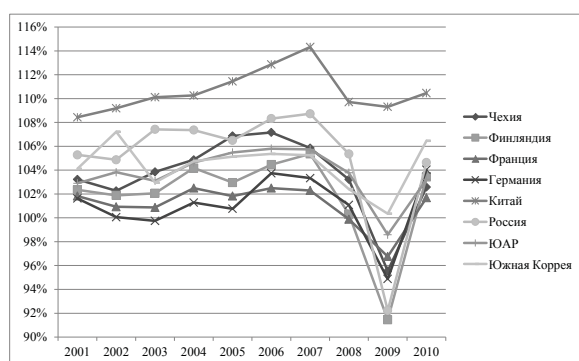


Рис. 3. Годовые темпы роста ВВП в постоянных ценах 2011 г. (долл.), %

Рассчитано по данным Мирового банка (The World Bank, 2014).

Таблица 1
Рейтинг легкости ведения бизнеса

Страны \ Годы	2006	2007	2008	2009		2010
Число стран в рейтинге	175	175	181	181	183	183
Германия	21	21	20	25	27	25
Китай	93	108	90	83	86	89
Корея	23	23	22	23	23	19
Финляндия	13	14	13	14	14	16
Франция	47	35	32	31	31	31
Россия	97	96	112	120	120	118
Чешская Республика	50	52	65	75	74	66
ЮАР	28	29	35	32	32	34

Наиболее сильные меры, направленные прежде всего на переход к следующей стадии технологического развития, были приняты в Китае. Они включали (и по-прежнему содержат) поддержку вложений широкого круга национальных предприятий не только в собственные ИиР, но и в исследования, проводимые университетами и государственными научно-исследовательскими институтами. Содействие развитию сотрудничества и кооперации в области ИиР является важной частью государственной политики Китая. Однако акцент политики смещается в сторону наращивания собственного научно-исследовательского потенциала бизнеса. При поощрении импорта овеществленных и неовеществленных знаний правительство стремится снизить зависимость страны от иностранных технологий (NESTA, 2013). Эту цель планируется достичь, в частности, с помощью стимулирования инвестиций в собственный научно-исследовательский потенциал национального бизнеса. В Китае было определено семь стратегических областей (например, биотехнологии, новые материалы, новые энергетические двигатели, новое поколение информационных технологий), где локальные ИиР и национальные инновации должны быть основой развития. Предприятия, работающие в этих отраслях, получили особую поддержку государства в виде дополнительных налоговых стимулов.

Отдельным направлением создания условий для проведения ИиР бизнесом является предоставление льгот в особых экономических зонах (РwC, 2012). Умелое сочетание стратегии, основанной на открытых инновациях и адсорбции знаний в рамках международного сотрудничества, с подходом, базирующимся на развитии локальных инноваций, позволило стране значительно продвинуться в направлении следующей стадии технологического развития.

В России стимулы к проведению и финансированию ИиР сконцентрированы на поддержке ограниченного круга предприятий, инвестирующих в ИиР, прежде всего на участниках проекта «Сколково» и резидентах технико-внедренческих зон. Нужно отметить, что за последнее десятилетие в политике России, как и Китая, произошло смещение акцента стимулирования от государственных научно-исследовательских организаций к промышленным предприятиям. Вместе с тем разработанные меры пока не носят системного характера, и сила их воздействия часто снижается за счет существенных ограничений их применения. Так, например, основная льгота, предоставляемая при проведении ИиР, – налоговый вычет действует для ограниченного круга ИиР, которые должны быть связаны с приоритетными направлениями и входить в перечень, утверждаемый Правительством РФ.

В Чешской Республике государственная политика ориентирована прежде всего на поддержку инвестиций предприятий во внутренние ИиР. Это направление политики стимулирует предприятия страны к прохождению инвестиционной стадии технологического развития. По величине налогового вычета для ИиР – 200% – Чешская Республика занимает первое место среди стран выборки. При этом налоговый вычет применяется для ИиР, проводимых как внутри страны, так и за рубежом. В стране предусмотрены существенные налоговые льготы при инвестициях в технологические центры и центры стратегических услуг (Deloitte, 2013; OECD, 2013).

По сравнению с вышеперечисленными странами наименее развитым комплексом мер, мотивирующих предприятия к вложениям в ИиР, обладает ЮАР. В этой стране при проведении ИиР предоставляются 150%-й налоговый вычет и возможность ускоренной амортизации соответствующих активов. При этом ряд областей, например таких, как гуманитарные науки, создание и развитие финансовых продуктов, не попадает под действие налогового вычета. Также существуют некоторые затруднения, связанные с трактовкой законодательства относительно затрат, относимых к ИиР, и бюрократические препоны, ограничивающие использование льгот предприятиями (PwC, 2013).

В Корее, наиболее близкой к стадии развития, основанной на собственных инновациях, государственная политика поддерживает прежде всего развитие собственного научно-исследовательского потенциала бизнеса. Особые льготы действуют для малых предприятий и организаций, работающих в рамках технологических программ ряда отраслей.

Для стран, находящихся на следующей стадии развития, основанной на собственных инновациях, меры государственной политики, направленные на поддержку инвестиций в ИиР, отличаются более сильным и направленным воздействием, большей системностью. Так, в Германии и Финляндии акцент сделан на поощрении партнерства и коопе-

рации в области ИиР, т.е. на стимулировании инвестиций во внешние источники ИиР, что позволяет активизировать драйверы данной стадии. При этом система стимулирования базируется на прямых формах поощрения, а наилучшие условия предоставляются помимо предприятий, кооперирующихся в совместных проектах в области ИиР, также малым предприятиям.

В отличие от Германии и Финляндии во Франции, напротив, разработан и реализован целый комплекс сильных мер, направленных в первую очередь на стимулирование инвестиций в развитие собственного научно-исследовательского потенциала бизнеса. Как и в большинстве развитых стран, особое внимание при этом уделяется новым малым высокотехнологичным предприятиям. Так, с 2004 г. во Франции действует специальный комплекс льгот, направленный на развитие исследовательского потенциала малых и средних предприятий – молодых инновационных компаний (*jeune entreprise innovante*), включающий преференции по уплате местных налогов, налога на прибыль и социального сбора. Эти льготы планировалось применять до декабря 2013 г. Однако их действие было не только пролонгировано, но и усилено новой налоговой преференцией – налоговым кредитом для инноваций (*le crédit d'impôt innovation*).

Итоги изложенного в данном разделе подведены в табл. 2, где представлены основные характеристики мер инновационной политики стран, находящихся на инвестиционной стадии, или стадии, основанной на собственных инновациях. Из содержания данной таблицы следует, что направления политики не всегда согласуются с задачами стадии технологического развития. Это может быть связано, в частности, с необходимостью компенсации сильного негативного влияния первичных факторов, в первую очередь экономического кризиса.

Таблица 2

Примеры государственной инновационной политики, направленной на регулирование инвестиций бизнеса в ИиР на разных стадиях инновационного развития

Стадии технологического развития	
Инвестиционная стадия	Стадия, основанная на национальных инновациях
<i>Китай.</i> Сильная государственная политика, акцентированная на развитие собственного научно-исследовательского потенциала бизнеса, преодоление тенденции к имитации.	<i>Финляндия.</i> Прямая поддержка ИиР государством, в том числе процессов кооперации и партнерства.
<i>Россия.</i> Недостаточный потенциал, ограниченность мер государственной политики в области ИиР.	<i>Франция.</i> Активная государственная политика, поощряющая рост инвестиций во внутренние источники ИиР с помощью налоговых льгот для малых и средних предприятий.
<i>Чешская Республика.</i> Государственная политика, ориентированная на развитие внутренних источников ИиР бизнеса	<i>Южная Корея.</i> Государственная политика, стимулирующая инвестиции бизнеса во внутренние источники ИиР

3. СДВИГ ПРЕДПОЧТЕНИЙ БИЗНЕСА, ЭФФЕКТЫ КОМПЛЕМЕНТАРНОСТИ И ЗАМЕЩЕНИЯ

При исследовании смещения предпочтений бизнеса и вышеуказанных эффектов принимаются следующие положения. В случае если наблюдается одновременный рост или падение темпов роста инвестиций бизнеса во внутренние и внешние источники ИиР, то имеет место *эффект дополнения* (*комплементарности*) соответствующих компонентов финансирования. В противном случае, т.е. при разнонаправленном изменении темпов роста, проявляется *эффект замещения* компонента, имеющего отрицательный прирост, другим компонентом. Напомним, что под расходами бизнеса на внешние ИиР понимаются инвестиции промышленности в ИиР, выполняемые сектором высшего образования и правительственным сектором. Данные темпы роста рассчитываются по отношению к 2000 г.

Мерой смещения интересов бизнеса при инвестициях в ИиР будет служить разность между изменением темпов роста финансирования бизнесом внешних источников в 2010 г. по сравнению с 2003 г. и изменением темпов роста затрат на внутренние источники ИиР за аналогичный период. Положительная величина разности свидетельствует о смещении предпочтений к инвестициям во внешние источники ИиР, отрицательная – во внутренние.

Как видно из рис. 4, действие вышеперечисленных факторов для ЕС-15 в целом привело к проявлению за рассматриваемый период эффекта дополнения: наблюдался одновременный рост расходов бизнеса на ИиР, как во внутренние, так и во внешние источники. В то же время происходило смещение предпочтений европейского бизнеса к более интенсивному использованию внешних связей при проведении ИиР. В результате затраты бизнеса на финансирование ИиР внешних источников возросли на 40%, в то время как на финансирование собственных ИиР – лишь на 9%, т.е. сдвиг предпочтений составил 31 п.п. (рис. 5).

В группе стран ЕС-15 эффект комплементарности наблюдался в Германии и Франции. Первая из этих стран повторяла тенденцию смещения предпочтений бизнеса к выбору внешних источников ИиР, характерную для ЕС-15. Вместе с тем значение смещения в Германии в 2010 г. составило 78 п.п., что

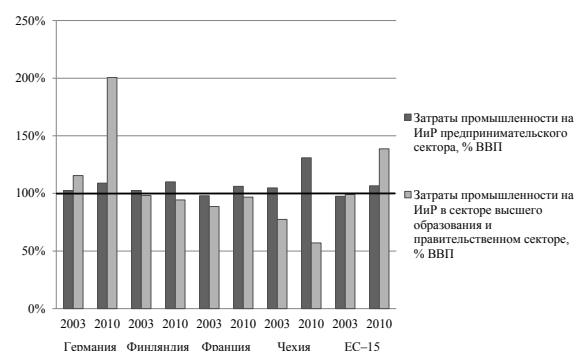


Рис. 4. Базисные темпы роста расходов бизнеса на внешние и внутренние источники ИиР стран ЕС (2000 г. = 100%), %

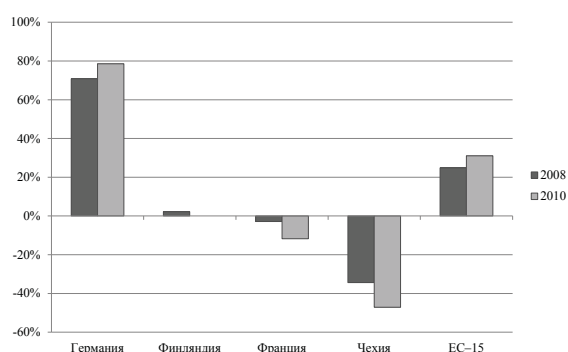


Рис. 5. Сдвиг предпочтений бизнеса в странах ЕС

более чем в 2 раза превышало уровень ЕС–15. Во Франции в 2010 г. приросты темпов роста финансирования бизнесом внешних и внутренних источников были равны, т.е. величина смещения оказалась 0 п.п. Национальный бизнес достиг баланса своих предпочтений, но при этом темпы роста затрат бизнеса на внутренние ИиР как в 2003 г., так и в 2010 г. превышали аналогичный показатель расходов на внешние ИиР.

В Финляндии и Чешской Республике наблюдался эффект замещения использования бизнесом внешних источников ИиР внутренними. Отрицательная величина смещения предпочтений бизнеса составила в Финляндии минус 12 п.п., тогда как в Чехии – минус 47. Следует отметить, что для Чешской Республики темпы роста внутренних затрат бизнеса на финансирование собственных ИиР в 2010 г. превысили аналогичный показатель для ЕС–15 в 1,2 раза.

Согласно данным, представленным на рис. 6, эффект дополнения наблюдался в большинстве стран второй группы, за исключением России. Однако если в Южной Корее и Китае инвестиции в оба источника ИиР росли, то в ЮАР они сокращались. Иными словами, в последнем случае имел место отрицательный эффект дополнения. При этом предпочтения бизнеса ЮАР с 2001 по 2010 г. явно сместились к использованию внутренних источников ИиР, отрицательная величина смещения составила в 2010 г. минус 41 п.п. (рис. 7).

Ярко выраженные предпочтения бизнеса к инвестированию в развитие собственного научно-исследовательского потенциала демонстрируют также Китай и Южная Корея. Китай показывает самый высокий темп роста инвестиций бизнеса в развитие внутренних источников ИиР. Этот рост в 2010 г. по сравнению с 2003 г. составил 124%, в то время как темпы роста инвестиций во внешние источники ИиР увеличились лишь на 1%. Величина смещения предпочтений бизнеса в Китае отрицательна и составляет минус 123 п.п., а в Южной Корее – минус 37 п.п.

В России за рассматриваемый период наблюдался значительный эффект замещения

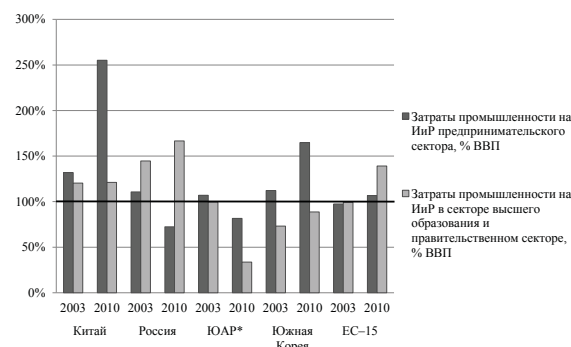


Рис. 6. Базисные темпы роста расходов бизнеса на внешние и внутренние источники ИиР стран БРИКС (2000 г.=100%), %

* Для ЮАР данные приводятся по состоянию 2001 г.

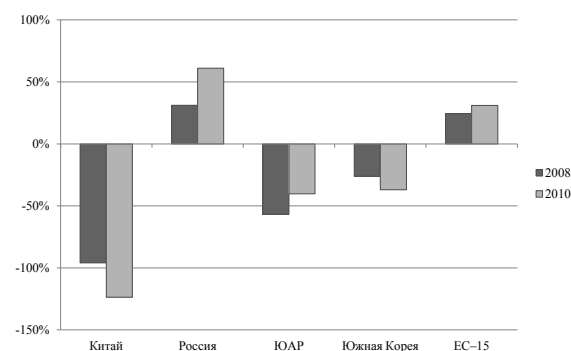


Рис. 7. Сдвиг предпочтений бизнеса в странах БРИКС и Южной Корее

бизнесом использования внутренних источников ИиР внешними. Величина смещения предпочтений бизнеса составила более 60 п.п.

Характеристики предпочтений бизнеса в использовании источников ИиР для рассматриваемых стран представлены на рис. 8.

4. АНАЛИЗ ВОЗДЕЙСТВИЯ ПЕРВИЧНЫХ ФАКТОРОВ НА СДВИГ ПРЕДПОЧТЕНИЙ БИЗНЕСА, ЭФФЕКТЫ КОМПЛЕМЕНТАРНОСТИ И ЗАМЕЩЕНИЯ

Германия. Первичные факторы, действовавшие в стране, способствовали проявлению эффекта дополнения, причем имел место сдвиг интересов бизнеса к использованию внешних источников ИиР. В то же время вплоть до 2010 г. наблюдалось противодействие такому смещению предпочтений бизнеса ряда факторов. Это противодействие было обусловлено, во-первых, значительным ухудшением экономической ситуации в стране (темпы роста ВВП в 2009 г. упали на 5%); во-вторых, негативной тенденцией – ухудшением условий ведения бизнеса (см. табл. 1).

Воздействие этих факторов было компенсировано и преодолено за счет усиления процессов партнерства и кооперации, необходимость развития которых диктовалась

характером стадии развития, основанной на собственных инновациях. Данные процессы активно поддерживались государственной инновационной политикой, в рамках которой в Германии были созданы все возможности для развития внешних связей бизнеса при проведении ИиР. Поэтому неудивительно, что смещение интересов бизнеса Германии к внешним источникам ИиР было значительно выше среднего уровня ЕС–15.

Стоит отметить, что Германии удалось достаточно быстро преодолеть влияние кризиса и вернуться к докризисным темпам роста ВВП уже в 2010 г. В этом же году имело место и улучшение условий ведения бизнеса. Это способствовало формированию позитивных ожиданий бизнеса и дополнительно усилило действие факторов, направленных на развитие внешних источников ИиР.

Финляндия. Из всех рассматриваемых стран Финляндия оказалась наиболее чувствительна к влиянию кризиса. Об этом свидетельствует значительное падение (более чем на 8%) темпов роста ВВП в 2009 г. Данное падение сопровождалось и некоторым ухудшением предпринимательской среды (см. табл. 1). Такая ситуация мотивировала национальный бизнес к сохранению собственного научно-исследовательского потенциала и оптимизации расходов на ИиР за счет существенного сокращения финансирования внешних связей.

В ином направлении, смягчая влияние вышеперечисленных факторов, действовали



Рис. 8. Предпочтения бизнеса в использовании (финансировании) внешних и внутренних источников ИиР

прямая поддержка государством процессов кооперации и партнерства в области ИиР и факт прохождения страной стадии, основанной на национальных инновациях. Тем не менее негативное влияние, связанное с ухудшением экономической ситуации и предпринимательской среды, приобрело доминирующий характер, что привело к замещению внешних источников ИиР внутренними.

Франция. С одной стороны, в стране наблюдалась относительная устойчивость экономики страны: падение темпов роста ВВП было наименьшим среди рассматриваемых европейских государств и составило в 2009 г. 3%. Стабильно улучшалась предпринимательская среда. Оба этих фактора действовали в направлении повышения привлекательности для бизнеса инвестиций во внешние источники ИиР. С другой стороны, значительные налоговые льготы стимулировали национальный бизнес к инвестициям в развитие собственного научно-исследовательского потенциала. В результате произошла балансировка действия факторов, что привело к равенству темпов роста инвестиций бизнеса как во внешние, так и во внутренние источники ИиР. Таким образом, в стране не произошло изменений предпочтений бизнеса, но имело место проявление эффекта дополнения.

Чешская Республика. Существенным фактором, обуславливающим развитие научно-исследовательского потенциала бизнеса за счет внутренних источников, служила необходимость прохождения инвестиционной стадии развития. Государственная политика была ориентирована на поддержку инвестиций бизнеса во внутренние источники ИиР. Кризис и ухудшение условий ведения бизнеса снижали интерес к инвестированию в более рискованные внешние источники ИиР, государственное финансирование которых значительно сократилось в период кризиса. В итоге с 2000 по 2010 г. в стране наблюдался эффект замещения инвестиций бизнеса во внешние источники ИиР финансированием собственного научно-исследовательского потенциала. Одновременное действие перечисленных

факторов обеспечило значительный сдвиг интересов бизнеса.

Китай. Фактор стадии технологического развития и сильная система мер государственной политики мотивировали национальный бизнес к укреплению и развитию внутреннего научно-исследовательского потенциала. Наряду с этим в стране постепенно происходило улучшение условий ведения бизнеса, а ее экономика оказалась достаточно устойчива к воздействию мирового экономического кризиса. Это способствовало повышению интереса бизнеса к инвестициям во внешние источники ИиР. Результатом действия вышеперечисленных факторов, с одной стороны, стал эффект дополнения. С другой стороны, поскольку действие первой группы факторов оказалось сильнее, то возникло существенное смещение предпочтений бизнеса к использованию внутренних ИиР.

Россия. Воздействие таких первичных факторов, как ухудшение экономической ситуации и предпринимательской среды, казалось бы, должно было мотивировать российские предприятия сократить инвестиции во внешние источники ИиР. В этом же направлении оказывал влияние и фактор прохождения страной инвестиционной стадии развития. Однако на практике имела место обратная ситуация: произошел не просто сдвиг интересов российского бизнеса к финансированию внешних ИиР, а замещение собственных источников ИиР использованием внешних. Объяснить такую на первый взгляд парадоксальную ситуацию можно следующими обстоятельствами.

Первое: российские предприятия традиционно имеют невысокий научно-исследовательский потенциал. За последние 10 лет произошло дальнейшее ослабление этого потенциала. Так, например, к 2010 г. число исследователей (в эквиваленте в полной рабочей занятости) в общей численности экономически активного населения составило только 70% значения соответствующего показателя 2000 г.

Второе обстоятельство заключается в достаточно устойчивой, даже в условиях кри-

зиса, финансовой поддержке со стороны государства ИиР, проводимых правительственным сектором и сектором высшего образования. Это обеспечило, несмотря на негативные тенденции, сохранение научно-исследовательского ядра и дополнительную его привлекательность для использования бизнесом.

Именно эти обстоятельства и вынуждают предприятия использовать преимущественно внешние источники. Преодолеть эти тенденции с помощью государственной политики пока не удастся, так как меры в области укрепления научно-исследовательского потенциала предприятий пока недостаточны и не отличаются системностью и последовательностью.

Южно-Африканская Республика. Страна находится преимущественно на инвестиционной стадии развития, что определяет потребность ее национального бизнеса в инвестициях в развитие собственного научно-исследовательского потенциала. К смещению предпочтений бизнеса к инвестированию во внутренние источники ИиР привели также проявление кризисных явлений в экономике и ухудшение условий ведения бизнеса (см. рис. 3, табл. 1). Действие данных факторов не удалось скомпенсировать за счет мер государственной политики. В результате в ЮАР наблюдался отрицательный эффект дополнения, т.е. произошло сокращение инвестиций бизнеса в оба источника ИиР, но в большей степени – во внешние источники ИиР.

Южная Корея. Улучшение условий ведения бизнеса, смена экономического спада последующим быстрым ростом должны были бы стимулировать корейские предприятия к вложениям во внешние источники ИиР. В этом же направлении оказывала действие и близость страны к переходу на стадию развития, драйвером которой служат национальные инновации. В то же время сильная государственная политика и инерция движения в рамках текущей стадии развития ориентировали предприятия к активному наращиванию собственного научно-исследовательского потенциала. В результате возник некоторый дисба-

ланс факторов, который привел к укреплению интересов национального бизнеса в использовании внутренних источников ИиР, хотя имел место эффект дополнения.

Таким образом, как показывает анализ, разнонаправленное действие вышеперечисленных факторов приводит к возникновению эффектов замещения, комплементарности и смещению интересов бизнеса в использовании внешних и внутренних источников ИиР.

5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ЕС–15 в целом рост уровня расходов предпринимательского сектора на ИиР (как доли ВВП) основан на эффекте дополнения. При этом промышленность большинства стран, входящих в ЕС–15, ориентирована на развитие внешних связей с источниками ИиР. Это во многом обусловлено развитым научно-исследовательским потенциалом, наличие которого, с одной стороны, обеспечивает возможность самостоятельного проведения ИиР, с другой – повышает потенциал возможного сотрудничества. К тому же усложнение современных технологических продуктов и процессов, рост стоимости их разработок порождают потребности бизнеса при проведении ИиР в партнерстве и кооперации с другими секторами с целью снижения рисков и привлечения дополнительных компетенций. Поэтому проявление эффекта комплементарности свидетельствует о достижении бизнесом необходимого уровня инвестиций в собственные источники ИиР. Если же этот уровень не достигнут, то наблюдается эффект замещения (Hagedoorn, Wang, 2012).

В то же время комплементарность в использовании источников ИиР может сменяться замещением под влиянием первичных факторов. Это влияние оказывают в первую очередь экономический кризис и ухудшение предпринимательской среды. Такой пример, в частности, демонстрирует Финляндия. Воз-

нившая ситуация чревата ослаблением межсекторальных связей предпринимательского сектора и других институциональных секторов. Ее последствия могут быть смягчены за счет политики, направленной на поощрение кооперации и партнерства в области ИиР.

В странах, находящихся на инвестиционной стадии развития, объективно необходим рост собственного научно-исследовательского потенциала бизнеса. В то же время ухудшение факторов, имеющих экономическую природу, может вызвать замещение внутренних источников ИиР внешними. Этот парадокс определяется слабостью внутренних и устойчивостью государственного финансирования внешних источников ИиР. Это может привести к дальнейшему снижению собственного потенциала бизнеса (см. также (Hagedoorn, Wang, 2012)), что показывает пример России.

Стратегическая цель государственной политики заключается в обеспечении эффекта комплементарности в использовании обоих источников ИиР на любой из стадий технологического развития. При этом на стадии развития, основанной на собственных инновациях, желательно, чтобы имел место сдвиг предпочтений бизнеса к использованию внешних источников ИиР, а на инвестиционной – к внутренним источникам. В нестабильных условиях развития под воздействием первичных факторов могут происходить отклонения от указанных тенденций. Эти отклонения порождают диспропорции в развитии источников ИиР. Отсюда следует, что еще одной важной целью политики является компенсация данных отклонений, т.е. смягчение действия негативных и усиление влияния позитивных факторов. При этом задача компенсации может потребовать временного изменения вектора политики, направленной на решение задачи прохождения страной соответствующей стадии технологического развития.

Литература

- Индикаторы науки. 2014: Статистический сборник. М.: НИУ ВШЭ, 2014.
- Наука России в цифрах. 2012: Статистический сборник. М.: ЦИСН, 2012.
- Afcha S.* Analyzing the Interaction between R&D Subsidies and Firm's Innovation Strategy // *Journal of Technology Management & Innovation*. 2012. Vol. 7 (3). P. 57–70.
- Beneito P.* The Innovative Performance of In-House and Contracted R&D in Terms of Patents and Utility Models // *Research Policy*. 2006. Vol. 35 (4). P. 502–517.
- Berchicci L.* Towards an Open R&D System: Internal R&D Investment, External Knowledge Acquisition and Innovative Performance // *Research Policy*. 2013. Vol. 42 (1). P. 117–127.
- Cassiman B., Veugelers R.* In Search of Complementarity in Innovation Strategy: Internal R&D and External Knowledge Acquisition // *Management Science*. 2006. Vol. 52 (1). P. 68–82.
- Chesbrough H.* Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology. Boston: Harvard Business School Press, 2003.
- Deloitte Global Survey of R&D Tax Incentives, 2013. [online], Deloitte Global Services Limited. URL: <http://www.deloitte.com/>.
- Grimpe C., Kaiser U.* Balancing Internal and External Knowledge Acquisition: The Gains and Pains from R&D Outsourcing // *Journal of Management Studies*. 2010. Vol. 47 (2). P. 1483–1509.
- Hagedoorn J., Wang N.* Is There Complementarity or Substitutability Between Internal and External R&D Strategies? // *Research Policy*. 2012. Vol. 41 (6). P. 1072–1083.
- Helfat C., Raubitschek R.* Product Sequencing: Co-Evolution of Knowledge, Capabilities and Products // *Strategic Management Journal*, Special Issue. 2000. Vol. 21 (10/11). P. 955–959.
- Hess A., Rothaermel F.* Building Dynamic Capabilities: Innovation Driven by Individual-, Firm-, and Network-Level Effects // *Organization Science*. 2007. Vol. 18. P. 898–921.
- Laursen K., Salter A.* Open for Innovation: The Role of Openness in Explaining Innovative Performance

- Among UK Manufacturing Firms // *Strategic Management Journal*. 2006. Vol. 27. P. 131–150.
- Lokshin B., Belderbos R., Carree M. The Productivity Effects of Internal and External R&D: Evidence From a Dynamic Panel Data Model, 2007. [online], UNU-MERIT Working Papers. URL: <http://www.merit.unu.edu/publications/wppdf/2007/wp2007-026.pdf>.
- MSTI Main Science and Technology Indicators [online], 2014. URL: <http://www.oecd.org/>.
- Narula R. Choosing Between Internal and Non-internal R&D Activities: Some Technological and Economic Factors // *Technology Analysis & Strategic Management*. 2001. Vol. 13 (3). P. 365–388.
- NESTA China's Absorptive State Research, Innovation and the Prospects for China–UK Collaboration. L.: NESTA, 2013.
- OECD Frascati Manual: Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development. Paris: OECD, 2002.
- OECD Supporting Investment in Knowledge Capital. Paris: OECD, 2013.
- Piga C., Vivarelli M. Internal and External R&D: A Sample Selection Approach // *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. 2004. Vol. 66. P. 457–482.
- Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. N.Y.: The Free Press, 1990.
- PwC. Research and development in the BRICS. Global R&D Tax News. Issue, 2012. № 5. P. 19.
- Teece D. Profiting From Technological Innovation: Implications for Integration, Collaboration, Licensing and Public Policy // *Research Policy*. 1986. Vol. 15. P. 285–305.
- The World Bank, 2014. [online]. URL: <http://www.worldbank.org/>.
- Vega-Jurado J., Gutierrez-Gracia A., Fernandez-de-Lucio I. Does External Knowledge Sourcing Matter for Innovation? Evidence from the Spanish Manufacturing Industry // *Industrial and Corporate Change*. 2009. Vol. 18. P. 637–670.
- Veugelers R. Internal R&D expenditures and external technology sourcing // *Research Policy*. 1997. Vol. 26. P. 303–315.
- Wang E.C. Determinants of R&D investment: The Extreme-Bounds-Analysis approach applied to 26 OECD countries // *Research Policy*. 2010. Vol. 39. P. 103–116.
- Watkins T.A., Paff L.A. Absorptive Capacity and R&D Tax Policy: Are In-House and External Contract R&D Substitutes or Complements? // *Small Business Economics*. 2009. Vol. 33 (2). P. 207–227.
- Weigelt C. The impact of outsourcing new technologies on integrative capabilities and performance // *Strategic Management Journal*. 2009. № 30. P. 595–616.
- Woerter M. Competition and Persistence of R&D, Economics of Innovation and New Technology // *Taylor & Francis Journals*. 2014. Vol. 23 (5–6). P. 469–489.

Рукопись поступила в редакцию 19.01.2015 г.

МОДЕЛЬ ВЫБОРА ПРОЕКТОВ ДЛЯ СНИЖЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО РИСКА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ¹

А.С. Птускин, Е.В. Левнер

Рассматривается проблема выбора проектов, направленных на снижение уровня экологического стратегического риска промышленного предприятия, реализация которых должна поддерживать соответствие запланированных и фактических стратегических экологических показателей. Для идентификации стратегических экологических рисков предложена иерархическая структура экологической стратегии предприятия. На основе методологии информационно-энтропийного подхода разработана вычислительная процедура, позволяющая определить наиболее критичные стратегические экологические показатели и производственные процессы. Построена математическая модель выбора антирисковых стратегических экологических проектов.

Ключевые слова: экологическая стратегия, экологический стратегический риск, информационно-энтропийный подход, выбор экологических стратегических проектов.

ВВЕДЕНИЕ

Промышленные предприятия являются основными источниками негативных воздействий на окружающую среду, и именно на

© Птускин А.С., Левнер Е.В., 2015 г.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда и Правительства Калужской области (проект № 14-12-40003а/р).

микроуровне экологическим вопросам управления охраной окружающей среды уделяется особое внимание. В условиях все большего ужесточения законодательства, других мер, направленных на охрану окружающей среды, всеобщего роста озабоченности вопросами окружающей среды предприятия становятся все более заинтересованными в достижении экологической эффективности, контролируя воздействие своей деятельности, продукции или услуг на окружающую среду с учетом своей экологической политики и целевых экологических показателей (ГОСТ Р ИСО 14001-98). К главным интересам и стимулам предприятий в сфере охраны окружающей среды можно отнести:

- улучшение репутации;
- повышение конкурентоспособности и увеличение рыночной доли;
- улучшение отношений с властью;
- появление возможности выхода на зарубежные рынки;
- появление возможности получения статуса поставщика;
- повышение привлекательности предприятия с точки зрения условий труда;
- уменьшение стоимости кредитов и страхования;
- снижение затрат за счет снижения объемов потребления энергии и других ресурсов;
- снижение затрат на ликвидацию отходов;
- возможность продажи побочных продуктов и отходов производства;
- снижение платежей за использование ресурсов;
- снижение платежей и штрафов за загрязнение окружающей среды;
- возможность увеличить цены на экологически чистые товары.

В решении природоохранных проблем важнейшее значение имеет внедрение форм и методов управления, основанных на принципах международных стандартов систем экологического менеджмента ISO 14000. Конкретные решения по природоохранным

вопросам должны базироваться на *экологической стратегии предприятия*, целью которой является охрана и улучшение окружающей природной среды посредством использования малоотходных технологий, существенно снижающих вредное воздействие на природную среду. Ключевое значение в стратегическом процессе имеет управление риском, так как масштабы возможных отрицательных последствий стратегических решений, принятых и реализуемых без учета риска, могут быть весьма существенными. Вопросы учета риска при разработке стратегии производственного предприятия рассмотрены в работе (Качалов, 2002). Следуя логике этой работы, мы используем понятие стратегического риска как характеристику процесса и результата принятия стратегических решений: *стратегический риск – возможность таких последствий принимаемых стратегических решений, при которых поставленные стратегические цели частично или полностью не достигаются*.

Соответственно экологические стратегические риски – риски, относящиеся к экологическим стратегическим решениям. Уровень стратегического риска оценивается как мера вероятности отклонения фактически полученных значений стратегических показателей от их запланированных значений. Оценки уровня риска стратегии предприятия используются для предварительного упорядочения по критерию уровня риска вариантов стратегии или ее элементов, а также в качестве исходных данных для управления риском, т.е. при разработке мероприятий по уменьшению риска в ходе реализации стратегии.

В настоящей работе рассматривается задача выбора стратегических проектов, направленных на снижение ущерба и уровня риска в системе экологического стратегического управления промышленного предприятия. Реализация выбранных стратегических проектов должна устранить расхождение между запланированными стратегическими экологическими целями предприятия и фактически полученными результатами, т.е. повысить эффективность экологической стратегии. Под

экологическим ущербом мы понимаем экономический ущерб предприятия, связанный с нерациональным использованием природных ресурсов и загрязнением окружающей среды. Детально термины «экологический ущерб», «ущерб окружающей среде», «экономический ущерб от экологических нарушений» определены в работе (Рюмина, 2007).

Экологические стратегические проекты определяют последовательность действий и ресурсы, необходимые для достижения основных экологических показателей. Такими проектами, направленными на снижение уровня риска и ущерба в системе экологического стратегического управления промышленного предприятия, могут быть проекты:

- разработки и внедрения ресурсосберегающих и безотходных технологий;
- технологического перевооружения и вывода из эксплуатации устаревшего оборудования;
- оснащения предприятия современным природоохранным оборудованием;
- повышения эффективности использования существующих и создания новых очистных сооружений;
- экологически эффективного производства энергии, включая использование возобновляемых источников и вторичного сырья;
- внедрения систем использования вторичных ресурсов, в том числе переработки отходов;
- снижения потерь энергии и сырья при транспортировке;
- перехода к экологически безопасному транспорту;
- производства товаров, рассчитанных на максимально длительное использование.

Ключевыми из них являются те проекты, которые обеспечивают инновационный прорыв, направленный на развитие малоотходных технологий и на внедрение новых эффективных очистных мероприятий (Рюмина, 2009). Как указано в разрабатываемом проекте Федерального закона «Общий технический регламент об экологической безопасности», экология определяет новые направления раз-

вития предприятий, связанные с внедрением новых «зеленых» технологий, обеспечивающих:

- уменьшение массы загрязняющих веществ в выбросах в атмосферный воздух, сбросах в водные объекты;
- рациональное использование природных и энергетических ресурсов;
- использование малоотходных технологий, технологий повторного вовлечения отходов производства в хозяйственный оборот, обезвреживание отходов;
- выполнение требований законодательства в части запрета и регулирования использования в производстве опасных веществ и материалов, сокращения выбросов парниковых газов, условий безопасного хранения и перевозки опасных веществ и материалов.

Для создания эффективной системы стратегического экологического управления необходима объективная информация о продукции, производственных процессах, инфраструктуре и т.д. Информация должна соответствовать уровню стратегических решений, часть данных может оказаться избыточной. Объем информации необходимо ограничить, но обеспечить ее достаточный объем для правильных, не приводящих к ущербу стратегических экологических решений и минимизировать затраты на получение и обработку информации.

Выбор стратегических вариантов осуществляется из дискретного множества доступных альтернатив, формируемого в ходе процесса принятия стратегических решений. Содержательный смысл задачи выбора проектов снижения уровня риска в системе экологического стратегического управления предприятия состоит в том, что, имея информацию об отклонении фактических результатов от запланированных значений стратегических экологических целей, оценке значимости этих отклонений, процессах и объектах, являющихся основными источниками экологических проблем предприятия, наборе потенциально возможных стратегических проектов, направленных на снижение уровня экологического

риска, их стоимости и ожидаемом эффекте, общем бюджете экологических проектов, необходимо определить портфель проектов, обеспечивающих достижение стратегических экологических целевых показателей.

Предложенная схема решения задачи основана на принципах международных стандартов систем экологического менеджмента ISO 14000. Для общей задачи выбора экологических стратегических проектов мы предлагаем решение следующих частных задач:

- идентификация стратегических экологических рисков в соответствии с иерархией частных экологических стратегий;
- определение процессов, являющихся наиболее значимыми источниками экологических проблем предприятия, для чего необходимо иметь обоснованную процедуру количественной оценки значимости;
- построение математической модели выбора антирисковых стратегических экологических проектов, минимизирующих стратегические экологические риски.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

С точки зрения системно-интеграционной теории предприятия (Клейнер, 2003) стратегия предприятия связывает множество иерархически и взаимно поддерживающих друг друга частных стратегий, каждая из которых более или менее полна сама по себе и сформирована как связный элемент стратегий более высокого уровня. В работе (Клейнер, Тамбовцев, Качалов, 1997) предложена иерархия стратегий предприятия, включающая комплексную стратегию и стратегии верхнего уровня: товарно-рыночную стратегию, ресурсно-рыночную стратегию, технологическую стратегию, интеграционную стратегию, финансово-инвестиционную стратегию, социальную стратегию, стратегию управления,

стратегию реструктуризации. В (Клейнер, 2008) стратегии верхнего уровня дополнены культурной стратегией, институциональной стратегией, когнитивной стратегией, имитационной стратегией, эвентуальной стратегией. Эти стратегии в свою очередь разбиваются на ряд частных элементов стратегий.

В принципе, возможно включать экологические составляющие в указанные стратегии верхнего уровня, но, учитывая важность природоохранных проблем, представляется целесообразным дополнить этот набор экологической стратегией как самостоятельной стратегией верхнего уровня. Ее составляют стратегические решения, определяющие деятельность предприятия в области охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов.

Базовые экологические стратегии, которые можно использовать в качестве стратегий первого уровня, представлены, например, в работе (Пахомова, Эндрес, Рихтер, 2003). Целесообразно выделить следующие составляющие экологической стратегии (Коржавый, Птускин, 2015): *рационального использования ресурсов* (совокупность стратегических решений, определяющих получение экологически проверенных ресурсов и их экономное расходование); *ограничения объемов выбросов и сбросов* (совокупность стратегических решений, определяющих предотвращение или уменьшение утечки вредных веществ в окружающую природную среду); *сокращения количества отходов* (совокупность стратегических решений, определяющих снижение количества отходов, их переработку и повторное использование); *сокращения уровня экологического риска* (совокупность стратегических решений, определяющих уменьшение или снижение размера последствий потенциальных опасностей нанесения ущерба окружающей среде посредством аварийного выброса загрязняющих веществ или незапланированного патологического истощения природных ресурсов); *производства безвредных продуктов* (совокупность стратегических решений, определяющих производство продуктов, ко-

торые на протяжении всего жизненного цикла не представляют вреда с точки зрения выбросов и отходов, обладают низкой долей риска).

Варианты каждой экологической стратегии первого уровня прежде всего делятся на пассивные и активные в зависимости от степени учета экологических требований и норм (Пахомова, Эндрес, Рихтер, 2003). Пассивная экологическая стратегия ограничивается выполнением существующих экологических законов, стандартов, нормативов. Активная экологическая стратегия заключается в том, чтобы противоречия между экономикой и охраной окружающей среды разрешались на более глубоком уровне, рыночные, коммерческие, природоохранные и социальные цели были согласованы. По мере их детализации возникает дерево экологических стратегий.

Стратегия рационального использования ресурсов состоит из стратегии расходования энергетических ресурсов и стратегии расходования неэнергетических ресурсов, которые в свою очередь разделяются на составляющие по видам ресурсов. Стратегия ограничения объемов выбросов и сбросов включает стратегии предотвращения и максимального снижения выбросов в атмосферу, сбросов в водоемы, сбросов в почву, предотвращения и максимального снижения допустимых физических воздействий. Стратегия сокращения отходов состоит из стратегии снижения количества отходов, стратегии переработки отходов, стратегии повторного использования отходов. Стратегия сокращения величины риска включает стратегии предотвращения технологических аварий, включающих выбросы, утечки, прорывы вредных веществ с попаданием в водные ресурсы, в атмосферный воздух, в земельные ресурсы. Стратегия производства безвредных продуктов включает стратегию использования сырья и материалов, не содержащих опасные вещества; использования малоотходных технологий, максимальное вовлечение отходов производства во вторичное использование; использования при производстве продукции веществ и материалов, разлагающихся в окружающей

среде без образования опасных загрязняющих веществ.

Указанные частные стратегии имеют свои составляющие. Например, стратегия экономного расходования полезных ископаемых разбивается на подстратегии по видам ископаемых: предотвращения и максимального снижения выбросов по типам выбросов; экономного расходования вод по типам источников водоснабжения; использования минимального количества упаковки по видам материалов упаковки; производства безвредных продуктов по номенклатуре продукции и т.д.

Приведенная иерархия позволяет структурировать и обосновать формирование и выбор экологической стратегии предприятия и набор показателей оценки экологической эффективности экологических стратегий. Как и для комплексной стратегии предприятия в соответствии с (Клейнер, 2008), в реальных условиях на основе этой иерархической структуры для конкретного предприятия формируется специфичный для него состав и выбираются варианты экологической стратегии с учетом различных внешних и внутренних факторов.

Соответствующие иерархии экологических стратегий стратегические показатели могут соответствовать показателям экологической эффективности, приведенным в (ГОСТ Р ИСО 14031-2001). Исходя из сделанного выбора стратегий, предприятие может определить показатели из обширного их перечня. Например, экологическими стратегическими показателями могут быть: количество расходуемой энергии, повторно используемой воды, выбросов, сбрасываемых веществ, отходов, перерабатываемых, рециклированных или повторно используемых материалов, уровни испускаемых излучений, шума, вибраций и т.д.

Показатели могут быть выражены в виде долей или процентов, количественных значений в единицу времени, значений, приходящихся на единицу продукции, или в виде других относительных величин. Однако мы далее будем использовать абсолютные по-

казатели. Из абсолютных показателей могут быть легко получены относительные, однако использование абсолютных значений обеспечивает следующее условие: для каждого уровня стратегий соответствующие показатели оценки экологической эффективности являются агрегированными данными. В требованиях (ГОСТ Р ИСО 14031-2001) это данные или информация одного типа, полученные из различных источников нижеследующих уровней, собранные и представленные в виде комплексного параметра. Для составляющих частных стратегий также определены соответствующие показатели оценки экологической эффективности, из которых суммируются показатели стратегий более высокого уровня.

Идентификация стратегических экологических рисков заключается в выявлении негативных отклонений фактических значений выбранных показателей от запланированных соответствующей стратегией, что свидетельствует о недостижении стратегических целей, проявлении стратегического риска, неэффективности стратегии и необходимости реализации антирисковых стратегических экологических проектов.

Далее необходимо выявить источники экологических проблем, для чего мы будем рассматривать производственные процессы предприятия, имеющие наибольшую значимость в воздействии на окружающую среду. Из информации о производственном процессе можно извлечь практически все данные, относящиеся к экологической сфере, т.е. данные по используемым материалам, расходуемой энергии, типам используемых энергоносителей, эффективности использования энергии, материальным объектам и оборудованию, входным и выходным потоками (снабжение и поставка), основной и вспомогательной продукции, отходам, выбросам и сбросам.

Стандартная классификация производственных процессов машиностроительного предприятия также имеет иерархическую структуру. Прежде всего их можно разделить на основные, вспомогательные, обслуживающие. В свою очередь к основным относятся,

например, подготовительные, преобразующие, заключительные. К вспомогательным – изготовление инструмента и оснастки, производство электроэнергии; к обслуживающим – контроль, транспортировка, складирование. Далее, например, подготовительные процессы включают процессы резки металла, штамповки заготовок и др.; заключительные – процессы сборки, испытаний и т.д.

Для каждого компонента этой структуры необходимо сформировать информационную базу данных об экологических аспектах соответствующих процессов. Вопросы создания экологических информационных систем рассматриваются, например, в (Пахомова, Эндрес, Рихтер, 2003; Цюст и др., 1997; Юсупова, Шахмаметова, Еникеева, 2008). Наличие информационной системы для обеспечения возможности получать необходимую полную, достоверную и четкую информацию является необходимым условием реализации экологической стратегии на предприятии.

Информацию об экологических проблемах и о мере реализации стратегических экологических целей позволяют получить регистрация данных обо всех происшедших негативных событиях в хозяйственной деятельности предприятия, приведших к потерям, о фактических потерях и убытках, затратах на компенсацию потерь, созданных резервах и т.п., а также статистическая обработка и анализ зафиксированных данных (Качалов, 2012).

Общие требования к использованию экологических данных и информации представлены в (ГОСТ Р ИСО 14031-2001). Частично они содержатся в экологическом паспорте промышленного предприятия, включающем данные по использованию предприятием ресурсов и определению влияния его производства на окружающую среду (ГОСТ Р 17.0.0.06-2000).

Приведем выдержки из требований (ГОСТ Р ИСО 14001-98):

«Организация должна устанавливать и поддерживать в рабочем состоянии документированные процедуры регулярного мониторинга и измерения основных характери-

стик своих операций и видов деятельности, которые могут существенно воздействовать на окружающую среду. Сюда следует отнести регистрацию информации для того, чтобы проследить за исполнением, надлежащими мерами по оперативному контролю и за соответствием целевым и плановым экологическим показателям организации»; «...процедуры идентификации, ведения и размещения зарегистрированных данных следует сосредоточить на тех данных, которые необходимы для внедрения и функционирования системы управления окружающей средой и для фиксирования объема, в каком запланированные целевые и плановые экологические показатели выполнены».

Для рассматриваемой задачи выбора экологических стратегических проектов экологическая информационная система предприятия должна содержать данные по запланированным и фактическим значениям показателей оценки экологической эффективности для всех производственных процессов. Набор показателей оценки экологической эффективности для всех стратегий и для всех процессов будет весьма значительным. Однако при решении стратегических задач необходимо уйти от подробностей и рассматривать ядро, основу объектов и процессов (Клейнер, 2008). Анализ отклонений абсолютно всех показателей по всем процессам попросту нецелесообразен; управление стратегическими экологическими рисками должно обеспечить наиболее существенные критерии, определяющие повышение эффективности экологической стратегии.

Из всей имеющейся информации следует выделить наиболее существенную, т.е. определить те элементы экологической стратегии, которые необходимо поддержать в первую очередь, и те процессы, которые наиболее критичны в отношении этих элементов. Поэтому самостоятельной задачей при решении проблемы выбора стратегических экологических проектов является определение наиболее информативных стратегических показателей и наиболее информативных процессов с точ-

ки зрения количества информации об экологических стратегических рисках.

ЭНТРОПИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Для этой задачи мы предлагаем применить методологию информационно-энтропийного подхода. Обзор работ, в которых информационная энтропия используется для оценки уровня сложности производственных систем и измерения степени неполноты знаний об их состоянии, приведен в (Левнер, Птускин, 2014; Levner, Ptuskin, 2014). Авторами информационно-энтропийный подход разработан для измерения информативности элементов различных сложных иерархических структур. В работах (Птускин, Левнер, 2012, 2014; Levner, Ptuskin, 2014) этот подход использован для сокращения размера модели цепи поставок без потери наиболее существенной информации о рисках в цепи и их экономических последствиях. В работе (Левнер, Птускин, 2014) подход применяется для упрощения структуры графа предприятия без заметной потери ее информативности, что позволило принимать решения по оптимальному выбору стратегий модернизации.

Нас интересует, какие из показателей оценки экологической эффективности стратегий являются наиболее значимыми и какие производственные процессы в наибольшей степени вызывают негативные отклонения этих показателей и соответственно будут рассматриваться как потенциальные объекты для проектов снижения уровня риска в системе экологического стратегического управления предприятием. Если мы имеем информацию о влиянии каждого процесса на каждый стратегический показатель, то уровень знаний об источниках экологических проблем предприятия будет максимальным. Однако объем такой информации избыточен, значительно увеличивает размерность задачи выбора стра-

тегических проектов и усложняет ее решение. Необходимо извлечь достаточный объем полезной информации об источниках экологических проблем и получить сокращенный перечень критичных процессов, который содержит практически ту же самую информацию (энтропию), что и полный перечень, но имеет значительно меньшую размерность. Для этого мы будем использовать энтропию как меру количества информации.

Информационная или шенноновская энтропия H для группы событий $E = \{e_1, \dots, e_n\}$ с априорными вероятностями возникновения событий $P = \{p_1, \dots, p_n\}$, $p_i \geq 0$, таких, что $p_1 + \dots + p_n = 1$, определяется следующим образом (Вентцель, 1999):

$$H = -\sum_{i=1}^n p_i \log p_i.$$

Информационная энтропия является мерой степени неполноты и неопределенности знаний. Рост знаний о системе, т.е. уменьшение неопределенности, приводит к уменьшению энтропии системы.

Мы рассматриваем информационно-энтропийный подход к анализу стратегического экологического риска на предприятии как возможный инструмент извлечения знания о стратегических рискованных событиях. Оценка знания о риске с помощью энтропии не только позволяет количественно и точно охарактеризовать объем знания, но и дает возможность, действуя последовательно, шаг за шагом, уменьшать энтропию и увеличивать объем полезного знания.

Пусть n – число показателей с неблагоприятными значениями, m – общее число производственных процессов. По результатам стратегического контроля для каждого показателя i известна величина негативного отклонения фактического значения от запланированного стратегического значения D_i , $i = 1, \dots, n$. Как указано выше, показатели оценки экологической эффективности являются агрегированными данными, полученными из источников нижеследующих уровней, т.е. для каждого процесса по каждому показателю также зада-

но плановое и известно реально достигнутое значение. В экологической информационной системе предприятия для каждого производственного процесса j имеется набор данных $(d_{1j}, d_{2j}, \dots, d_{ij}, \dots, d_{nj})$, где d_{ij} – отклонение фактического значения показателя i оценки экологической эффективности от запланированного по процессу j ; $j = 1, \dots, m$; $d_{ij} = 0$, если отклонения нет или отклонение позитивное; $d_{ij} > 0$, если отклонение негативное.

Определим $p_{ij} = d_{ij} / \sum_{j=1}^n d_{ij}$ – относительную частоту случаев, когда единица негативного отклонения по показателю i вызвана влиянием процесса j . Эта величина понимается нами как оценка вероятности соответствующего события: «негативное отклонение показателя i вызвано влиянием процесса j »;

$$\sum_{j=1}^m p_{ij} = 1.$$

Тогда уровень знаний об источниках стратегических экологических проблем предприятия по показателю i оценки экологической эффективности естественно оценить через энтропию этого показателя следующим образом:

$$H_i = - \sum_{j=1}^m p_{ij} \log p_{ij}.$$

Так как часть процессов может обеспечить позитивное отклонение, суммарные негативные отклонения по всем процессам могут превышать итоговое негативное отклонение по показателю:

$$\sum_{j=1}^m d_{ij} \geq D_i.$$

Это обстоятельство мы будем учитывать при построении модели выбора антирисковых стратегических экологических проектов.

Набор показателей с неблагоприятными значениями ранжируется с учетом значимости соответствующих частных экологических стратегий. В работе (Гусев, Козьменко С., Козьменко О., 2000), в которой рассматривается проблема рационализации распределе-

ния ограниченных инвестиционных ресурсов на антикатастрофные цели между несколькими регионами некоторой территории, отмечается, что определение весовых коэффициентов – продукт группового решения. Этот этап имеет субъективный характер и определяется степенью важности отдельных интересов и стимулов предприятия в сфере охраны окружающей среды. Стратегический вес показателя I обозначим w_i ; $0 < w_i < 1$;

$$\sum_{i=1}^n w_i = 1; i = 1, \dots, n.$$

Если система разделяется на несколько подсистем, то общая энтропия системы определяется как взвешенная сумма энтропий подсистем. На основании этого свойства определим общую энтропию по всем показателям оценки экологической эффективности как взвешенную сумму энтропий по отдельным показателям:

$$H_e = \sum_{i=1}^n w_i H_i = - \sum_{i=1}^n \left(w_i \sum_{j=1}^m p_{ij} \log p_{ij} \right).$$

Экологические показатели имеют неодинаковую размерность, т.е. измерены в разных единицах, но величина H_e определяется через оценки вероятностей, поэтому необходимости приведения показателей к сопоставимому виду нет.

При отсутствии информации о влиянии производственных процессов на показатели оценки экологической эффективности все вероятности p_{ij} равнозначны, а общая энтропия максимальна $H_e^{\max} = \log m$. По мере того как мы получаем данные о значениях p_{ij} , т.е. повышаем уровень знаний об источниках экологических проблем, и энтропия снижается. Если это снижение незначительное, т.е. прирост знаний о системе незначительный, дальнейшая детализация не нужна, процедуру уточнения данных можно прервать. Пусть на шаге k при получении данных о влиянии очередного процесса рассчитанное значение энтропии $H_e(k)$. При последовательном расчете энтропии дальнейшая детализация нецелесообразна, когда относительное снижение

энтропии не превышает экспертно заданное число ε , т.е.

$$\Delta H_e(k) = \frac{H_e(k-1) - H_e(k)}{H_e(1) - H_e(k)} \leq \varepsilon,$$

где ε – пороговое значение относительного изменения энтропии.

Поясним это на небольшом примере (см. таблицу). Пусть мы имеем $n = 5$ показателей оценки экологической эффективности с негативными значениями и $m = 10$ производственных процессов. Для упрощения предположим, что стратегические веса всех показателей одинаковы, $w_i = 1/n$; $i = 1, \dots, n$.

Негативным отклонением может быть как большее фактическое по сравнению с запланированным значение показателя (например, количество расходуемой энергии, количество расходуемой воды, количество выбросов загрязнителей, уровень испускаемых излучений и т.п.), так и меньшее (например, сэкономленное в рамках проектов энергосбережения количество энергии, количество повторно используемой воды, количество восстанавливаемых или повторно используемых отходов, число выпущенных на рынок с пониженными опасными свойствами изделий и т.п.). Для иллюстрационного примера будем считать меньшее значение показателя предпочтительнее большего, т.е. негативным отклонением является превышение фактического значения по сравнению с запланированным.

Мы будем подсчитывать величину H_e начиная с первого показателя, последовательно включая данные по процессам, начиная с первого процесса и добавляя следующие один за другим. Затем перейдем ко второму показателю, и также будем добавлять данные по отклонениям по процессам, соответствующим этому показателю. И так далее до последнего показателя. Результаты показаны на рисунке. Первое значение энтропии соответствует отсутствию информации, $H_e^{\max} = H_e(1) = \log 10 = 3,322$. Следующие 10 значений относятся к первому показателю, следующие 10 – ко второму показателю и т.д., всего 51 значение ($n \times m + 1$). Величину энтропии, соответствующую включению данных по первому процессу для первого показателя, обозначим $H_e(2)$, следующую – $H_e(3)$ и т.д. до $H_e(51)$.

На рисунке видно, что в каждом интервале, относящемся к одному показателю, величина энтропии на определенных шагах практически перестает меняться. Это означает, что мы не получаем новых знаний об источниках отклонений экологического показателя, а значит, соответствующие процессы можно исключить из анализа по данному показателю. Если же энтропия практически не уменьшается при переходе к очередному показателю, этот показатель не имеет существенного значения и также исключается из анализа. На рисунке отмечены те шаги расчета энтропии, на которых она практически не меняется и которые можно не проводить, т.е.

Таблица
Отклонения показателей оценки экологической эффективности

Показатель, i	Стратегический вес показателя, w_i	D_i	Процессы, j									
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
			Отклонения показателя									
			d_{i1}	d_{i2}	d_{i3}	d_{i4}	d_{i5}	d_{i6}	d_{i7}	d_{i8}	d_{i9}	d_{i10}
1	0,2	100	10	20	10	15	25	10	0	10	0	0
2	0,2	40	0	0	20	10	0	0	5	0	5	0
3	0,2	30	0	0	10	0	20	0	0	0	0	0
4	0,2	20	0	0	0	10	0	5	5	0	0	0
5	0,2	10	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5

описанную процедуру можно существенно сократить.

Алгоритм определения показателей и процессов, являющихся наиболее значимыми источниками экологических проблем предприятия, можно представить следующим образом.

Шаг 1. Определить $w_i, i = 1, \dots, n$.

Шаг 2. Определить $H_e(1) = H_e^{\max} = \log n$.

Шаг 3. $i = 1$.

Шаг 4. Если $i > n$, Stop.

Шаг 5. $k = (i - 1) m + 1$.

Шаг 6. Задать равновероятные значения

$$p_{ij} = \frac{1}{m}; j = 1, \dots, m; \sum_{j=1}^m p_{ij} = 1.$$

Шаг 7. $j = 1$.

Шаг 8. Определить p_{ij} .

Шаг 9. Определить $H_e(k)$.

Шаг 10. Определить относительное изменение значения энтропии $\Delta H_e(k)$.

Шаг 11. Если $\Delta H_e(k) < \varepsilon$, $i = i + 1$, перейти к шагу 4.

Шаг 12. Зафиксировать процесс j как критичный для показателя i .

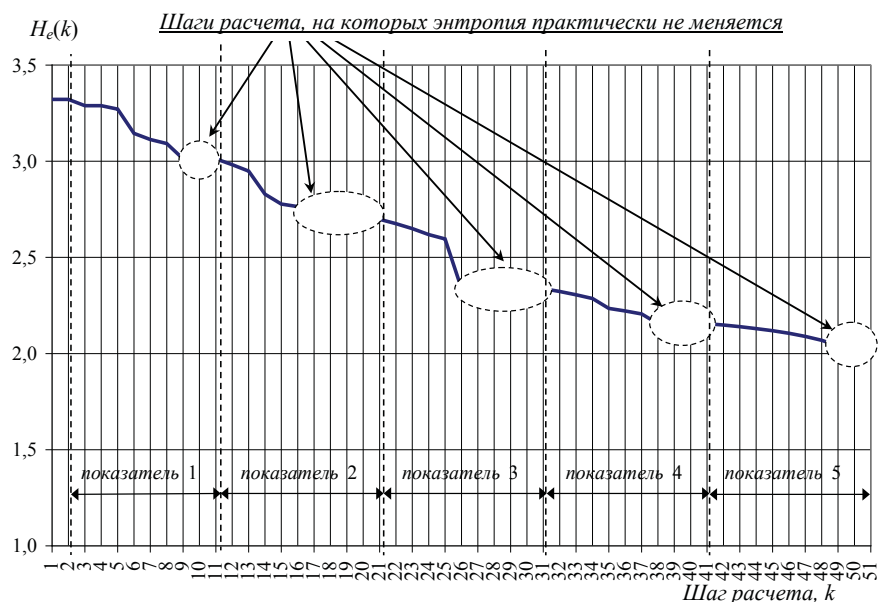
Шаг 13. Если $j = m$, задать $i = i + 1$, перейти к шагу 4.

Шаг 14. $j = j + 1$; $k = k + 1$; перейти к шагу 8.

Предложенная схема позволяет сократить и упростить процедуру определения существенных показателей и процессов и значительно упростить задачу выбора анти-рисковых стратегических экологических проектов, минимизирующих стратегические экологические риски. В результате мы имеем объективно обоснованный набор наиболее значимых показателей оценки экологической эффективности стратегий и производственных процессов, для которых целесообразно реализовать проекты снижения уровня экологического стратегического риска.

МОДЕЛЬ ВЫБОРА АНТИРИСКОВЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ

Для каждого критичного производственного процесса из определенных таким



Энтропия показателей оценки экологической эффективности

образом могут быть разработаны антирисковые стратегические экологические проекты, направленные на ликвидацию отклонений по наиболее важным показателям. Безусловно, это трудоемкий и сложный этап, в результате выполнения которого для каждого потенциально возможного проекта помимо обычных проектных материалов мы можем получить информацию о его ожидаемых результатах в отношении улучшения стратегических показателей, о бюджете проекта, отношениях с другими проектами. Кроме того, известен общий бюджет всех проектов и верхняя граница бюджета проектов для каждого стратегического показателя. Задача заключается в том, чтобы сформировать оптимальный портфель антирисковых проектов, обеспечивающий максимальный прирост выбранных стратегических показателей с учетом их стоимости и ограничений по бюджету.

Обозначим l – индекс показателя, $l = 1, \dots, L$; L – число наиболее значимых показателей, $L \leq n$; k – индекс проекта, $k = 1, \dots, K$; K – число потенциально возможных проектов.

Как указано выше, на расчет энтропии показателей оценки экологической эффективности не оказывал влияния тот факт, что экологические показатели имеют неодинаковую размерность. Однако для обеспечения общего максимального прироста значений стратегических показателей, измеренных в разных единицах, необходимо привести их к сопоставимому виду. Для этого применим метод линейного масштабирования с учетом стратегических весов показателей w_l .

Пусть a_{lk} – абсолютное изменение значения показателя l за счет реализации проекта k в выбранных для показателя единицах измерения, $l = 1, \dots, L$; $k = 1, \dots, K$. Например, проект k , связанный с модернизацией оборудования производственного процесса j , предполагает уменьшение значения показателя l – уровня выбросов загрязнителей по процессу на величину a_{lk} . Масштабированное значение изменения показателя c_{lk} определим следующим образом:

$$c_{lk} = \frac{w_l a_{lk}}{D_l},$$

где, как определено выше, D_l – величина негативного отклонения фактического значения показателя l от запланированного стратегического значения; w_l – стратегический вес показателя l .

Введем следующие обозначения: b_k – бюджет проекта k , $k = 1, \dots, K$; B_l – верхняя граница бюджета проектов для стратегического показателя l , $l = 1, \dots, L$; B – общий стратегический бюджет всех проектов,

$$\sum_{k=1}^K b_k \geq B.$$

Каждый проект может оказывать влияние на несколько показателей, причем не исключается, что на одни показатели это влияние будет позитивным, а на другие – негативным. В последнем случае значение c_{lk} будет отрицательным. Это обстоятельство будем отображать через бинарный параметр r_{lk} , отражающий влияние проекта k на показатель l ; $r_{lk} = 0$, если $c_{lk} = 0$; т.е. в ином случае проект k не влияет на показатель l ; $r_{lk} = 1$, т.е. проект k влияет на показатель l ; $l = 1, \dots, L$; $k = 1, \dots, K$.

В модели необходимо принимать во внимание отношения между различными проектами (Виленский, Лившиц, Смоляк, 2008). Антирисковые стратегические экологические проекты могут быть независимыми, взаимоисключающими, взаимодополняющими. Для независимых проектов, когда отказ от одного не влияет на результаты и затраты других, ограничений по совместимости нет. Взаимодополняющие проекты, т.е. проекты, которые могут быть приняты или отвергнуты одновременно, должны быть сведены в единый проект. Взаимоисключающие, или альтернативные, проекты – это проекты, для которых реализация одного делает невозможной реализацию других. Отношения между проектами k и s будем представлять с использованием параметра p_{ks} ; $k, s = 1, \dots, K$; $p_{ks} = 0$, если проекты независимы или $k = s$; $p_{ks} = 1$, если проекты альтернативны.

Напомним, что в качестве критичных производственных процессов с применением информационно-энтропийного подхода мы отбирали процессы, в наибольшей степени вызывающие негативные отклонения стратегических экологических показателей. Как было указано выше, суммарные негативные отклонения по всем процессам могут превышать итоговое негативное отклонение по показателю, т.е. $\sum_{j=1}^m d_{ij} \geq D_i$.

В результате отобранные проекты, соответствующие этим процессам, могут не только обеспечить приближение реальных значений стратегических показателей к запланированным с позиций экологических стратегий, но и значительно превысить их (если цель – увеличение показателя) или значительно уменьшить (если цель – уменьшение показателя). Это, безусловно, позитивно с точки зрения экологии, но, возможно, обеспечивается за счет неоправданно высоких дополнительных затрат финансовых ресурсов.

Мы считаем, что запланированные значения стратегических показателей установлены из объективных соображений, с учетом анализа всех внешних и внутренних факторов и вполне достаточны. Если q – допустимое позитивное отклонение показателя в результате реализации проектов от планируемого значения, то для показателя l это условие можно записать в следующем виде:

$$\sum_{k=1}^K a_{lk} - D_l \leq q D_l.$$

В результате решения задачи формирования оптимального портфеля антирисковых проектов необходимо определить для каждого проекта k бинарный параметр x_k , отражающий, включен ли проект k в антирисковый портфель стратегических экологических проектов; $x_k = 1$, если включен; $x_k = 0$, если нет; $k = 1, \dots, K$.

Одна из основных проблем построения экономико-математической модели выбора стратегических вариантов связана с неопределенностью, нестабильностью окружающей

среды, отсутствием полной и точной информации. Эффективность классических методов системного анализа и возможности традиционного математического аппарата в отношении таких задач ограничены (Птускин, 2007, 2008а). При принятии решений о выборе антирисковых стратегических экологических проектов, относящихся к будущему, мы не имеем полной и точной информации, причем прошлый опыт не может служить достаточной базой для оценки будущего, особенно при осуществлении принципиально новых, инновационных проектов (Птускин, 2008б).

Неопределенность задачи может быть связана с тем, что часть данных трудно формализуется, а отдельные числовые параметры представлены неточно. Невозможность точного определения будущих событий сильно снижает достоверность традиционных моделей. Необходимо учитывать, что параметры a_{lk} , b_k , B_r , B описываются неоднозначными характеристиками, прогнозировать их точные значения нереально. Более адекватны, например, формулировки типа: «абсолютное изменения значения показателя l за счет реализации проекта k – примерно X единиц»; «бюджет проекта – не менее Y руб.»; «верхняя граница бюджета проектов для данного стратегического показателя желательна на уровне Z руб.»; «общий стратегический бюджет всех проектов не должен значительно превышать V руб.».

Конструктивный подход к задачам выбора в условиях неопределенности предполагает, что лицо, принимающее решение, должно выбирать действия, совместимые с его ощущениями и представлениями, и эти субъективные ощущения относительно встречающихся неопределенностей необходимо включать в формальный анализ задачи. Адекватное отражение неопределенности, неполноты и неточности параметров модели достигается использованием средств теории нечетких множеств (Левнер, Птускин, Фридман, 1998). Для описания подобной категории неопределенности вводится понятие *нечеткого числа*, которое предоставляет удобное средство мо-

делирования для процессов с неоднозначными, невероятными представлениями параметров. Можно предложить естественное представление параметров a_{lk} , b_k , B_l , B нечеткими числами с соответствующими функциями принадлежности.

В результате модель включает следующие ограничения:

- по общему стратегическому бюджету

$$\sum_{k=1}^K b_k x_k \leq B; \quad (1)$$

- по отношениям между проектами

$$\sum_{s=1}^K p_{ks} x_k \leq 1; \quad k = 1, \dots, K; \quad (2)$$

- по бюджету проектов для стратегического показателя l

$$\sum_{k=1}^K b_k r_{lk} x_k \leq B_l; \quad l = 1, \dots, L; \quad (3)$$

- по допустимому позитивному отклонению для стратегического показателя l

$$\sum_{k=1}^K a_{lk} - D_l \leq q D_l; \quad l = 1, \dots, L. \quad (4)$$

Критерий оптимизации портфеля проектов

$$\sum_{l=1}^L \sum_{k=1}^K c_{lk} x_k \rightarrow \max. \quad (5)$$

Задача выбора портфеля проектов снижения уровня экологического стратегического риска формулируется следующим образом: определить все x_k ; $k = 1, \dots, K$, обеспечивающие максимум (5) при ограничениях (1)–(4).

В данной модели a_{lk} , c_{lk} , b_k , B_l , B – нечеткие числа; $x_k = 0 \vee 1$; $k = 1, \dots, K$; $l = 1, \dots, L$. Смысл операций с нечеткими числами описан, например, в (Левнер, Птускин, Фридман, 1998).

Модель представляет блочную задачу нечеткого математического программирования рюкзачного типа с булевыми переменными. Нечеткое математическое программирование развивается для отражения неопределенности в оптимизационных за-

дачах, а соответствующие модели, в отличие от классического математического программирования, включают нечеткие параметры (Inuiguchi, Ramk, 2000). Основой вычислительного метода решения задачи может быть алгоритм, идея которого предложена в работах (Птускин, 2005; Птускин, Левнер, 2014), где системы ограничений модели несколько отличаются от предложенной в настоящей статье.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящей статье предложена модель выбора проектов, направленных на снижение уровня экологического стратегического риска промышленного предприятия. Эффективность экологической стратегии – это категория, отражающая соответствие запланированных стратегических экологических целей фактическим. Реализация выбранных стратегических проектов должна устранить расхождение между ними. Ключевыми из таких проектов являются инновационные, связанные с внедрением новых «зеленых» технологий, обеспечивающие снижение негативных воздействий на окружающую среду.

Основой выбора стратегических проектов, обеспечивающих выполнение стратегических экологических целевых показателей, должна стать экологическая информационная система предприятия, предоставляющая данные об отклонении фактических результатов от запланированных значений стратегических экологических целей и оценке их значимости; о процессах и объектах, являющихся основными источниками экологических проблем предприятия. Количество информации необходимо ограничить, но обеспечить ее достаточный объем для правильных стратегических экологических решений и минимизировать затраты на получение и обработку информации.

Для идентификации стратегических экологических рисков предложена структура

экологической стратегии как иерархической системы, связывающей поддерживающих друг друга частные стратегии.

Для определения наиболее значимых стратегических экологических показателей и процессов, являющихся наиболее критичными источниками экологических проблем предприятия, предложена вычислительная процедура, основанная на методологии информационно-энтропийного подхода.

Построена математическая модель выбора антирисковых стратегических экологических проектов, минимизирующих стратегические экологические риски, представляющая блочную задачу нечеткого математического программирования рюкзачного типа с булевыми переменными.

В продолжение исследования представляет интерес дальнейшее развитие эффективных вычислительных методов решения этой задачи.

Литература

- Вентцель Е.С. Теория вероятностей: Учебник для вузов. М.: Высшая школа, 1999.
- Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. М.: Дело, 2008.
- ГОСТ Р 17.0.0.06-2000 «Охрана природы. Экологический паспорт природопользователя. Основные положения. Типовые формы».
- ГОСТ Р ИСО 14001-98 «Системы управления окружающей средой. Требования и руководство по применению».
- ГОСТ Р ИСО 14031-2001. «Управление окружающей средой. Оценивание экологической эффективности. Общие требования».
- Гусев А.А., Козьменко С.Н., Козьменко О.В. Чрезвычайные ситуации: экономический ущерб и инвестиции в предупреждение // Экономика и математические методы. 2000. Т. 36 (1). С. 36–46.
- Качалов Р.М. Управление хозяйственным риском. М.: Наука, 2002.
- Качалов Р.М. Управление экономическим риском. М.: Нестор-История, 2012.
- Клейнер Г.Б. От теории предприятия к теории стратегического менеджмента // Российский журнал менеджмента. 2003. № 1. С. 31–56.
- Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. М.: Дело, 2008.
- Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность. М.: Экономика, 1997.
- Коржавый А.П., Птускин А.С. Иерархическая структура экологической стратегии промышленного предприятия // Контроллинг. 2015. № 1 (55). С. 62–69.
- Левнер Е.В., Птускин А.С. О выборе направлений модернизации предприятий на основе информационно-энтропийной модели хозяйственного риска решений // Экономика и математические методы. 2014. Т. 50 (2). С. 111–126.
- Левнер Е.В., Птускин А.С., Фридман А.А. Размытые множества и их применение. М.: ЦЭМИ РАН, 1998.
- Пахомова Н.В., Эндрес А., Рихтер К. Экологический менеджмент. СПб.: Питер, 2003.
- Проект Федерального закона «Общий технический регламент об экологической безопасности». URL: www.mnr.gov.ru/files/part/4183_proect.doc.
- Птускин А.С. Задача бюджетирования капитала с размытыми параметрами // Экономика и математические методы. 2005. Т. 41 (2). С. 95–101.
- Птускин А.С. Инвестиционная модель стратегического развития предприятия // Экономическая наука современной России. 2007. № 4. С. 44–58.
- Птускин А.С. Использование аппарата теории нечетких множеств для задач принятия управленческих решений // Экономическая наука современной России. 2008а. Экспресс-выпуск № 1 (13). С. 186.
- Птускин А.С. Нечеткие модели и методы в менеджменте. М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2008б.
- Птускин А.С., Левнер Е.В. Выбор антирисковых программ для уменьшения потерь в цепях поставок // Вестник Московского государственного технического университета им. Н.Э. Баума-

-
- на. Серия «Машиностроение». 2014. № 3. С. 117–133.
- Птускин А.С., Левнер Е.В.* Энтропийный подход к упрощению структуры цепи поставок для выбора антирисковых стратегических решений // Экономическая наука современной России. 2012. № 4 (59). С. 76–90.
- Рюмина Е.В.* Показатель ущерба как экономический инструмент сохранения окружающей среды // Труды VII Всероссийской конференции «Теория и практика экологического страхования: устойчивое развитие». М.: ИПР РАН, 2007. С. 110–124.
- Рюмина Е.В.* Почему предприятия не хотят и не могут охранять окружающую среду: количественный анализ // Экономическая наука современной России. 2009. № 3. С. 66–74.
- Цюст Р., Шлаттер А., Фрай М., Рюэгг-Штюром Й.* Экологическая информация на предприятии // Проблемы теории и практики управления. 1997. № 6. С. 78–82.
- Юсупова Н.И., Шахматова Г.Р., Еникеева К.Р.* Модели представления знаний для идентификации опасностей промышленного объекта // Вестник УГАТУ. Серия «Управление, вычислительная техника и информатика». 2008. Т. 11. № 1 (28). С. 91–101.
- Inuiuchi M., Ramk J.* Possibilistic linear programming: A brief review of fuzzy mathematical programming and a comparison with stochastic programming in portfolio selection problem – An Approach to Computerized Processing of Uncertainty // Fuzzy Sets and Systems. 2000. № 111 (1). P. 3–28.
- Levner E., Ptuskin A.* An Entropy-based approach to identifying vulnerable components in a supply chain // International Journal of Production Research. 2014. DOI: 10.1080/00207543.2014.934400.

Рукопись поступила в редакцию 25.01.2015 г.

О СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ

О.Б. Брагинский

14–15 апреля 2015 г. в Москве прошел Шестнадцатый всероссийский симпозиум «Стратегическое планирование и развитие предприятий».

Симпозиум открыл своим приветственным словом директор ЦЭМИ РАН академик *В.Л. Макаров*, который определил главное направление обсуждений в рамках Симпозиума – проблемы стратегического планирования. Академик отметил, что Симпозиум собирается уже шестнадцатый раз, а стратегического планирования, такого, которое должно быть в рыночной экономике России и отличающегося от стратегического планирования времен СССР, до сих пор нет. Хотя в мировой практике широко используется индикативное планирование.

Академик напомнил, что в ЦЭМИ РАН много лет занимались разработкой программ с заранее заданными стратегическими целями. Используя уже имеющиеся наработки и с учетом предложений нынешнего симпозиума можно надеяться, сказал *В.Л. Макаров*, что принципы и методы стратегического планирования будут разработаны и войдут в реальную экономическую жизнь.

Вопросам стратегического планирования и развития российской экономики в условиях кризиса посвятил свой доклад «Системная устойчивость российской экономики» заместитель директора ЦЭМИ РАН, член-корреспондент РАН *Г.Б. Клейнер*.

Стратегическое планирование, по мнению докладчика, – это увязка директивного, программно-целевого и индикативного пла-

нирования с динамикой, реструктуризацией и оптимизацией экономики, с вопросами управления, организации и координации экономики как совокупности объектов, проектов, процессов и сред. Комплекс вопросов системного стратегического планирования на микро- и мезоуровнях экономики, которые автор последовательно разрабатывал и докладывал на предыдущих симпозиумах, он рассмотрел в условиях сложившейся в экономике России к началу 2015 г. кризисной ситуации.

Докладчик охарактеризовал основные проявления кризиса («лики кризиса»), такие как повышение цен, рост безработицы, снижение спроса, ликвидация предприятий, уменьшение инвестиций, отток капитала и др., и отметил, что кризис может стать, несмотря на все свои негативные моменты, спусковым механизмом перезагрузки цепочки «экономическая теория – экономическая политика – хозяйственная практика». Сегодняшний экономический кризис – это вызов для современной экономической науки. Из множества моделей развития экономики (автаркической, открытой экономики, саморазвивающейся экономики) наиболее предпочтительной является модель саморазвивающейся экономики, основанной на принципе суверенной государственности и создании полноценного внутреннего рынка.

Автором были введены понятия: системной устойчивости экономики как ее жизнедеятельности в широком диапазоне возможных изменений; внутреннего системного ресурса как популяции функционирующих в экономике социально-экономических систем; внешнего экономического ресурса как места страны в мировой экономике. В докладе были сформулированы основные идеи системной устойчивости, а именно: сохранение и поддержание системного ресурса, налаживание партнерских отношений между экономическими субъектами независимо от их положения в иерархии, сбалансированность внутренней и внешней системных структур, использование цепочки «государство – регион – отрасль – предприятие» как каркаса страновой структу-

ры, реализация социального партнерства всех социально-экономических субъектов.

Автором построена наглядная структура социально-экономических субъектов экономики в виде пространственной многоуровневой трехмерной пирамиды.

Среди основных рекомендаций автора:

- в методологическом плане отказаться от доминирующей неоклассической парадигмы;
- в период кризиса выдвинуть на первый план задачу сохранения состава и связей экономических субъектов, прежде всего отказаться от массовых увольнений и сокращения численности занятых на предприятиях и в организациях, от ликвидации неэффективных предприятий¹;
- идеология «системной устойчивости» должна преобладать над идеологией «инновационного прорыва»¹.

В заключение своего доклада Г.Б. Клейнер сформулировал рецептуру антикризисной политики, которую в свойственной ему афористической манере назвал «октавой “ре”», а именно: репозиционирование национальной экономики России в мире; ребрендинг России, регулирование экономики на всех уровнях, реструктуризация экономики (диверсификация), реиндустриализация; реновация производственного аппарата, «ресайентизация», реконструкция системы планирования, реорганизация системы принятия решений; реформирование предприятий, реституция репутации, реморализация общества (термин братьев Стругацких).

Доклад Генерального директора Центра международной торговли Москвы В.Ю. Саламатова «Влияние внешних и внутренних вызовов на формирование стратегий российских предприятий» содержал анализ деятельности страновых союзов, в частности Европейского Союза (ЕС). Автор отметил, что если для создания и полноценного функционирования ЕС потребовалось несколько десятков лет, то создание и становление интеграционного

Евразийского экономического союза (ЕАЭС), в котором за счет сотрудничества России со странами – бывшими республиками СССР и с другими страновыми союзами, в первую очередь ЕС, создание единого экономического пространства от Лиссабона до Владивостока должно произойти гораздо быстрее. В своем докладе автор ставит во главу угла необходимость восстановления доверия между странами и интеграционными объединениями и обсуждает вопрос: продолжать ли нашей стране работу в рамках Всемирной торговой организации (ВТО) или создать систему мегаблоков отдельных стран.

Весьма актуальным для российской научной общественности, обсуждающей проблему импортозамещения, прозвучал доклад немецкого ученого, руководителя Фонда Эберта в Москве Рудольфа Трауб-Мерца «Политика в области промышленности: что может и что не может импортозамещение». Докладчик проанализировал опыт импортозамещения в ряде стран (Германии, странах Латинской Америки) и поставил, и дал ответы на следующие семь вопросов: 1) какова историческая оценка импортозамещения (ИЗ); 2) улучшает или ухудшает ИЗ платежный баланс и внешний долг страны; 3) открывает ли ИЗ двери перед иностранными предпринимателями; 4) работает ли импортозамещение, если страна является членом ВТО; 5) как ИЗ влияет на структуру экономики; 6) должно ли ИЗ быть направлено на полную локализацию производственной цепочки создания стоимости; 7) итоговый: сохранится ли сегодняшнее понимание промышленной политики при условии, что мы теперь должны мыслить категориями цепочки создания стоимости?

Представляется, что ответы на эти вопросы при рассмотрении отдельных направлений импортозамещения позволят выявить наиболее эффективные.

Доклад ректора Южного федерального университета профессор М.А. Боровской «Роль федеральных университетов в социально-экономическом развитии регионов» был посвящен анализу деятельности одного

¹ Эти пункты рекомендаций автора вызвали дискуссию в кулуарах Симпозиума.

из крупнейших университетов страны в области инновационной деятельности и участия университета в разработке ряда инновационных программ и их реализации в Южном федеральном округе. В Южном федеральном университете (ЮФУ) с целью более активного участия в инновационной деятельности введены дополнительные курсы по экономике инноваций; созданы исследовательские группы, занимающиеся инновациями; профессора, преподаватели, аспиранты и студенты вошли в состав совместных с производственными и предпринимателями научно-производственных групп и малых предприятий. С учетом достижений в инновационной сфере в ЮФУ сформирована система критериев оценки эффективности работы университета.

Свой взгляд на проблему стратегического планирования высказал профессор МГУ им. М.В. Ломоносова *А.В. Бузгалин* в докладе «Общенациональное планирование в рыночной экономике XXI века». В докладе автор представил вниманию аудитории выстроенную им систему стратегического планирования, состоящую из стадий прогнозирования, разработки директивного плана и программ. Важное место в этой системе занимает разработка дерева целей и способов их реализации, включая выработку «правил игры», систему косвенного регулирования и обязательных государственных заданий. Особое внимание было уделено формированию дерева целей, выбор которых автор считает ключевым вопросом стратегического планирования, равно как и защиту прав собственности, контрактов, селективную институциональную поддержку, приоритет производства общественных благ. В докладе было уделено внимание: промышленной политике как системе косвенного регулирования государственных инвестиций; государственным заказам, планам производства для предприятий государственного сектора, а также государственно-частному партнерству. Автор понимает рекомендованную им систему стратегического планирования как нечто преуменьшенное, чем советский план, но большее, чем план-прогноз или ин-

дикативный план. В заключительной части доклада была изложена позиция автора относительно соотношения плана и рынка в конкретных условиях российской экономики.

В докладе директора Института экономики РАН члена-корреспондента РАН *Р.С. Гринберга* «Стратегическое планирование: слова без последствий» были проанализированы макроэкономические показатели развития страны за период 1999–2008 гг. и показано, что никогда еще так близко Россия не приближалась к США по уровню ВВП на душу населения. Однако из-за кризиса 2008–2009 гг. и общего ухудшения политической и экономической ситуации стал происходить развал экономики, углубились различия в доходах отдельных групп населения, продолжился процесс коммерциализации социальной сферы. Продолжилась ориентация на рыночный фундаментализм без учета места и времени. Ценой идеологической верности неолберальной теории, которая по сути дела уже умерла, явилась необходимость брать кредиты под высокие проценты. Автор ратует за индикативное планирование, в котором планы являются не приказами, а стимулами.

Профессор НИУ ВШЭ *И.Б. Гурков* в своем докладе «Принципы хозяйствования предприятий в 2015 г. как реминисценция условий деятельности в 1995 г.» сравнивает экономическую ситуацию конца 2014 г. – начала 2015 г. с ситуацией 1994–1995 гг. и предлагает наиболее энергичным предприятиям реализовывать процессы горизонтальной и вертикальной интеграции, участвовать в глобальной цепочке добавленной стоимости и осуществлять реструктуризацию в виде выделения части фирм в отдельные компании с низкими издержками, осуществлять приватизацию путем выкупа фирм их работниками. Главный совет, который дает автор, заключается в том, чтобы государство меньше вмешивалось в дела компаний.

Обстоятельный доклад на тему «Актуальные проблемы инновационного развития России» сделал заведующий лабораторией ЦЭМИ РАН профессор *А.Е. Варшавский*. До-

кладчик начал с анализа попыток повысить результативность науки и сферы инноваций с помощью таких мер, как реорганизация РАН, развитие вузовской науки, введение новых показателей оценки эффективности научной деятельности, и пришел к выводу, что роста и ускорения инновационного процесса в результате такой макрополитики не произойдет. Обращено внимание на восстановление отраслевой науки, обсуждены преимущества и недостатки библиометрического метода оценки эффективности научной деятельности. В заключительной части доклада профессор А.Е. Варшавский выполнил ряд межстрановых сопоставлений, а также затронул тему так называемых проблемных инноваций, в изучении которой имеет несомненный приоритет.

Пленарная часть Симпозиума завершилась докладом заместителя генерального директора Российского научного фонда Ю.В. Симачева, в котором автор рассмотрел мировую практику формирования научно-технических приоритетов и показал, как из множества направлений научно-технического развития были выбраны те, которые Российский научный фонд считает приоритетными.

Затем на Симпозиуме был проведен круглый стол, основной тематикой которого стала проблема стратегического планирования. Круглый стол вел Г.Б. Клейнер. В ходе заседания круглого стола выступили Е.С. Бушков (Департамент стратегического управления госпрограммами Минэкономразвития РФ, д.э.н. В.А. Агафонов (ЦЭМИ РАН), профессор В.Л. Тамбовцев (МГУ им. М.В. Ломоносова), профессор Д.С. Шмерлинг (независимый эксперт), А.А. Борзых (независимый эксперт), к.э.н. В.А. Невелев (независимый эксперт), д.э.н. И.Э. Фролов (ИНП РАН), В.Ф. Туганов (независимый эксперт), Э.П. Чуркин (эксперт Минэкономразвития РФ), д.э.н. С.Я. Чернавский (ЦЭМИ РАН)).

Известно, что закон о стратегическом планировании был принят не без проблем, и в настоящее время ведется работа по его дополнению подзаконными и нормативными актами, но пока отзвуки этой работы не доходят

до реальной экономики. О состоянии работ по дополнению Закона о стратегическом планировании подзаконными актами рассказал представитель Департамента стратегического управления государственными программами Минэкономразвития РФ Е.С. Бушков. Основной идеей закона является создание правовой системы государственного стратегического планирования в области социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности. Закон создавался для того, чтобы появилась комплексная система государственного стратегического планирования как упорядоченный набор социально-экономических и административных документов. Закон задумывался как рамочный и оставлял большое пространство для подзаконных актов. Такие акты разработаны и проходят процедуру межведомственного согласования.

В процессе обсуждения выступления представителя МЭР РФ выяснилось, что пока не сформирована межведомственная группа, которая отвечала бы за идеологию закона и которая должна стать идейным двигателем создания системы комплексного стратегического планирования в стране. Выступавшие в дискуссии отмечали, что в редакции закона есть ошибки. Если первый этап разработки стратегического плана – прогнозирование определен правильно, то дальше – полная неясность. Участники круглого стола интересовались, проведена ли четкая граница юрисдикции, будет ли закон распространяться на частный бизнес и т.п. Было отмечено, что в законе не предусмотрено механизмов его реализации, не уделено внимания методике планирования крупнейших проектов (мегапроектов), нет связи с законами «О территориях опережающего развития», «О промышленной политике». Участникам круглого стола было неясно, какие субъекты так или иначе будут участвовать в стратегическом планировании и реализации поставленных планов, как положения стратегического государственного планирования будут увязываться с планами корпораций, контролирующих 80–85% цепочек роста добавленной стоимости. При об-

суждении доработок, которыми сейчас занимается соответствующий департамент МЭР РФ, выяснилось, что в процессе доработки закона требуется разработать порядка тысячи документов, а для многих из них даже не существует аналогов. Получается, что если при реализации закона 50 тыс. муниципалитетов страны должны будут подготовить хотя бы по 5 документов, то главный штаб стратегического планирования будет завален информационным мусором и дело по развитию в стране стратегического планирования будет провалено.

Подводя итоги дискуссии круглого стола, Г.Б. Клейнер отметил, что большая работа по стратегическому планированию проводилась в ЦЭМИ РАН, ряде других научных организаций, но государственный заказ на стратегическое планирование так и не был сформирован. Ведущий круглого стола считает, что стратегическое планирование должно иметь ориентиры, а не цели, должна быть выработана эволюционная траектория развития страны. Стратегическое планирование, как считает Г.Б. Клейнер, – это соединение генетического и нормативного подходов и это скорее качественное, чем количественное планирование, это скользящее планирование.

В работе Симпозиума была организована деятельность пяти секций. Практически в каждой секции проблемы теории и практики стратегического планирования были преобладающими.

В работе секции 1 «Теоретические проблемы стратегического планирования на микроэкономическом уровне» было заслушано 10 докладов. Главная тематика докладов – проблемы стратегического планирования и вопросы развития экономики России в условиях кризиса.

На секции 1 было заслушано 10 докладов и лучшими были признаны доклады *В.В. Прокина* (Пермь) «Координация и интеграция антикризисных стратегий» и *С.Н. Соколова* (Научно-производственное предприятие «Инжект», Саратов) «Анализ прогрессивных технологий в секторе фотони-

ки: 6-й технологический уклад или технологическая матрица из укладов».

В секции 2 «Модели и методы разработки стратегии предприятий» было заслушано 11 докладов, охватывающих как экономико-математические модели и методы функционирования хозяйственных субъектов, так и вопросы практики управления. Доклады были представлены в основном авторами из московских научных организаций и вузов, а также из Волгоградского института бизнеса.

Лучшими признаны доклады аспиранта НИУ ВШЭ *Д.Ю. Неклюдова* «Моделирование управления абонентской базой телекоммуникационной компании с учетом предпочтений инвесторов» и аспирантки ЦЭМИ РАН *Т.П. Ветушкиной* «Значение управления интеллектуальным капиталом и формирования компетенций для достижения конкурентоспособности организации».

В работе секции 3 «Опыт стратегического планирования на российских и зарубежных предприятиях» было заслушано 8 докладов, представленных учеными из московских научных организаций и вузов. Основная тематика докладов – проблемы стратегического планирования отраслей и предприятий. Лучшими были признаны доклады аспирантки ЦЭМИ РАН *Е.В. Красильниковой* «Агентские проблемы и матрица роста как факторы идентификации жизненного цикла в развитии компании» и научного сотрудника ЦЭМИ РАН *Р.Н. Павлова* «Социальный аутсорсинг как пример оптимизации организаций социально-го сектора».

Секция 4 «Стратегическое планирование на мезоэкономическом (региональном и отраслевом) уровне» была сосредоточена на рассмотрении докладов по разработке и реализации региональных и отраслевых программ. Было заслушано 12 докладов, представленных участниками из Москвы, Чебоксар, Новосибирска, Ростова-на-Дону, Иванова и Калуги. Лучшими были признаны доклады доцента Чебоксарского филиала Российской академии народного хозяйства и госслужбы при Президенте РФ *Н.Т. Тарасова* «Факторный анализ

региональных показателей модернизации» и совместный доклад аспиранта Государственного университета управления *В.А. Перекальского* и доцента этого вуза *О.М. Писаревой* «Сценарный анализ параметров программ утилизации вышедших из эксплуатации транспортных средств на основе комплекса имитационных моделей».

На секции 5 «Проблемы прогнозирования деятельности предприятий» было обсуждено 11 докладов представителей Москвы, Перми и Московской области. Доклады были посвящены прогнозированию развития разных сфер: от оценки внешних условий деятельности предприятий наукоемких отраслей до конкретных прогнозов эффективности развития отдельных предприятий.

Лучшими были признаны доклады студентки МГУ им. М.В. Ломоносова *А.Г. Животовской* «Комплексный многофакторный подход к оценке инновационной привлекательности компаний» и аспиранта Института народнохозяйственного прогнозирования РАН *В. Абрамова* «Использование социальных карт в агент-ориентированном моделировании социально-экономических процессов».

*КОНФЕРЕНЦИИ,
СИМПОЗИУМЫ,
СЕМИНАРЫ,
КОНКУРСЫ*

IV МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: РАЗВИТИЕ, ПРЕПОДАВАНИЕ, ПРИЛОЖЕНИЯ»

Уважаемые коллеги!

17–18 ноября 2015 г. Государственный университет управления совместно с Центральным экономико-математическим институтом РАН проводят

IV Международную конференцию «ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: РАЗВИТИЕ, ПРЕПОДАВАНИЕ, ПРИЛОЖЕНИЯ»

Цель конференции – обсудить проблемы и результаты развития институциональной экономической теории, распространения передового опыта в области организации и методики преподавания институциональной экономики в вузах, изучить примеры решения актуальных задач управления экономикой на всех уровнях на базе достижений институциональной экономической теории.

Председатель Конференции – и.о. ректора ГУУ, д.э.н., профессор В.В. Строев.

Председатель Программного комитета – зав. кафедрой институциональной экономики ГУУ, зам. директора ЦЭМИ РАН, д.э.н., профессор, член-корреспондент РАН Г.Б. Клейнер.

Председатель Организационного комитета – и.о. проректора ГУУ, д.э.н., профессор В.Я. Афанасьев.

Ученый секретарь конференции – к.э.н., доцент С.Л. Сазанова.

В Программный и Организационный комитеты Конференции вошли ведущие отечественные ученые, преподаватели и специа-

листы в области институциональной экономики: А.А. Аузан, В.В. Вольчик, С.Ю. Глазьев, В.Е. Дементьев, А.А. Зарнадзе, В.В. Зотов, Б.А. Ерзнкян, О.В. Иншаков, В.С. Каткало, Р.М. Качалов, С.Г. Кирдина, Я.И. Кузьминов, Т.Н. Леонова, В.И. Маевский, В.Л. Макаров, О.Ю. Мамедов, Р.М. Нуреев, В.М. Полтерович, В.В. Радаев, О.С. Сухарев, С.Л. Сазанова, В.Л. Тамбовцев, П.С. Толкачев, С.А. Толкачев, А.Е. Шаститко, М.М. Юдкевич и др.

Конференция будет проходить в форме пленарного (17 ноября) и секционных (18 ноября) заседаний, а также обсуждения в режиме круглого стола (17 ноября).

Секционные сообщения будут распределены по трем секциям:

1. Развитие институциональной экономической теории.
2. Методика преподавания институциональной экономической теории.
3. Институциональная экономика и проблемы управления.

Приглашаем Вас принять участие в работе Конференции.

Прием заявок с краткими данными о себе (ФИО полностью, ученая степень, место работы и должность, телефон и электронный адрес) и материалов для опубликования производится до 25 сентября 2015 г. по электронной почте konf_ie_guu@mail.ru.

Требования к оформлению тезисов докладов:

- название тезисов печатается посередине строки заглавными буквами (шрифт Arial № 12, полужирный);
- инициалы и фамилия автора (или авторов) помещаются в правом верхнем углу строчными буквами курсивом с указанием ученой степени и звания, организации (аббревиатурой), города (шрифт № 12, полужирный);
- рукописи тезисов докладов (сообщений) должны быть представлены в виде файла WORD в формате RTF; текст должен быть

набран через один интервал, язык русский, шрифт Arial № 12; параметры страницы: левое поле – 2,0 см, правое поле – 2,0 см, верхнее поле – 2,0 см, нижнее поле – 2,0 см; отступы в начале абзаца – 1 см;

- рисунки и таблицы должны иметь название и номер (если их более одного), название таблицы размещается справа над полем таблицы, а название рисунка – под ним, посередине. Шрифт названий Arial № 11;

- объем тезиса доклада – до 4-х полных страниц.

После одобрения тезисов докладов экспертами все участники Конференции получают необходимые документы для оформления договоров подряда с участниками Конференции и буклетов-приглашений.

Организационный взнос – 1000 руб.

По итогам Конференции будет подготовлен и разослан авторам сборник тезисов.

Программный комитет рекомендует лучшие работы к публикации в научных журналах ГУУ: «Управление» (включен в РИНЦ), «Вестник университета» (рецензируемое издание ВАК, включен в РИНЦ).

Справки по тел.: 8 (495) 377-68-02 – кафедре Институциональной экономики ГУУ.

ВТОРАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «МОЛОДАЯ ЭКОНОМИКА: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА ГЛАЗАМИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ»

Центральный экономико-математический институт РАН, Международный научный фонд экономических исследований академика Н.П. Федоренко, Институт социально-экономического развития территорий РАН, Журнал «Экономическая наука современной России» приглашают Вас принять участие в работе

Второй научно-практической конференции «МОЛОДАЯ ЭКОНОМИКА: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА ГЛАЗАМИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ»

Конференция состоится 9 декабря 2015 г.

В ходе конференции предполагается обсудить следующий круг вопросов.

- Применение современных методов компьютерного моделирования и математического анализа для исследования социально-экономических процессов (агент-ориентированное моделирование, анализ случайных процессов, моделирование взаимодействия участников социальных сетей и т.д.).

- Проблемы развития научной сферы в России (экономика знаний, фундаментальная и отраслевая наука, результативность научной деятельности в регионах России).

- Проблемы отношений собственности, корпоративного управления, агентских конфликтов, внутрифирменных и межфирменных взаимодействий на предприятиях в свете новых исследовательских направлений экономической науки.

- Развитие инновационных процессов (проблемы формирования национальной

набран через один интервал, язык русский, шрифт Arial № 12; параметры страницы: левое поле – 2,0 см, правое поле – 2,0 см, верхнее поле – 2,0 см, нижнее поле – 2,0 см; отступы в начале абзаца – 1 см;

- рисунки и таблицы должны иметь название и номер (если их более одного), название таблицы размещается справа над полем таблицы, а название рисунка – под ним, посередине. Шрифт названий Arial № 11;

- объем тезиса доклада – до 4-х полных страниц.

После одобрения тезисов докладов экспертами все участники Конференции получают необходимые документы для оформления договоров подряда с участниками Конференции и буклетов-приглашений.

Организационный взнос – 1000 руб.

По итогам Конференции будет подготовлен и разослан авторам сборник тезисов.

Программный комитет рекомендует лучшие работы к публикации в научных журналах ГУУ: «Управление» (включен в РИНЦ), «Вестник университета» (рецензируемое издание ВАК, включен в РИНЦ).

Справки по тел.: 8 (495) 377-68-02 – кафедре Институциональной экономики ГУУ.

ВТОРАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «МОЛОДАЯ ЭКОНОМИКА: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА ГЛАЗАМИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ»

Центральный экономико-математический институт РАН, Международный научный фонд экономических исследований академика Н.П. Федоренко, Институт социально-экономического развития территорий РАН, Журнал «Экономическая наука современной России» приглашают Вас принять участие в работе

Второй научно-практической конференции «МОЛОДАЯ ЭКОНОМИКА: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА ГЛАЗАМИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ»

Конференция состоится 9 декабря 2015 г.

В ходе конференции предполагается обсудить следующий круг вопросов.

- Применение современных методов компьютерного моделирования и математического анализа для исследования социально-экономических процессов (агент-ориентированное моделирование, анализ случайных процессов, моделирование взаимодействия участников социальных сетей и т.д.).

- Проблемы развития научной сферы в России (экономика знаний, фундаментальная и отраслевая наука, результативность научной деятельности в регионах России).

- Проблемы отношений собственности, корпоративного управления, агентских конфликтов, внутрифирменных и межфирменных взаимодействий на предприятиях в свете новых исследовательских направлений экономической науки.

- Развитие инновационных процессов (проблемы формирования национальной

инновационной системы в России и в мире, новые подходы к анализу инновационной деятельности, основные факторы обеспечения устойчивого технологического развития).

- Процессы социального развития в условиях трансформации процессов глобализации и подъема очередной длинной волны в экономике, проблемы накопления и развития социального капитала, проблема занятости населения в условиях изменения характера международных экономических отношений России со странами ЕС.

- Альтернативные направления развития экономической теории в условиях кризиса неолиберальной парадигмы (институциональная теория, критический марксизм, посткейнсианство, теория технологических укладов и т.д.)

Работа конференции будет проходить в двух секциях:

1. Математические и компьютерные методы и модели в экономике.
2. Современные тенденции социально-экономического развития в России и в мире.

В конференции примут участие молодые ученые и аспиранты Центрального экономико-математического института РАН, Института социально-экономического развития территорий РАН, МГУ им. М.В. Ломоносова, Государственного университета управления, лауреаты и стипендиаты Международного научного фонда экономических исследований академика Н.П. Федоренко и представители других научных организаций. На конференции молодые ученые, представляющие различные научные школы и направления, смогут в открытых дискуссиях обсудить наиболее важные вопросы экономической теории и практики, представить свои научные результаты и поделиться опытом работы.

Материалы конференции будут опубликованы в специальном сборнике с последующим включением в РИНЦ. С итогами конференции можно будет ознакомиться на

официальном сайте ЦЭМИ РАН <http://www.cemi-ras.ru>.

Оргкомитет конференции

Председатель оргкомитета: академик В.Л. Макаров, директор ЦЭМИ РАН.

Члены оргкомитета: д.э.н. В.Г. Гребенников, зав. лабораторией ЦЭМИ РАН; д.э.н. В.Е. Дементьев, зам. директора ЦЭМИ РАН; чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнер, зам. директора ЦЭМИ РАН; д.э.н. Р.М. Качалов, зав. лабораторией ЦЭМИ РАН; д.э.н. А.Р. Бахтизин, зав. лабораторией ЦЭМИ РАН; д.ф.-м.н. А.В. Савватеев, профессор РЭШ; к.э.н. А.А. Кобылко, старший научный сотрудник ЦЭМИ РАН; М.А. Никитина, научный сотрудник ЦЭМИ РАН; к.ф.-м.н. Е.С. Паламарчук, старший научный сотрудник ЦЭМИ РАН; М.А. Рыбачук, младший научный сотрудник ЦЭМИ РАН; А.Л. Богданова, научный сотрудник ЦЭМИ РАН.

Ученый секретарь конференции: к.э.н. Р.Н. Павлов, председатель Совета молодых ученых ЦЭМИ РАН.

Материалы выступлений объемом до двух страниц с указанием Ф.И.О., места работы/учебы, контактного телефона и электронного адреса необходимо представить в срок до 25 октября 2015 г. по электронной почте molec@cemi.rssi.ru

Место проведения: Центральный экономико-математический институт РАН.

Адрес: Москва, Нахимовский проспект, д. 47.

Подробная информация на сайте ЦЭМИ РАН <http://www.cemi-ras.ru> в разделе «Новости научной жизни».

СЕМНАДЦАТЫЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ СИМПОЗИУМ «СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ»

СЕМНАДЦАТЫЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ СИМПОЗИУМ



Москва, 12 - 13 апреля 2016 г.

Уважаемые коллеги!

Секция экономики и Отделение общественных наук РАН, Центральный экономико-математический институт РАН, Научный совет ООН РАН «Проблемы комплексного развития промышленных предприятий», Волгоградский государственный университет, Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета, журнал «Экономическая наука современной России», «Российский журнал менеджмента», Российский гуманитарный научный фонд, Российский фонд фундаментальных исследований, Международная академия менеджмента, Международный научный фонд экономических исследований академика Н.П. Федоренко, НП «Объединение контроллеров», Краснодарский региональный общественный благотворительный фонд «Научно-образовательные инициативы Кубани» извещают о проведении в Москве

Семнадцатого всероссийского симпозиума
«СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ
И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ»

Симпозиум состоится 12 и 13 апреля
2016 г. в Центральном экономико-математи-

ческом институте РАН по адресу: Москва, Нахимовский проспект, 47.

Работа Симпозиума будет проходить на Пленарном заседании и в пяти секциях.

Секция 1. «Теоретические проблемы стратегического планирования на микроэкономическом уровне».

Секция 2. «Модели и методы разработки стратегии предприятия».

Секция 3. «Опыт стратегического планирования на российских и зарубежных предприятиях».

Секция 4. «Стратегическое планирование на мезоэкономическом (региональном и отраслевом) уровне».

Секция 5. «Проблемы прогнозирования деятельности предприятий».

В рамках симпозиума Научный совет ООН РАН «Проблемы комплексного развития промышленных предприятий» проводит Круглый стол по тематике Симпозиума.

Регистрационный взнос: для граждан России и стран СНГ – 1500 р.; для граждан других стран – 150 долл. США (в рублевом эквиваленте). Индивидуальные подписчики журнала «Экономическая наука современной России» освобождаются от уплаты целевого взноса при условии предъявлении подписной квитанции на 2016 г.

Заявка на участие, копия квитанции об оплате регистрационного взноса (либо квитанции о подписке на журнал «Экономическая наука современной России») и рукопись сообщения для публикации в материалах симпозиума следует направлять в адрес оргкомитета не позднее 9 февраля 2016 г. по обычной (на бумажном или электронном носителе) или по электронной почте. Опубликованные материалы симпозиума будут размещены в базе данных РИНЦ. Лучшие доклады участников симпозиума будут отмечены дипломами оргкомитета.

В заявке для каждого автора указываются: фамилия, имя и отчество; ученая степень; ученое звание; город; организация; электронный адрес для переписки и контактный теле-

фон, а также заголовок сообщения и название секции, на которой докладчик (один из авторов) желал бы выступить. Содержание материалов сообщения должно соответствовать тематике Симпозиума, не превышать по объему 7000 знаков с учетом пробелов и содержать ключевые слова (до 10 слов), не более одного рисунка или таблицы размером до половины страницы. Если материалы включают список использованных источников, то в тексте обязательно должны быть ссылки на каждый из источников.

Материалы сообщений, не соответствующие требованиям Оргкомитета симпозиума, не рассматриваются и к публикации не принимаются.

Оргкомитет симпозиума, к сожалению, не имеет возможности обеспечить размещение участников в гостиницах.

Лица, оплатившие регистрационный взнос и принявшие участие в Симпозиуме, получают сборник материалов Симпозиума и комплект информационных материалов. Заочное участие в Симпозиуме не предусматривается.

Оплата регистрационного взноса может быть произведена перечислением на расчетный счет Региональной общественной организации содействия развитию институтов Отделения экономики РАН (РОО).

Банковские реквизиты

ИНН 7726249569

КПП 772601001

Р/счет 40703810638280100664 в Московском банке

ОАО «Сбербанк России» г. Москва

К/счет 30101810400000000225

БИК 044525225

ОГРН 1027739318970

Получатель платежа: Региональная общественная организация содействия развитию институтов Отделения экономики РАН.

Назначение платежа: «Взнос за участие в Симпозиуме».

Оргкомитет симпозиума:

Сопредседатели оргкомитета: академик В.Л. Макаров, директор ЦЭМИ РАН; чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнер, заместитель директора ЦЭМИ РАН.

Члены оргкомитета: д.ф.-м.н. С.А. Айвазян, зам. директора ЦЭМИ РАН; д.э.н. В.Г. Гребенников, зав. лабораторией ЦЭМИ РАН; д.э.н. В.Е. Дементьев, зам. директора ЦЭМИ РАН; к.т.н. М.Д. Ильменский, зам. директора ЦЭМИ РАН; академик В.В. Ивантер, директор ИНП РАН; д.э.н. О.В. Инишаков, Президент ВолГУ; д.э.н. А.Е. Карлик, проректор СПбГЭУ; д.э.н. В.С. Катькало, директор АНО «Корпоративный университет Сбербанка РФ»; к.э.н. А.В. Кольцов, начальник отдела ЦИСН; д.э.н. В.Н. Лившиц, зав. лабораторией ИСА РАН; д.э.н. С.А. Масютин, член Совета директоров Электротехнического концерна «РУСЭЛПРОМ»; академик В.В. Окрепилов, генеральный директор ФГУ «Тест–Санкт-Петербург»; д.э.н. В.Л. Тамбовцев, зав. лабораторией Экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова; академик А.И. Татаркин, директор ИЭ УрО РАН.

Ученый секретарь симпозиума: д.э.н. Р.М. Качалов, зав. лабораторией ЦЭМИ РАН.

Адрес Оргкомитета симпозиума:

117418, Москва, Нахимовский проспект, 47, ЦЭМИ РАН

Телефон: (499) 724 13 06.

Интернет: <http://www.cemi.rssi.ru>

E-mail: symp@cemi.rssi.ru

ЮБИЛЕИ ВЛАДИМИРУ ВИКТОРОВИЧУ КОССОВУ – 80 ЛЕТ

Профессор Коссов Владимир Викторович – ближайший ученик академика В.С. Немчинова. В 1958 г. с отличием окончил Экономический факультет Московской сельскохозяйственной академии им. К.А. Тимирязева и был принят в Лабораторию по применению статистических и математических методов в экономике, сформированную академиком В.С. Немчиновым в составе создаваемого Сибирского отделения АН СССР. Лаборатория явилась центром, вокруг которого в Москве стало развиваться направление, получившее название экономико-математических методов, ведущим центром которого стал ЦЭМИ АН СССР. Областью научных интересов молодого ученого стали межотраслевые балансы. В 1963 г. в только что созданном в МГУ им. М.В. Ломоносова совете по специальности 08.00.13 «Математические и инструментальные методы экономики». В.В. Коссов защитил кандидатскую диссертацию на тему: «Отчетный межотраслевой баланс экономического района» В ЦЭМИ он руководил Лабораторией территориальных систем планирования и управления, задачей которой являлась разработка методики использования межотраслевых балансов в планировании на уровне совнархозов, создание которых началось в 1957 г. Под его руководством и при непосредственном участии по отчетным данным были построены межотраслевые балансы в Мордовской АССР, Татарской АССР, Латвийской ССР, Литовской ССР и Эстонской ССР. В ЦЭМИ он по существу написал докторскую диссертацию, которую защитил в 1968 г. В 1962, 1964, 1966 и 1973 гг. выходят его книги, в названии которых присутствует слово «межотраслевой».

В 1966 г. В.В. Коссов был приглашен на работу в Госплан СССР. С этого момента Владимир Викторович на практической работе: 1966–1981 – заместитель начальника отдела Го-

сплана СССР; 1981–1984 – начальник Главного вычислительного центра Госплана СССР, член коллегии Госплана СССР. В 1984 г. его назначают Начальником созданного Главного управления информации при Совете Министров СССР (Главинформ). Новое ведомство по существу являлось верхним звеном Общегосударственной автоматизированной системы управления страной (ОГАС) на случай войны – комплекс «Контур». Одним из результатов разрядки напряженности явилось понижение статуса организации до информационно-вычислительного центра при Государственной комиссии Совета Министров СССР по чрезвычайным ситуациям, который после распада СССР вошел в состав Федерального агентства правительственной связи и информации при Президенте РФ (ФАПСИ). В.В. Коссов работает заместителем генерального директора ФАПСИ – начальником научно-исследовательского центра «Контур». Ссылки на работы В.В. Коссова этого времени, не предназначавшиеся для печати, есть в книге Е.Т. Гайдара «Гибель империи». Распад СССР привел к развалу государственной статистики. Для оперативной информации правительства о том, что происходит с экономикой, В. Коссов использовал ежесуточные данные МПС о погрузке грузов на железных дорогах и Минэнерго об отпуске электроэнергии потребителям.

В 1993 г. он оставляет ФАПСИ, короткое время работает в Российской финансовой корпорации и назначается заместителем министра экономики РФ. Находясь на этом посту, избирается председателем совета директоров «Росгосстраха», работает членом совета директоров «Связьинвеста». С именем В.В. Коссова связаны появление финансового лизинга в России и организация поддержки государством частных инвесторов на конкурсной основе.

Работая на руководящих государственных должностях, он уделял должное внимание научной работе в целом и экономико-математическому моделированию и прогнозированию в частности. В 1968 г. в составе группы ученых удостоен звания лауреата Государственной премии СССР за разработку и внедрение системы межотраслевых балансов. В 1973 г. ему присво-

или звание профессора, а в 1984 г. за цикл исследований в области разработки методологии измерения структурных сдвигов в народном хозяйстве ему присуждена премия АН СССР имени В.С. Немчинова.

В 2000 г. он оставляет Минэкономики и на полученный грант от Московского научного фонда создает Центр прикладной эконометрики, в котором занимается созданием методики для измерения динамики качества жизни в субъектах РФ, реализуя идею о количественном измерении качественных явлений. В 2002 г. получает приглашение на должность заместителя директора НИИ экономики энергетики, где занимается прогнозированием полезного отпуска электроэнергии.

Важной частью жизни В.В. Коссова является педагогическая деятельность. Он читал курсы на экономическом факультете МГУ, заведовал кафедрой планирования народного хозяйства в МИНХе им. Г.В. Плеханова (ныне РЭУ им. Г.В. Плеханова), читал курс в Академии народного хозяйства при правительстве СССР. Является профессором Высшей школы экономики практически с ее создания и членом Ученого совета, председатель диссертационного совета Д 212.048.06. С 2004 г. он ординарный профессор НИУ ВШЭ.

Новым направлением в научных исследованиях В.В. Коссова, развиваемого в НИУ ВШЭ, является прогнозирование цен на годы вперед, что важно для таких приложений как долгосрочные контракты на поставку продукции и оценка крупных инвестиционных проектов.

В.В. Коссов является автором более 100 научных работ, активно участвует в научных мероприятиях ЦЭМИ РАН. Характерной особенностью работ В.В. Коссова является стремление к количественной определенности результатов, в том числе и при работе с качественными явлениями (структурные сдвиги в экономике, качество жизни). «Там, где кончаются точные знания, начинается искусство» – популярный афоризм в АН СССР в 1960–1965 гг.

Редколлегия журнала сердечно поздравляет Владимира Викторовича с юбилеем. Желаю ему здоровья и новых творческих успехов.

ПАМЯТИ НАШИХ КОЛЛЕГ ПАМЯТИ
КИРИЛЛА АНДРЕЕВИЧА
БАГРИНОВСКОГО

20 июня 2015 г. накануне своего 85-летия ушел из жизни заведующий лабораторией ЦЭМИ РАН Кирилл Андреевич Багриновский, кандидат физико-математических наук, доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки Российской Федерации, известный ученый, специалист в области теоретических проблем математического моделирования и функционирования экономики, создатель крупной научной школы, автор 25 монографий и свыше 280 статей по проблемам исследования операций, методов принятия решений, имитационного моделирования, исследования механизмов научно-технического развития производственных систем.

К.А. Багриновский начал свою трудовую деятельность на кафедре вычислительной математики сразу после окончания в 1953 г. механико-математического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, совмещая преподавательскую деятельность с обучением в аспирантуре. На защите кандидатской диссертации в 1957 г., выполненной под руководством К.А. Семендяева, талантливому молодому ученому оппонировал легендарный А.Д. Сахаров. В течение следующих 10 лет к.ф.-м.н. К.А. Багриновский под руководством С.К. Годунова продолжил научные исследования в Институте прикладной математики АН СССР и одновременно преподавал в Московском инженерно-экономическом институте.

В 1963 г. Багриновский переезжает в сибирский Академгородок, где продолжает педагогическую деятельность в Новосибирском государственном университете, а с 1966 г. становится сотрудником Института экономики и организации производства СО АН СССР. В 1968 г. К.А. Багриновский защитил доктор-

скую диссертацию по проблемам построения системы моделей планирования народного хозяйства, а в 1971 г. ему было присвоено звание профессора. Возглавляя в этом институте Отдел математических методов в экономике, он занимался исследованием межотраслевого обмена, вопросами методологии планирования отраслей и комплексов. Результаты плодотворной работы этого периода нашли отражение в монографиях «Система моделей народнохозяйственного планирования», (1972, в соавторстве) и «Модели и методы экономической кибернетики» (1973).

С момента возвращения в 1975 г. в Москву и до последних дней своей жизни К.А. Багриновский возглавлял Лабораторию имитационного моделирования взаимодействия экономических объектов ЦЭМИ РАН. Все эти годы он занимался исследованием и моделированием механизмов научно-технологического развития производственных систем различного уровня экономической иерархии – как в условиях административной системы хозяйствования, так и в период становления рыночной экономики. Под его руководством сформировалась научная школа имитационного моделирования, которая внесла значительный вклад в экономическую науку, что отражено в монографиях: «Основы согласования плановых решений» (1978), «Имитационные системы в планировании экономических объектов» (в соавторстве, 1980), «Интеллектуальная система в отраслевом планировании» (в соавторстве, 1989) и др.

Московский период педагогической деятельности К.А. Багриновского неразрывно связан с Российским университетом дружбы народов, где он трудился в течение 30 лет в должности профессора. Курсы его лекций «Экономико-математические методы и модели (микроэкономика)» были опубликованы и широко востребованы студенческой аудиторией.

Научные идеи К.А. Багриновского составили основу исследований ЦЭМИ РАН по проблемам инновационной модернизации высокотехнологичного сектора России, ресурсосбережения, механизмов повышения

конкурентоспособности экономических объектов и систем и др. Результаты работы вошли в такие известные коллективные монографии, как «Современные методы управления технологическим развитием» (2001), «Механизмы технологического развития экономики России» (2003), «Россия в глобализирующемся мире: модернизация российской экономики» (2007), «Мезоэкономика развития» (2011), а также в циклы статей в журналах «Экономика и математические методы», «Экономическая наука современной России», «Проблемы прогнозирования», «Вопросы экономики», «Концепции», «ЭКО», «Менеджмент в России и за рубежом» и многих других.

В 1999 г. за выдающиеся заслуги в развитии экономической науки К.А. Багриновскому присвоено звание «Заслуженный деятель науки Российской Федерации». Научные исследования и публикации, выполненные под руководством К.А. Багриновского, многократно признавались в числе лучших научных работ ЦЭМИ РАН: «Моделирование процесса реализации крупных социально-экономических проектов и программ в условиях рыночных отношений» (в соавторстве, 1996), «Вопросы использования наукоемких технологий и их влияния на ресурсосбережение» (в соавторстве, 1998), «Методы управления технологическим развитием» (в соавторстве, 2000), цикл работ по концептуальным основам и моделированию механизма технологического развития экономики (2002), цикл работ по исследованию и моделированию механизмов инновационного развития экономики России (2007).

Долгое время К.А. Багриновский входил в состав Ученого совета ЦЭМИ РАН и возглавлял один из диссертационных советов при ЦЭМИ РАН. Он был одним из учредителей Междисциплинарного альянса исследователей в области организационных наук (Международной академии организационных наук) и активным членом Организационного комитета ежегодного Всероссийского симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий». За время своей продук-

тивной научно-педагогической деятельности им подготовлено 4 доктора и 46 кандидатов экономических наук, многие из которых в настоящее время успешно руководят выполнением крупных научных проектов и программ. До последних дней жизни Кирилл Андреевич продолжал активную научную работу. Его последняя статья была опубликована в первом номере журнала «Экономическая наука современной России» за 2015 г.

К.А. Багриновский обладал высочайшей научной эрудицией и квалификацией, даром перспективного видения, способностью найти оригинальные методы решения сложнейших научных задач. Это был талантливый ученый, мудрый руководитель и чрезвычайно доброжелательный человек, чуткость и внимание которого ощущали все, кому посчастливилось долго или совсем кратко сотрудничать с Кириллом Андреевичем. Он оставил заметный след на страницах нашего журнала, в истории ЦЭМИ РАН, в сердцах друзей, коллег и учеников.

*Редакционная коллегия
и редакционный совет журнала*

ПАМЯТИ ЕВГЕНИЯ МАКСИМОВИЧА ПРИМАКОВА

В июне этого года российское общество понесло значительную утрату, ушел из жизни выдающийся человек, видный советский и российский государственный деятель, крупный ученый Евгений Максимович Примаков.

Евгений Максимович прожил долгую и плодотворную жизнь, оставив после себя не только интеллектуальное и историческое наследие, но и добрую, благодарную память.

Выпускник Московского института востоковедения и аспирантуры экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, Евгений Максимович Примаков в разные периоды своей жизни был главным редактором Главного управления радиовещания на зарубежные страны, директором Института востоковедения АН СССР, академиком-секретарем Отделения проблем мировой экономики и международных отношений, членом Президиума АН СССР, возглавлял одну из палат союзного парламента – Совет Союза, являлся членом Президентского Совета и Совета безопасности СССР, возглавлял Центральную службу разведки СССР, а после распада СССР – Службу внешней разведки России. В 1996 г. Евгений Максимович был назначен Министром иностранных дел РФ, в кризисный период с 1998 по 1999 г. был главой Правительства РФ, затем с 2001 по 2011 г. был президентом Торгово-промышленной палаты России.

На всех этапах своей деятельности как журналиста, политика, разведчика или чиновника Евгений Максимович не прекращал своей научной деятельности, которая нашла свое отражение во многих статьях, книгах и монографиях, основными из которых считаются: «Страны Аравии и колониализм» (1956); «Международные конфликты шестидесятих

тивной научно-педагогической деятельности им подготовлено 4 доктора и 46 кандидатов экономических наук, многие из которых в настоящее время успешно руководят выполнением крупных научных проектов и программ. До последних дней жизни Кирилл Андреевич продолжал активную научную работу. Его последняя статья была опубликована в первом номере журнала «Экономическая наука современной России» за 2015 г.

К.А. Багриновский обладал высочайшей научной эрудицией и квалификацией, даром перспективного видения, способностью найти оригинальные методы решения сложнейших научных задач. Это был талантливый ученый, мудрый руководитель и чрезвычайно доброжелательный человек, чуткость и внимание которого ощущали все, кому посчастливилось долго или совсем кратко сотрудничать с Кириллом Андреевичем. Он оставил заметный след на страницах нашего журнала, в истории ЦЭМИ РАН, в сердцах друзей, коллег и учеников.

*Редакционная коллегия
и редакционный совет журнала*

ПАМЯТИ ЕВГЕНИЯ МАКСИМОВИЧА ПРИМАКОВА

В июне этого года российское общество понесло значительную утрату, ушел из жизни выдающийся человек, видный советский и российский государственный деятель, крупный ученый Евгений Максимович Примаков.

Евгений Максимович прожил долгую и плодотворную жизнь, оставив после себя не только интеллектуальное и историческое наследие, но и добрую, благодарную память.

Выпускник Московского института востоковедения и аспирантуры экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, Евгений Максимович Примаков в разные периоды своей жизни был главным редактором Главного управления радиовещания на зарубежные страны, директором Института востоковедения АН СССР, академиком-секретарем Отделения проблем мировой экономики и международных отношений, членом Президиума АН СССР, возглавлял одну из палат союзного парламента – Совет Союза, являлся членом Президентского Совета и Совета безопасности СССР, возглавлял Центральную службу разведки СССР, а после распада СССР – Службу внешней разведки России. В 1996 г. Евгений Максимович был назначен Министром иностранных дел РФ, в кризисный период с 1998 по 1999 г. был главой Правительства РФ, затем с 2001 по 2011 г. был президентом Торгово-промышленной палаты России.

На всех этапах своей деятельности как журналиста, политика, разведчика или чиновника Евгений Максимович не прекращал своей научной деятельности, которая нашла свое отражение во многих статьях, книгах и монографиях, основными из которых считаются: «Страны Аравии и колониализм» (1956); «Международные конфликты шестидесятых

и семидесятых годов» (1972, в соавт.); «Египет: время президента Насера» (1974, 2-е изд. 1981; в соавт. с И.П. Беляевым); «Ближний Восток: пять путей к миру» (1974); «Энергетический кризис: подход советских ученых» (1974); «Энергетический кризис в капиталистическом мире» (1975, редактор); «Анатомия ближневосточного конфликта» (1978); «Новые явления в энергетике капиталистического мира» (1979); «Восток после краха колониальной системы» (1982); «Восток: рубеж 80-х» (1983); «История одного сговора: ближневосточная политика США в 70-е — нач. 80-х гг.» (1985); «Очерки истории российской внешней разведки» (1996); «Мир после 11 сентября» (2002); «Конфиденциально: Ближний Восток на сцене и за кулисами» (2006, 2-е изд. 2012).

Книги, написанные Евгением Максимовичем Примаковым, переведены на 14 языков мира.

Многие годы работы, свой талант организатора и политика посвятил Евгений Максимович Российской академии наук. В сложные для фундаментальной науки трансформационные и кризисные годы последних десятилетий он принимал деятельное участие в анализе и решении внешних и внутренних проблем, возможностей и перспектив Академии наук.

Евгений Максимович остался в нашей памяти не только как высокий интеллект и выдающийся государственный деятель, но и как отзывчивый человек, остро чувствующий проблемы и нужды отдельных людей, социальных групп и страны в целом.

Для нас было большей честью, что такой человек являлся членом редакционного совета нашего журнала, мы будем всегда признательны за поддержку, которую Евгений Максимович оказывал нашему изданию. Выражаем глубокие соболезнования родным, близким и коллегам Евгения Максимовича. Светлая ему память.

*Редакционная коллегия
и редакционный совет журнала*

ПАМЯТИ ОЛЕГА ТИМОФЕЕВИЧА БОГОМОЛОВА

14 августа 2015 г. скончался академик Олег Тимофеевич Богомолов — выдающийся экономист-международник, советник Президиума РАН, главный научный сотрудник Института экономики РАН, член редакционного совета нашего журнала.

Олег Тимофеевич Богомолов окончил Институт внешней торговли Министерства внешней торговли СССР в 1949 г. В 1967 г. он защищает докторскую диссертацию на тему «Проблемы экономической интеграции стран-членов СЭВ», в 1973 г. становится членом-корреспондентом, а в 1981 г. — академиком АН СССР.

Почти тридцать лет, с 1969 по 1998 г., О.Т. Богомолов возглавлял Институт международных экономических и политических исследований РАН (до 1991 г. — Институт экономики мировой социалистической системы АН СССР). В этом институте О.Т. Богомолову удалось собрать коллектив ярких талантливых исследователей, которые внесли огромный вклад в изучение трансформационных процессов в России, на постсоветском пространстве, в странах Центральной и Восточной Европы. Немалую роль сыграли разработки сотрудников Института и в подготовке позитивных перемен в развитии общества и экономики страны в конце 1980-х гг.

Академик О.Т. Богомолов был одним из первых ведущих ученых-экономистов, кто начал исследования в области сравнительного анализа экономики и политики стран с переходной экономикой, включая опыт России и стран СНГ. Результаты научных исследований Олега Тимофеевича нашли отражение в многочисленных монографиях, брошюрах, статьях, докладах, изданных в стране и за рубежом. Его перу принадлежат более 700 на-

и семидесятых годов» (1972, в соавт.); «Египет: время президента Насера» (1974, 2-е изд. 1981; в соавт. с И.П. Беляевым); «Ближний Восток: пять путей к миру» (1974); «Энергетический кризис: подход советских ученых» (1974); «Энергетический кризис в капиталистическом мире» (1975, редактор); «Анатомия ближневосточного конфликта» (1978); «Новые явления в энергетике капиталистического мира» (1979); «Восток после краха колониальной системы» (1982); «Восток: рубеж 80-х» (1983); «История одного сговора: ближневосточная политика США в 70-е — нач. 80-х гг.» (1985); «Очерки истории российской внешней разведки» (1996); «Мир после 11 сентября» (2002); «Конфиденциально: Ближний Восток на сцене и за кулисами» (2006, 2-е изд. 2012).

Книги, написанные Евгением Максимовичем Примаковым, переведены на 14 языков мира.

Многие годы работы, свой талант организатора и политика посвятил Евгений Максимович Российской академии наук. В сложные для фундаментальной науки трансформационные и кризисные годы последних десятилетий он принимал деятельное участие в анализе и решении внешних и внутренних проблем, возможностей и перспектив Академии наук.

Евгений Максимович остался в нашей памяти не только как высокий интеллект и выдающийся государственный деятель, но и как отзывчивый человек, остро чувствующий проблемы и нужды отдельных людей, социальных групп и страны в целом.

Для нас было большей честью, что такой человек являлся членом редакционного совета нашего журнала, мы будем всегда признательны за поддержку, которую Евгений Максимович оказывал нашему изданию. Выражаем глубокие соболезнования родным, близким и коллегам Евгения Максимовича. Светлая ему память.

*Редакционная коллегия
и редакционный совет журнала*

ПАМЯТИ ОЛЕГА ТИМОФЕЕВИЧА БОГОМОЛОВА

14 августа 2015 г. скончался академик Олег Тимофеевич Богомолов — выдающийся экономист-международник, советник Президиума РАН, главный научный сотрудник Института экономики РАН, член редакционного совета нашего журнала.

Олег Тимофеевич Богомолов окончил Институт внешней торговли Министерства внешней торговли СССР в 1949 г. В 1967 г. он защищает докторскую диссертацию на тему «Проблемы экономической интеграции стран-членов СЭВ», в 1973 г. становится членом-корреспондентом, а в 1981 г. — академиком АН СССР.

Почти тридцать лет, с 1969 по 1998 г., О.Т. Богомолов возглавлял Институт международных экономических и политических исследований РАН (до 1991 г. — Институт экономики мировой социалистической системы АН СССР). В этом институте О.Т. Богомолову удалось собрать коллектив ярких талантливых исследователей, которые внесли огромный вклад в изучение трансформационных процессов в России, на постсоветском пространстве, в странах Центральной и Восточной Европы. Немалую роль сыграли разработки сотрудников Института и в подготовке позитивных перемен в развитии общества и экономики страны в конце 1980-х гг.

Академик О.Т. Богомолов был одним из первых ведущих ученых-экономистов, кто начал исследования в области сравнительного анализа экономики и политики стран с переходной экономикой, включая опыт России и стран СНГ. Результаты научных исследований Олега Тимофеевича нашли отражение в многочисленных монографиях, брошюрах, статьях, докладах, изданных в стране и за рубежом. Его перу принадлежат более 700 на-

учных публикаций, среди которых наиболее значительными признаны: «Теория и методология международного социалистического разделения труда» (1967), «Страны социализма в международном разделении труда» (1980), «Реформы в зеркале международных сравнений» (1998); «Моя летопись переходного времени» (2000), «Размышления о насущном» (2003), «Мировая экономика в век глобализации» (Учебник, 2007) и многие другие.

В качестве научного руководителя он подготовил более 20 кандидатов и 9 докторов наук. В течение многих лет Олег Тимофеевич заведовал кафедрой в Государственном университете управления.

Академик О.Т. Богомолов был крупный организатор науки, под его руководством получил развитие ряд новых научных направлений: комплексные исследования политических, экономических и внешнеполитических проблем в странах Центральной и Юго-Восточной Европы, а также во Вьетнаме, Монголии, Китае. Он являлся инициатором разработки путей углубления политического и экономического сотрудничества с этими странами, участвуя в организации и проведении совместных исследований. Под руководством академика О.Т. Богомолова были развернуты сравнительные исследования политических и экономических процессов в странах СНГ, а также взаимоотношений этих государств. Его идеи о необходимости учета морально-этических факторов в проведении рыночных реформ исключительно актуальны и по сей день.

Широко известна общественно-политическая деятельность О.Т. Богомолова. Он неоднократно выступал в качестве эксперта и члена правительственных делегаций на различного рода международных совещаниях, сопровождая зарубежные визиты руководителей страны, являлся членом Президентского Консультативного Совета при Президенте РФ, избирался депутатом Съезда народных депутатов СССР (1989–1991) и Государственной Думы РФ (1993–1995). В Государственной Думе Олег Тимофеевич в течение ряда лет

был заместителем председателя Комитета по международным делам. Кроме того, О.Т. Богомолов избирался председателем Экономического комитета Парламентской ассамблеи ОБСЕ.

Разносторонняя научная, организаторская, педагогическая и общественно-политическая деятельность О.Т. Богомолова отмечена многочисленными правительственными наградами: орденом Октябрьской революции, двумя орденами Трудового Красного Знамени, орденом «Знак Почета», орденами «За заслуги перед Отечеством» IV и III степени.

Международным признанием научных заслуг было избрание Богомолова О.Т. почетным президентом Международной ассоциации экономических наук, в руководящем органе которого он состоял с 1974 по 1992 г. Он являлся членом исполнительного комитета Международного совета по общественным наукам при ЮНЕСКО, избирался почетным членом Болгарской академии наук, почетным профессором Будапештского университета и университета Nankai University (КНР).

Уход из жизни этого мудрого, яркого, обаятельного человека, плодотворного ученого, успешного организатора науки и общественного деятеля – невосполнимая утрата для российской экономической науки, для всех, кому привелось общаться или работать с Олегом Тимофеевичем Богомоловым.

*Редакционная коллегия
и редакционный совет журнала*

Информация для авторов

1. Редакция журнала «Экономическая наука современной России» принимает к публикации рукописи, отражающие результаты оригинальных исследований. Содержание рукописи должно относиться к социально-экономической проблематике, соответствовать научному уровню журнала, обладать определенной новизной и представлять интерес для широкого круга читателей журнала.
 2. Опубликованные материалы, а также рукописи, находящиеся на рассмотрении в других изданиях, к рассмотрению не принимаются.
 3. Редакция принимает на себя обязательство ограничить круг лиц, имеющих доступ к присланной в редакцию рукописи, сотрудниками редакции, членами редколлегии и редсовета, а также рецензентами данной работы.
 4. В рукописи должна содержаться постановка задачи, быть определено место полученных результатов среди научных публикаций по данной проблематике, описание применяемого научного аппарата, библиографические ссылки и выводы исследования.
 5. Редколлегия рекомендует авторам структурировать рукопись, используя, например, такие подзаголовки: Введение, Постановка задачи исследования, Методика исследования, Обсуждение результатов, Заключение, Литература и т.п.
 6. Рукопись должна содержать аннотацию (не более 10 строк) на русском и английском языках, ключевые слова, перевод заглавия и фамилий авторов на английский язык.
 7. К рукописи прилагаются сведения об авторе(ах) на русском и английском языках с указанием фамилии, имени, отчества, ученой степени и звания, места работы и должности, контактного телефона, адрес электронной и обычной почты.
 8. Объем рукописи не должен, как правило, превышать одного авторского листа, т.е. 40 тыс. знаков, включая таблицы и графический материал. Рукопись не должна содержать более 5 рисунков и (или) 5 таблиц.
 9. Рукопись представляется в редакцию в электронном виде на дискете или по электронной почте в формате Word для Windows, а также в виде распечатки через два интервала с размером шрифта не менее № 12 и с полями не менее 20 мм. Распечатка рукописи должна быть подписана всеми авторами с указанием даты ее отправки.
 10. Все страницы рукописи, включая список литературы, таблицы, подписи к рисункам, рисунки, следует пронумеровать. Формулы, рисунки, таблицы нумеруются в порядке их упоминания в тексте.
 11. Все формулы, рисунки и таблицы должны иметь ссылки в тексте, порядковый номер и названия. При написании математических формул, подготовке графиков, диаграмм, блок-схем не допускается применение размеров шрифтов менее № 8. Таблицы и рисунки являются частью текста и должны допускать электронное редактирование.
 12. Список использованных источников приводится в конце рукописи, в алфавитном порядке по фамилиям авторов в соответствии с принятыми в журнале стандартами библиографического описания.
 13. Ссылки на цитируемые источники даются указанием в круглых скобках двух первых авторов или (при отсутствии авторов) первых слов названия и года первого издания соответствующей работы, например: (Иванов, Петров и др., 1998) или (Методические рекомендации..., 1998). Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.
 14. Рукописи, полученные редакцией, подвергаются обязательному анонимному рецензированию. Рецензия направляется автору(ам) для ознакомления. Решение о принятии к публикации или отклонении рукописи принимается редколлегией после рецензирования. Принятые к публикации рукописи проходят научное и литературное редактирование.
 15. Редакция направляет авторам рукописей, требующих доработки, письмо с текстом рецензии. Доработанная рукопись должна быть представлена в редакцию не позднее 1 месяца. К доработанной рукописи должно быть приложено письмо от авторов, содержащее ответы на все замечания рецензента и указывающее все изменения, сделанные в рукописи.
- Рукописи, не соответствующие указанным требованиям, редакцией не рассматриваются.*

Как подписаться на наш журнал

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Научный журнал

Уважаемые читатели!

Подписаться на журнал «Экономическая наука современной России» можно следующими способами.

В отделениях связи

По каталогу «Газеты и журналы» агентства «Роспечать» – подписной индекс 81069.

По каталогу «Издания органов научно-технической информации» агентства «Роспечать» – подписной индекс 56756.

По Объединенному каталогу «Пресса России», том 1 «Российские и зарубежные газеты и журналы» агентства «Книга-сервис» – индекс 55439.

Льготная подписка для физических лиц

Стоимость подписки на полугодие – 1000 руб., на год 2000 руб. В стоимость подписки в редакции входит почтовая доставка.

Подписку можно оформить в редакции:

- по безналичному расчету перечислите сумму за подписку на расчетный счет Региональной общественной организации содействия развитию институтов ОЭ РАН. В графе «Назначение платежа» платежного поручения укажите: Взнос для выпуска журнала «Экономическая наука современной России», а также Ваш почтовый адрес и период подписки;

- за наличный расчет по адресу: 117418, Москва, Нахимовский пр., 47 (м. Профсоюзная), комн. 609. Телефон 8 (499) 724 25 17, 8 (499) 724 21 39.

По безналичному расчету перечислите сумму за подписку на расчетный счет Региональной общественной организации содействия развитию институтов ОЭ РАН.

Обычным почтовым переводом отправьте сумму за подписку на расчетный счет РОО содействия развитию институтов ОЭ РАН. В графе «Для письменного сообщения» укажите наименование журнала, период подписки и Ваш почтовый адрес.

В любом отделении Сбербанка оформите квитанцию-извещение на сумму подписки, в графе «Получатель платежа» укажите реквизиты «РОО содействия развитию институтов ОЭ РАН» (реквизиты приведены ниже). Не забудьте указать Ваш почтовый адрес.

Банковские реквизиты

Региональная общественная организация содействия развитию институтов Отделения экономики РАН (РОО)
ИНН 7726249569; КПП 772601001
ОКОНХ 98400; ОКПО 45188030
Р/счет № 40703810638280100664
в Московском банке
Сбербанка России ОАО г. Москва
Банк получателя:
ОАО «Сбербанк России» г. Москва
Корр. счет № 30101810400000000225,
БИК 044525225

В графе «Назначение платежа» платежного поручения укажите: Взнос для выпуска журнала «Экономическая наука современной России», а также Ваш почтовый адрес и период подписки.

Подписаться на электронную версию журнала «Экономическая наука современной России», приобрести отдельный номер или одну статью в электронном виде можно на сайте Научной электронной библиотеки по адресу www.elibrary.ru.