

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

Отделение общественных наук

Секция экономики

Основатели журнала:

Торгово-промышленная палата РФ

Всероссийский институт научной
и технической информации РАН

Институт экономики РАН

Центральный экономико-математический
институт РАН

Государственный университет управления

Волгоградский государственный университет

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
НАУКА
СОВРЕМЕННОЙ
РОССИИ

№ 2 (81) 2018

Москва

*Научный журнал
Основан в 1998 г.
академиком Дмитрием Семеновичем Львовым.
Выходит 4 раза в год*

Главный редактор – Г.Б. Клейнер

Редакционная коллегия:

*Р.М. Качалов (зам. главного редактора,
ответственный секретарь),
В.Л. Макаров (зам. главного редактора),
М.Ф. Мизинцева (зам. главного редактора),
Ю.М. Арский, Я.В. Данилина,
А.И. Ставчиков, Д.Е. Сорокин*

Редакционный совет:

*Л.А. Аносова, А.А. Анфиногентова,
С.Д. Бодрунов, С.Д. Валентей,
В.А. Волконский, С.Ю. Глазьев,
В.Г. Гребенников, Р.С. Гринберг, А.Г. Грязнова,
В. Драшкович (Черногория), В.В. Ивантер,
С.Н. Катырин, Г.Б. Клейнер, Б.Н. Кузык,
В.В. Кулешов, В.И. Маевский, В.Л. Макаров,
П.А. Минакир, А.Д. Некипелов,
В.В. Окрепилов, В.М. Полтерович,
С. Роузфилд (США), В.А. Цветков,
М.А. Эскиндаров*

*Адрес: 117418, Москва, Нахимовский пр., 47,
комн. 314*

Тел.: 8 (499) 724 21 39, 8 (968) 721 90 39

Факс: (7) (495) 718 96 15

e-mail: ecr-ras@yandex.ru, ecr@cemi.rssi.ru

Интернет-адрес: <http://ecr-journal.ru/>

<https://www.facebook.com/ecr.journal/>

Зав. редакцией О.А. Плетененко

Отдел рукописей Т.П. Володина

Маркетинг А.А. Кобылко

Художник М.К. Гуров

Содержание

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

*Клейнер Г.Б., Пресняков В.Ф.,
Карпинская В.А.*

Поведение предприятия в моделях
теории фирмы. Часть 1 7

Потий К.М.
Отечественный опыт
определения понятия
«семейное предпринимательство» 24

Богданова А.Л.
Опережающие показатели –
инструмент экономического
прогнозирования 35

Максимов С.Н.
Режим vs форма:
о современных тенденциях развития
отношений собственности 56

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

*Лукьянов С.А., Драпкин И.М.,
Мариев О.С.*
Интеграция страны в глобальные
цепочки создания стоимости 69

Сухарев О.С.
«Экономика технологий»:
типы, функции, конкурентоспособность 85

Антипина Н.И.
Трансформация российского бизнеса
в условиях перехода
к цифровой экономике: отраслевой
и региональные аспекты 102

Верников А.В.
Структурные или институциональные
сдвиги? 115

<i>Некрасов С.А.</i> Об эффективности использования энергетических мощностей	132
--	-----

АКАДЕМИЧЕСКАЯ НАУКА И ВЫСШАЯ ШКОЛА

<i>Дрогобыцкий И.Н.</i> Системная реструктуризация научных экономических специальностей	143
---	-----

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

<i>Черной Л.С.</i> Трансформации предпринимательской этики в императорской, советской и постсоветской России: парадоксы и проблемы. Часть 2	155
---	-----

ХРОНИКА НАУЧНОЙ ЖИЗНИ

<i>Клейнер Г.Б., Кораблев Ю.А., Щепетова С.Е.</i> Человек в цифровой экономике	169
---	-----

<i>Брагинский О.Б.</i> Стратегическое планирование в расширяющемся информационном пространстве.....	176
--	-----

КОНФЕРЕНЦИИ, СИМПОЗИУМЫ, СЕМИНАРЫ, КОНКУРСЫ

V международная научно-практическая конференция-биеннале «Системный анализ в экономике – 2018»....	181
--	-----

Международный научный фонд экономических исследований академика Н.П. Федоренко (МНФЭИ).....	183
---	-----

XX всероссийский симпозиум «Стратегическое планирование и развитие предприятий»	185
---	-----

ПАМЯТИ НАШИХ КОЛЛЕГ

<i>Лемешев М.Я.</i> Дмитрий Семенович Львов – экономист милостью Божией. Памяти академика Д.С. Львова.....	188
---	-----

<i>Contents</i>	194
<i>Информация для авторов</i>	196
<i>Как подписаться на наш журнал</i>	198

Журнал зарегистрирован в *Российском индексе научного цитирования (РИНЦ)*, включен в базу данных *Russian Science Citation Index (RSCI)* на платформе Web of Science.

Журнал включен ВАК Минобрнауки России в Перечень ведущих научных журналов и изданий, рекомендуемых для публикации основных результатов диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук.

Журнал зарегистрирован Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций 15 сентября 2000 г., свидетельство о регистрации ПИ № 77-5426.

Ответственность за подбор и изложение фактов в подписанных статьях несут их авторы. Высказанные в этих статьях мнения могут не совпадать с точкой зрения редакции и не налагают на нее никаких обязательств.

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями, установленными редакцией. Рукописи, не соответствующие требованиям, редакцией не рассматриваются.

Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получивших мотивированный отказ в опубликовании.

АКТУАЛЬНЫЕ
ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТЕОРИИ

ПОВЕДЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ
В МОДЕЛЯХ ТЕОРИИ ФИРМЫ.
ЧАСТЬ 1¹

*Г.Б. Клейнер, В.Ф. Пресняков,
В.А. Карпинская*

В статье фирма рассматривается как: а) совокупность индивидов, заключивших контракты с работодателем; б) самостоятельный хозяйствующий субъект; в) элемент народнохозяйственного экономического комплекса. В рамках этих трех подходов к сущности фирмы предметом исследования является поведение фирмы как производящей системы, как субъекта управления и института общества.

Статья состоит из двух частей. В первой части фирма рассматривается как производственный объект, в связи с чем дается краткий анализ основных теорий фирмы, отражающих влияние внутрипроизводственных факторов на поведение предприятия. Раскрываются подходы, связанные с агентоориентированным моделированием, вариантами неоклассической теории, теории индустриальной динамики Дж. Форрестера. Агентоориентированный подход дает возможность увязать в единое целое действия агентов – отдельных участников хозяйственной деятельности предприятия. Расширенное применение агентоориентированного моделирования

© Клейнер Г.Б., Пресняков В.Ф.,
Карпинская В.А., 2018 г.

Клейнер Георгий Борисович, член-корреспондент РАН, д.э.н., профессор, заместитель научного руководителя ЦЭМИ РАН, Москва, george.kleiner@inbox.ru

Пресняков Василий Федорович, д.э.н., профессор, главный научный сотрудник ЦЭМИ РАН, Москва, presvasilij@yandex.ru

Карпинская Венера Абдрахмановна, научный сотрудник ЦЭМИ РАН, Москва, karpinskaya.venera@gmail.com

¹ Статья подготовлена в рамках грантов Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 17-02-00513 (руководитель Г.Б. Клейнер) и проект № 17-02-00457 (руководитель В.Ф. Пресняков)).

позволяет также отразить влияние на фирму решений, принимаемых индивидами вне состава работников или собственников фирмы. Неоклассический подход опирается на представление о фирме как о самостоятельной целенаправленной системе, преследующей цель максимизации фиксированного критерия оптимальности (рациональности) поведения. Такой критерий может отражать интересы собственников, менеджеров или работников фирмы. Возможна также определенная комбинация подобных критериев. Принцип оптимальности часто подвергается критике, однако он дает возможность, во-первых, максимально емко описать результаты действия различных процессов в рамках предприятия и, во-вторых, изучать предприятия как целостный экономический феномен. Для неоклассических моделей характерно предположение о полной информированности и совершенной рациональности лиц, принимающих решения о поведении предприятия. Основная задача теории Дж. Форрестера – анализ влияния динамических характеристик процессов и структуры предприятия на результаты его производственной деятельности. Управление представлено в модели как процесс, связанный с формированием и преобразованием материальных и информационных потоков.

Ключевые слова: фирма, теория фирмы, производственный объект, неоклассическая теория фирмы, агенто-ориентированное моделирование, теория индустриальной динамики.

JEL: D21.

ВВЕДЕНИЕ

Теория начинает формироваться, когда возникает необходимость в обобщенных знаниях о конкретных объектах или явлениях реального мира, когда новое явление (в нашем случае это становление и развитие института предприятия (фирмы)) начинает требовать для себя языкового, правового и дальнейшего теоретического оформления, поскольку вступает во взаимодействие с уже действующими и соответствующим образом оформленными объектами. Тем самым такая теория становится полноправным элементом исторического

опыта человечества и сферой практической деятельности людей.

У теории предприятия (фирмы), как и у любой другой теории, есть среди прочих две известных обязательных задачи. Она должна объяснить объективные причины существования исследуемого явления (в данном случае предприятия) и предложить законы его функционирования и развития, на основе которых можно было бы описывать взаимодействия предприятия с другими объектами и строить прогнозы результатов этих взаимодействий. С ростом и усложнением социальных, организационных и технологических требований к деятельности предприятия возникла новая задача, связанная с необходимостью учитывать и правильно понимать кардинальную роль институциональной парадигмы в современном экономическом мировоззрении. Это позволило расширить видение предприятия (фирмы) как организационно-имущественного комплекса, вне которого не может происходить урегулирование конфликта экономических интересов между группами участников, специализирующихся на разных сторонах функционирования предприятия.

Несмотря на обилие теорий фирмы, до сих пор экономистам далеко до удовлетворительного понимания, что представляет собой этот экономический институт. Сторонники различных теоретических течений пытаются согласовать с понятием фирмы свои представления о главных двигателях общего экономического процесса. Сегодня существует масса работ, авторы которых призывают к созданию общей теории фирмы и анализируют причины, почему до сих пор этого не сделано. Так, одни авторы указывают на то, что в некоторых работах подчас неправильно определяют предмет и объект теории фирмы (Тамбовцев, 2010). Недостаточно систематизированы факторы, которые влияют на функционирование фирмы (Сторчевой, 2012). Другие авторы спрашивают, почему не обсуждается, а часто и не ставится вопрос: что же должна дать эта теория хозяйственной практике (Клейнер, 2003, 2008)? Часто содержание работ в этой области

сводится к сравнительному анализу списка факторов и перечня результатов деятельности фирмы (Zenger, Felin, Bigelow, 2011). Немногочисленные попытки систематизации разработанных теорий, как правило, ограничиваются их классификацией по предмету исследований. Здесь выделяются неоклассический, институциональный и управленческий подходы (Попов, Симонова, 2002). Хотя практически во всех этих теориях в той или иной степени учитывается влияние факторов, являющихся предметом исследования в других теориях, однако до сих пор сохраняется восприятие этих теорий как альтернативных.

Необходимо разобраться в причинах этого теоретического разноречия и понять, что дальнейшее умножение числа конкурирующих между собой теорий бесперспективно. Важно выработать консенсус между сторонниками разных подходов, чтобы заняться поиском ответов на имеющиеся помимо теоретического, еще и практическое значение вопросы: каковы цели этой теории, способна ли она указать направления, в которых может развиваться фирма как универсальная форма организации экономической деятельности, повышая продуктивность экономической подсистемы общества?

Речь должна идти не об отказе от каких-то уже существующих направлений, а, напротив, об организации творческого взаимодействия между ними, чтобы прийти к интегрированному представлению о перспективах развития общей теории фирмы (Rumelt, 1984; Тамбовцев, 2010).

В данной статье мы приводим краткий обзор и анализ наиболее известных теорий фирмы и, отказываясь от рассмотрения этих теорий как альтернативных, предлагаем вариант их систематизации, основанный на (а) рассмотрении фирмы как социально-экономической системы с точки зрения ее внутреннего наполнения, границ в социально-экономическом пространстве, места в народнохозяйственном технологическом комплексе и (б) представлении фирмы как производственного объекта, субъекта управления, общественного инсти-

тута. Такая система координат в пространстве теорий фирмы дает возможность определить место каждой теории в этом пространстве, обосновать их естественную группировку, наметить перспективные направления создания новых и комплексирования известных разработок в области теории фирмы. «Сверхзадача» данной статьи – создать фундамент для разработки междисциплинарной интегрированной теории фирмы.

1. ОБЪЕКТ ТЕОРИИ ФИРМЫ

Прежде всего следует разобраться, что является *объектом* теории фирмы. От того, как представляется объект исследования, какие именно его стороны (свойства) и действия рассматриваются как важные, зависит и определение *предмета* соответствующей теории. Нужно отметить, что согласия по этому вопросу нет, и существуют разные взгляды на то, что представляет собой фирма.

Вначале несколько общих замечаний.

Предприятие как *особая форма хозяйственной деятельности* обладает рядом особенностей. В отличие от домашнего хозяйства фирма в физическом и правовом смысле существует отдельно от своего владельца или владельцев. Она сама владеет своим имуществом или активами и может вступать в разного рода обязательственные отношения, т.е. является самостоятельным субъектом хозяйствования. Для собственного потребления фирму не создают. Целью фирмы является обеспечение потребностей иных лиц. Своим же владельцам она может приносить доход, т.е. деньги, вырученные от продажи результатов своей деятельности. Строго говоря, владельцы являются вторичными получателями дохода, да и то, только той его части, которая остается за вычетом средств, израсходованных на покрытие обязательств фирмы и обеспечение продолжения и расширения ее деятельности. Соответственно, по поводу полученных до-

ходов у фирм возникают свои отношения как с финансовыми и налоговыми органами, так и со своими владельцами. Эта ситуация становится особенно ясной в отношении фирм, имеющих корпоративную природу и работающих на принципах ограниченной имущественной ответственности владельцев.

Предприятия, производя, покупая и продавая продукцию, руководствуются не потребностями владельцев в своей продукции, как это имеет место в домашних хозяйствах и в прочих замкнутых или подотчетных хозяйственных единицах. Продукция очень многих предприятий и фирм либо вообще не пригодна для личного потребления, либо производится в таких масштабах, что подавляющая ее часть не может быть потреблена владельцами при всем их желании. Поэтому фирмы производят продукцию для рынка, что опять-таки отличает их от других хозяйственных единиц, производящих товары для потребления владельцами и членами их семей. Предприятие (фирма) – *форма крупного товарного производства*, т.е. производства продукции исключительно для ее продажи на рынке.

Важное отличие предприятия от других институтов, выполняющих экономические функции (домашнего хозяйства, крестьянского хозяйства, феодального поместья, колхоза и т.д.), заключается в том, что производство и реализация продукции осуществляются через выполнение не только организационно-производственных и административных функций, но и так называемых предпринимательских функций: инновационной, коммерческой (или маркетинговой). Иными словами, предприятие – *способ институционализации предпринимательских функций в экономике*, в которой отношения между производителями и потребителями (индивидуальными и коллективными, а также между промежуточными и конечными) осуществляются в форме двусторонних сделок коммерческого типа – купли-продажи товаров и услуг.

Теперь для того, чтобы определить объект теории фирмы, рассмотрим, как этот объект характеризуют три фундаментальных

теории фирмы: транзакционная, фирмы как целостного экономического объекта и как системы коллективной деятельности.

1.1. Транзакционная теория (теория фирмы как элемента народнохозяйственного технологического комплекса)

Транзакционная теория, основателем которой считается Р. Коуз, исходит из обнаруженных эмпирическим путем фактов существования особого класса экономических издержек, представляющих собой стоимость создания и поддержания условий осуществления экономических действий на микроуровне и народнохозяйственного процесса на макроуровне, из-за чего издержки производства, построенные на основе цен факторов производства, не компенсируют полной стоимости ведения экономической деятельности (Coase, 1937). Воздействие этих издержек не ограничивается только тем, что их наличие подрывает одно из неоклассических условий экономического равновесия, а именно условие равенства полных издержек производства сумме доходов владельцев факторов производства. Как выясняется, от величины транзакционных издержек зависит выбор способа ведения экономической деятельности. На языке неоклассической теории, на котором проблема транзакционных издержек была впервые осознана и поставлена, это означает, что имеется несколько способов осуществления экономических действий и между ними существуют отношения заменимости. Это представляет существенную модификацию традиционной для ортодоксальной неоклассики позиции, что все возможное разнообразие экономических действий может быть представлено в виде множества сделок купли-продажи по ценам свободного рынка.

Транзакционные издержки понимаются в неоклассической теории ограниченно: они включают стоимость ведения операций купли-продажи, а также стоимость создания и

поддержания сети контрактных соглашений, которые связывают участников – владельцев имущественных активов, менеджеров и исполнителей – в фирму, производящую продукцию или оказывающую услуги внешним потребителям. Результат такого объединения состоит, в частности, в том, что многие операции в зависимости от стоимости их включения в процесс производства продукции или оказания услуг могут выполняться внутри фирмы или за ее пределами. Выполнение операций внутри фирмы связано с издержками управления работой персонала, а приобретение продуктов и услуг, в том числе производственного характера, – с транзакционными издержками. Если транзакционные издержки оказываются ниже издержек управления, то операции, прежде выполнявшиеся внутри фирмы, переносятся за пределы фирмы. Таков на неоклассическом языке смысл заменимости между фирмами и рынком. Разделения фирм на более мелкие или, наоборот, слияния и поглощения фирм тоже рассматриваются как проявления взаимной заменимости между фирмами и рынком. Такая заменимость становится основой для выбора между безличной рыночно-ценовой и внутрифирменной сознательно управляемой координацией экономической деятельности. По существу, речь идет о заменимости между рыночно-ценовой и сознательно управляемой координацией.

Транзакционная теория исходит из наличия связи между понятием *«транзакционные издержки»* и понятием *«фирма»* как структурно-организационное образование, но не дает исчерпывающего объяснения этой связи, которое можно было бы воспринимать как порождающий механизм, достаточно полно отображающий или воспроизводящий объективную реальность. Однако сам факт признания этой связи дал толчок поиску других факторов, которые реально влияют или могут повлиять на внутреннее устройство фирмы, и тем самым позволил приблизиться к объяснению эмпирически наблюдаемого разнообразия в устройстве и управлении фирм. В частности, порожденный этой теорией термин

«сознательная координация» оказался очень плодотворным, но не в своем общем значении, а в некотором специальном смысле, открывающем новые возможности для анализа. Привлекая внимание к разным ситуациям, в которых имеет место сознательная координация, этот термин позволяет связывать различия в устройстве и поведении фирм с разными основаниями сознательной координации. Тем самым этот термин объясняет, почему могут (а возможно, и должны) существовать разные теории фирмы, которые объединяет принцип сознательной координации.

1.2. Теория фирмы как целостного экономического объекта

Рассмотрим теорию фирмы как субъекта хозяйственной деятельности. Движение к цели вполне описывает понятие *«поведение»*. А это значит, что фирма должна обладать свойствами субъекта во вполне реальном и эмпирически удостоверяемом смысле. И этот субъект, несмотря на свою, казалось бы, чисто юридическую природу, не может быть сводим к составляющим его физическим лицам (Зотов, Пресняков, 1995).

Дело в том, что фирма заключает контракты не только с составляющими ее индивидами. Фирма начинает свое существование с регистрации в соответствующем органе. Акт регистрации подразумевает оформление контракта с лицами, которые будут представлять ее в отношениях с другими сторонами, включая официальные органы, другие фирмы, организации и частных лиц. Контракты с организаторами, владельцами и персоналом являются внутренними и определяют структуру фирмы и порядок отношений внутри нее. Внешние контракты, регулирующие ее отношения с властями и другими организациями, поставщиками, потребителями и клиентами, заключаются именно с фирмой, а не с составляющими ее лицами. Следовательно, фирма должна обладать собственными средствами выполнения взятых обязательств, отличными от средств, принад-

лежащих составляющим ее индивидам. Речь идет о фирме как о хозяйствующем субъекте, поэтому она должна владеть средствами в объеме, необходимом для ведения хозяйственной деятельности, включая движимое и недвижимое имущество. Этот аспект отражается в понятии «*активы фирмы*».

Предприятие, или фирма, владеет активами и несет обязательства перед различными претендующими на результаты ее деятельности сторонами. Это означает, что с точки зрения общепринятого процесса хозяйственного учета предприятие является в первую очередь производящей хозяйственной единицей и только во вторую – объектом притязаний инвесторов и собственников на его пассивы. Активы, обязательства, доходы и расходы собственника, не имеющие прямого отношения к деятельности фирмы, не являются собственностью фирмы. Если собственник владеет двумя разными предприятиями, то с точки зрения учета каждое рассматривается как отдельная хозяйственная единица. Однако такой собственник несет юридическую ответственность за долги своих фирм, и ему может быть предъявлено требование использовать свои некоммерческие активы для удовлетворения претензий кредиторов конкретной хозяйственной единицы. Относительная независимость фирмы как хозяйственной единицы от своей юридической формы и от своих владельцев выражается также в том, что все доходы и расходы любого предприятия рассматриваются как влияющие на его активы и пассивы, а не на активы и обязательства инвесторов и владельцев.

Таким образом, можно утверждать, что институционализация фирмы становится окончательной с возникновением *статуса учетно-хозяйственной единицы*. Наличие этого статуса делает различия юридической формы (или, как стало принято говорить, причем не совсем точно, форм собственности) несущественными для фирмы как института общества. Будучи учетно-хозяйственной единицей, фирма может существовать в любой предусмотренной законом юридической форме.

Отметим, что с течением времени институциональная природа фирмы менялась. Если раньше конституирующим фактором в развитии фирм было частное владение имуществом либо в форме владения, либо в форме владения ее капиталом, то в дальнейшем, с усилением значения предпринимательских и менеджерских функций, все более важную роль стали играть *контрактные отношения*. Такое существенное изменение в понимании природы предприятия неизбежно расширяет круг тех, кого можно считать его участниками.

1.3. Теория фирмы как системы коллективной деятельности (теория пучка контрактов)

В институциональной теории анализу подлежат структурные и нормативные факторы, определяющие законные и допустимые формы индивидуальных и групповых действий, а также общественно приемлемые границы преследования частных и групповых интересов. Определение этих условий связано с установлением границ организации, формирующих ее права и обязанности в обществе, выявлением ее вклада (положительного или отрицательного) в реализацию системных функций в обществе, поиском форм защиты организации от несанкционированной экспансии интересов отдельных участников ее деятельности, как внутренних, так и внешних.

Так обстоит дело в теориях, рассматривающих фирму как пучок, или пакет, контрактов, связывающих участников друг с другом (Jensen, Meckling, 1976). Представив фирму как поле контрактных отношений, можно далее изучать поведение участников, максимизирующих личную полезность, оставаясь полностью в рамках неоклассических предпосылок. При этом фирма намеренно или ненамеренно фактически лишается права на существование в качестве самостоятельного производственного объекта: она признается только как оболочка, внутри которой участники заняты максимизацией своей выгоды. Игнорировать существова-

ние фирм нельзя, но их можно обойти, сведя дело к индивидуальным проблемам частных лиц, составляющих фирму. Фирма становится как бы экономической фикцией, за которой скрываются интересы физических лиц, поведение которых и определяет ее судьбу. Понятием «поведение фирмы» сложно оперировать в неоклассической парадигме, потому что его пытаются вывести из эгоистического поведения составляющих ее индивидов. В результате о поведении фирм можно говорить лишь в переносном смысле. Да и нужно ли искать эмпирические свидетельства этого понятия, если саму фирму можно редуцировать к составляющим ее индивидам?

Тем самым неоклассический характер доминирующей теории фирмы сохраняется. Существование фирм также находит объяснение. Остается, правда, одна трудность. Состоит она в ответе на вопрос о том, с кем заключают контракты составляющие фирму индивиды? Если друг с другом, то зачем тогда вообще говорить о фирме, даже только в смысле ее простого существования? Если же с фирмой, то для того, чтобы заключаемый с ней контракт был юридически действенным, одного только существования фирмы недостаточно. Контракты заключаются для достижения некоторой цели. Заключая их, стороны стремятся к своим целям. Следовательно, фирма как юридическое лицо и сторона контракта должна иметь свои цели.

Таким образом, не претендуя в настоящей статье на полное описание теорий фирмы, отметим, что во всех трех представленных группах теорий рассмотрены важнейшие характеристики фирмы, которые должны быть включены в содержание определения «фирма» как объекта изучения.

2. ПРЕДМЕТ ТЕОРИИ ФИРМЫ

Систематизируем исследования в области теории фирмы по признаку предмета исследования. Рассмотрим предприятие как

производственный объект, субъект управления и институт общества. Такой подход отличается, например, от подхода Е. Попова, у которого систематизация теорий фирмы проведена по признаку инструментария, используемого для исследования поведения фирмы. Здесь же систематизация проводится по признаку влияния отдельных факторов: на производственную деятельность фирмы; решения, которые принимаются в системе управления фирмой; положение фирмы в институциональной структуре общества.

2.1. Теория фирмы как производственного объекта

В число теорий фирмы, которые исследуют влияние факторов на процесс производства, могут быть включены теория агентно-ориентированных систем, неоклассические оптимизационные теории и кибернетика предприятия Дж. Форрестера, базирующаяся на идеях индустриальной динамики. Оптимизационные теории отличаются друг от друга различиями в целевых функциях; общими для них являются постулаты совершенной и полной рациональности. Рассмотрим последовательно, влияние каких факторов исследуется в этих теориях и какие результаты в них можно получить.

2.1.1. Агентноориентированное моделирование

Агентноориентированное моделирование, развитие которого напрямую определяется увеличивающимися вычислительными возможностями современных компьютеров, позволяет построить модель системы практически любой сложности, состоящей из большого числа взаимодействующих объектов, для исследования поведенческих и социальных аспектов, не прибегая к агрегированию объектов.

Разработчики математических моделей социально-экономических систем все чаще ставят вопрос об актуальности проблем построения иерархических динамических мо-

делей, включающих субъектов макроуровня и агентов микроуровня, поведение которых должно быть описано более реалистично, чем позволяют применяемые на практике методы их представления. Аналитик определяет поведение на индивидуальном уровне, а глобальное поведение возникает как результат деятельности большого числа агентов, каждый из которых следует своим собственным правилам, живет в общей среде и взаимодействует со средой и другими агентами (Макаров, Бахтизин, 2013; Epstein, 2002).

Агентоориентированная модель (АОМ) обладает следующими основными свойствами.

1. *Автономия.* Агенты действуют независимо друг от друга, и при этом предполагается, что в моделях нет единой регулирующей структуры, которая контролировала бы поведение каждого агента в отдельности. Однако взаимодействие между микро- и макроуровнями в моделях осуществляется, как правило, следующим образом: на макроуровне задается общий для всех агентов набор правил. В свою очередь, совокупность действий агентов микроуровня может влиять на параметры макроуровня.

2. *Неоднородность.* Агенты чем-то отличаются друг от друга – этот постулат принципиально выделяет АОМ среди широко распространенных моделей с агентом-представителем. При этом различия между агентами могут проявляться по многим параметрам, например, в случае агентов, отображающих людей, такими могут быть параметры здоровья, дохода, культурного уровня, а также правил принятия решений и т.д.

3. *Ограниченная интеллектуальность агентов* (или ограниченная рациональность). Иными словами, агенты модели не могут познать нечто большее, выходящее за рамки макросреды модели.

4. *Расположение в пространстве.* Имеется в виду некоторая «среда обитания», которая может быть представлена как в виде решетки, так и в виде гораздо более сложной структуры, скажем, трехмерного простран-

ства с заданными в нем объектами. Тем не менее иногда для АОМ непосредственного отображения анимации агентов не требуется, в этом случае моделируется их взаимодействие без учета пространственного расположения.

Агентоориентированное моделирование дополняет традиционные аналитические методы, а также ограниченно включает другие подходы имитационного моделирования, поскольку последние могут применяться «внутри» агентной модели при формализации ее отдельных активных объектов или агентов.

При теоретическом описании деятельности фирмы как производственного объекта агентоориентированный подход дает возможность увязать в единое целое действия агентов – отдельных участников хозяйственной деятельности предприятия. Расширенное применение агентоориентированного моделирования позволяет также отразить влияние на фирму решений, принимаемых индивидами вне состава работников или собственников фирмы. Здесь могут быть задействованы модели предпочтений индивидуальных потребителей производимых фирмой товаров, а также лиц, принимающих участие в закупках этих товаров для организационных потребителей.

2.1.2. Неоклассическая теория

2.1.2.1. *Ортодоксальная неоклассическая теория.* В ортодоксальной неоклассической теории в качестве фундаментальной экономической ячейки рассматривается рациональный индивид, максимизирующий свою выгоду (Cohen, Cyert, 1975). Поскольку предполагается, что общество состоит из огромного числа рациональных индивидов, то в силу принципа методологического индивидуализма оно обладает агрегированной функцией полезности, складывающейся из всего множества индивидуальных функций. Экономическая жизнь такого общества должна представлять собой процесс максимизации этой общей функции полезности, или, как ее часто называют, функции общего благосостояния.

Рассмотрим, как этот принцип реализуется в рыночной экономике, которая характе-

ризуется пятью важнейшими чертами (Cohen, Cyert, 1975).

1. Все фирмы в некоторой отрасли производят однородный продукт.

2. Фирма и потребитель обладают совершенными знаниями относительно своих вариантов действий. Это означает, что фирма имеет оценки различных типов технологий, а потребители и продавцы знакомы с рыночными ценами, поэтому покупатель не будет платить за определенный товар конкретному продавцу больше рыночной цены.

3. Фирма пытается максимизировать свою прибыль, а потребитель – свою полезность (т.е. удовлетворенность продуктами при заданных затратах). Если у потребителя есть выбор между двумя продуктами, он выбирает тот, который доставляет ему большее удовлетворение.

4. Число покупателей и продавцов на каждом рынке так велико, что никакая отдельная фирма или отдельный потребитель не могут существенно повлиять на рыночные цены. Это, в частности, означает, что они действуют независимо друг от друга.

5. Любая фирма может свободно выходить на любой рынок товаров и покидать его. Таким образом, если фирма ожидает получить большую прибыль, переходя из одной отрасли в другую, она делает это.

Проблема объяснения существования фирмы в неоклассической модели совершенной конкуренции, где все определяют цены, находит разрешение без обращения к проблемам внутренней организации. Основываясь на принципах методологического (и идеологического) индивидуализма, неоклассическая теория не рассматривает фирму как организацию. Такой подход позволяет теории устраняться от организационных проблем, с которыми имеют дело реальные фирмы. Иными словами, для неоклассического определения фирмы вполне достаточно того, что последняя служит для отделения производства от потребления, а само производство предназначается для продажи лицам вне фирмы или другим фирмам.

2.1.2.2. Менеджеральная теория фирмы.

В рамках неоклассического подхода к теории фирмы в дополнение к традиционной капиталистической фирме, целевая функция которой строится исходя из требования максимизации прибыли, была разработана менеджеральная теория фирмы, где критическим ресурсом являются менеджерские способности (Marris, 1964).

Во многих отраслях экономики классический предприниматель исчез, а исполнение предпринимательских функций перешло к профессиональным управляющим. В условиях, когда управляющие обладают большой свободой в формировании политики фирмы, у них возникает возможность преследовать собственные интересы. Какие же цели преследуют управляющие? Отвечая на этот вопрос, управленческая теория исходит из того, что функция полезности управляющих включает несколько элементов психологического, социального и экономического порядка (Williamson, 1964).

Основными факторами, влияющими на поведение управляющего, являются оклад и другие формы денежных вознаграждений, которые управляющий получает в фирме. Помимо оклада в его целевую функцию входит число людей, которые находятся под его началом. От этого зависят его статус и влияние в фирме. Статус управляющего влияет на привилегии, которые он получает, работая в фирме; их размер выходит за рамки необходимого для успешной деятельности фирмы. Сюда входят представительские деньги, меблировка и площадь кабинета, служебная машина и т.п. Влияние на инвестиции – еще один фактор, который может входить в состав целевой функции менеджера, поскольку, направляя ресурсы на создание новых мощностей, управляющий влияет на будущее фирмы, в том числе и на число принятых проектов, которые укрепляют его статус в фирме.

Объявленная прибыль меньше реальной на ту часть избыточных затрат управляющих, которая списывается на затраты фирмы.

Управляющие пытаются максимизировать функцию полезности при трех ограничениях:

- 1) на величину минимально допустимой прибыли;
- 2) неотрицательность фонда оплаты труда управляющих;
- 3) неотрицательность затрат на управление, включенных в издержки.

Часто наблюдаемое явление, когда новый управляющий верхнего уровня начинает свою деятельность с урезания привилегий управляющих, хорошо согласуется с моделью фирмы, максимизирующей полезность управляющих. У нового управляющего – более низкие предпочтения в плане затрат на работающих по сравнению с другими компонентами его функции полезности. Он, как правило, хочет добиться более высокой прибыли и тем самым оправдать свое назначение перед собственниками. Поскольку затраты на работающих в большей степени служат максимизации полезности управляющих, чем максимизации прибыли, то изменение приоритетов в управлении будет сопровождаться изменениями в штатах подразделений при общей тенденции их сокращения.

Другая управленческая модель фирмы, максимизирующая доход фирмы, была разработана У. Баумолем (Baumol, 1959). При построении модели Баумоль опирался на следующие исходные предпосылки:

- основной целью крупной фирмы является максимизация объема реализованной продукции;
- существует много причин, почему управляющие стремятся максимизировать доход. Снижение объема реализации может нанести ущерб фирме во многих отношениях. Потребители будут остерегаться приобретать продукцию, если чувствуют снижение ее популярности. Банки и денежные рынки более настороженно воспринимают заявки таких фирм на финансирование. Существует опасность потери рынков продукции. В среде персонала таких фирм возникают трения, когда в повестку дня ставится вопрос об увольне-

ниях. Уже этот далеко не полный перечень последствий снижения реализации приводит руководство фирм к необходимости максимизировать объем реализации продукции как единственному способу преуспеть в бизнесе.

Необходимо обеспечить акционерам конкурентно приемлемый доход, оставляя при этом достаточно средств для инвестиций в расширение будущего выпуска по максимально возможной норме роста, которую управление рассматривает как безопасную с точки зрения рынка. Поэтому минимально необходимая прибыль является для крупных организаций ограничением их стремления максимизировать объем реализации продукции.

Модель У. Баумоля дает в целом те же качественные прогнозы относительно влияния изменения спроса на выпуск продукции и на оплату персонала, что и управленческая модель О. Уильямсона (Williamson, 1964).

2.1.2.3. *Теория самоуправляемых фирм.* Теоретические вопросы самоуправления и его применения для функционирования экономики в течение долгого времени были предметом теоретической дискуссии и попыток найти эмпирические доказательства в поддержку различных позиций. Работа, положившая начало этим дебатам, была написана Б. Уордом (Ward, 1958). Б. Уорд попытался создать теорию самоуправляемой фирмы в духе неоклассической теории с той лишь разницей, что в модели самоуправляемой фирмы максимизируется иная по сравнению с неоклассической целевая функция.

В модели предполагается, что самоуправляемая фирма:

- 1) покупает все нетрудовые ресурсы и продает продукцию по рыночным ценам;
- 2) имеет производственную функцию, которая обладает всеми необходимыми и достаточными свойствами для стабилизации равновесия при совершенной конкуренции (аналогична производственной функции неоклассической фирмы);
- 3) платит фиксированную ренту за год (фиксированы накладные расходы);

4) делит весь свой чистый доход или его постоянную долю равномерно между работающими в форме дивидендов вместо выплаты заработной платы;

5) способна использовать оптимальное число работающих (нет ограничений на прием и увольнение);

6) максимизирует дивиденды на одного работающего.

В соответствии с этой моделью при увеличении численности работников возрастает объем производства, но наступает момент, когда каждый дополнительный работник вносит уменьшающийся вклад в доход предприятия. Если стоимость, которую может произвести дополнительный работник, больше среднего заработка существующих работников, то в интересах фирмы нанять этого работника, и наоборот, отказаться от найма, если создаваемая работником стоимость будет меньше среднего заработка одного работающего на предприятии.

Б. Уорд пришел к отрицательным выводам относительно экономической эффективности участия трудящихся в управлении фирмами.

По этой модели для богатой фирмы труд является дорогим, а для бедной – дешевым. Поэтому богатая фирма будет предпочитать трудосберегающую технологию, а бедная – выбирать проекты, предполагающие использование собственного труда. Бедная фирма будет склонна инвестировать, но для этого она еще должна найти средства.

Спустя восемь лет после публикации статьи Б. Уорда в журнале *The American Economic Review* один из главных посткейнсианских авторитетов Е. Домар выступил в том же журнале со статьей об экономике советского колхоза (Domar, 1966).

Исходные предпосылки, положенные в основу модели самоуправляемой фирмы, разработанной Е. Домаром, отличаются от предпосылок чистой модели Б. Уорда. Он рассматривал две ситуации. Первая возникает, когда затраты труда в фирме фиксированы, т.е. задано число работающих и число отработанных

ими часов. Вторая ситуация возникает в условиях, когда самоуправляемая фирма сталкивается с рыночными условиями предложения труда.

В табл. 1 обобщены реакции на изменения ренты, ставки налога на доход и цен самоуправляемой фирмы, поведение которой соответствует разным предпосылкам, заложенным в модель ее функционирования.

В течение долгого времени две указанные работы были единственными, в которых исследовались результаты участия работников в управлении предприятием. Позже, в 1974 г., появилась работа (Meade, 1974), в которой анализируется поведение самоуправляемой фирмы в условиях несовершенной конкуренции. В ней автор показал, что тенденция процветающих самоуправляемых фирм ограничивать выпуск является, вероятно, результатом неправильного размещения ресурсов. Этому можно противодействовать двумя способами: 1) обеспечить доступ новым фирмам в процветающие отрасли; 2) контролировать наем и увольнение рабочих со стороны некоторого органа власти, требующего поддержания заработной платы на определенном уровне, который рассматривается как подходящий.

Значительным вкладом в развитие теории самоуправляемой фирмы является также поведенческая модель Б. Хорвата (Horvat, 1975). Автор отмечает, что неоклассический вывод об относительной неэффективности самоуправляемых фирм получен для случая, когда капитал постоянный, а наем и увольнение

Таблица 1
Воздействие изменения ренты, нормы налогов и цен на занятость в самоуправляемой фирме

Изменения	Модель Б. Уорда	Модель Е. Домара	
		Без найма	С наймом
Увеличение ренты	Положительное	Отрицательное	Отрицательное
Увеличение ставки налога на доход	Отрицательное	Отрицательное	Отрицательное
Изменение цен	Отрицательное	Положительное	Положительное

осуществляются без особых трудностей. Если же считать, что капитал – переменная величина (увеличение возможно за счет устранения «узких мест», сокращения оборудования в результате продажи, сдачи оборудования в аренду и др.), а труд фиксирован (например, обусловленный срок работы – шесть месяцев), то целью предприятия становится максимизация абсолютной величины дохода. Тогда заработная плата рассматривается как издержки, и результирующие выплаты работающим будут повышаться или понижаться в зависимости от успехов фирмы. Самоуправляемая фирма в этих условиях будет вести себя так же, как неоклассическая фирма, и будет столь же эффективной.

Таким образом, потенциальная институциональная неустойчивость самоуправляемых фирм, которая проявляется в процессах, связанных с финансированием их расширения, т.е. с их потребностями в инвестициях, находит отражение в моделях самоуправляемых фирм, построенных по неоклассическим лекалам. Одним из первых эту проблему исследовал Дж. Ванек (Vanek, 1970). Он показал, что для народного хозяйства лучше, когда фирма финансируется извне через такие внешние агентства или институты, как государственные банки (в социалистических странах), или сберегательные ассоциации, частично или полностью состоящие из работников предприятия (в капиталистических странах).

2.1.2.4. Кооперативная игровая теория фирмы.

Попытки построить теорию фирмы, преодолевающую жесткую целевую детерминированность неоклассических моделей фирмы за счет введения целевой функции, отражающей интересы одной из групп участников производства, привели к созданию так называемой кооперативной игровой модели фирмы (Aoki, 1984). В кооперативной теории рассматривается фирма, состоящая из акционеров, рабочих, служащих и менеджеров. Основная причина рассмотрения только четырех групп участников деятельности фирмы связана с

понятием внутренней эффективности. Институциональная структура процесса принятия решений фирмой является эффективной, если ожидается, что результаты процесса принятия решений будут внутренне эффективны, т.е. приведут к увеличению выпуска за счет мотивированного труда работающих (нерыночных факторов).

Формально в кооперативной игре игроки могут приходить к соглашению о результате для того, чтобы получить обоюдный выигрыш от согласования интересов ее участников. Кооперация в этом смысле не означает, что какая-либо группа приносит в жертву свои интересы ради интересов другой группы. Напротив, происходит взаимный обмен информацией и осуществляется координация действий участников для достижения их собственных целей. Концепция организационного равновесия (кооперативного решения), характеризующегося балансом сил участников игры и внутренней эффективностью, позволяет использовать при построении модели модифицированный вариант чистой договорной игры, известной в кооперативной теории игр.

Управляющие рассматриваются как группа, которая находится между акционерами и служащими, имеющими взаимный интерес в нахождении решения кооперативной игры. Другими словами, управляющий рассматривается как рефери кооперативной игры. Он должен решать сложную задачу, включающую формирование управленческой политики цен, занятости, роста фирмы и финансирования.

Управляющий фирмы посредничает в требованиях по поводу внутреннего распределения (прибыли) и формирует управленческую политику в направлении увеличения взвешенной суммы общего заработка существующих в данный момент служащих и стоимости акции фирмы.

Неоклассический подход опирается на представление о фирме как о самостоятельной целенаправленной системе, преследующей цель максимизации фиксированного критерия оптимальности (рациональности)

поведения. Такой критерий может отражать интересы собственников, менеджеров или работников фирмы. Возможна также определенная комбинация подобных критериев. Принцип оптимальности часто подвергается критике, однако он дает возможность: во-первых, в максимально емкой форме описать результаты действия различных процессов в рамках предприятия и, во-вторых, обеспечить рассмотрение предприятия как целостного экономического феномена.

Основным результатом неоклассических оптимизационных теорий выступает выявление характеристик главным образом производственной деятельности предприятия. При этом внимание другим, не менее важным сторонам целостного экономического процесса практически не уделяется. Так как экономика не сводится к производству, то эти теории не могут претендовать на адекватное описание и объяснение функционирования экономики в ее полноте. Их истинная роль состоит в исследовании и оптимизации производственной стороны экономического процесса.

2.1.3. Теория индустриальной динамики Дж. Форрестера

То, что мы называем технологической теорией фирмы, является одним из направлений западной экономической мысли, получившей название «теория индустриальной динамики». Ее автор Дж. Форрестер основной акцент в своих исследованиях сделал на анализе взаимодействий элементов хозяйственных систем. Основная задача заключалась в изучении влияния динамических характеристик процессов и структуры исследуемого объекта на результаты его производственной деятельности (Форрестер, 1971).

Отличительная черта этого направления исследований заключается в том, что такие системы понимаются как нечто самостоятельное и развивающееся по собственным закономерностям, в основе которых лежат информационные обмены между элементами системы. Производственная структура предприятия

определяется исходя из анализа вклада в результаты производства различных факторов деятельности предприятий, связанной с преобразованием ресурсов в конечные продукты.

Исходная предпосылка состоит в том, что никакая система управления не обладает всей информацией о среде. Поэтому интуитивные соображения, которые используют менеджеры в управлении отдельными сторонами деятельности предприятия, ненадежны, даже если базируются на достаточно полном знакомстве с отдельными частями системы. Наиболее слабым звеном являются знания о процессах взаимодействия элементов, что в основном связано с одновременным протеканием этих процессов и затратами времени на получение и обработку соответствующей информации об изменениях среды и возникающими отсюда искажениями информации. Поэтому внутренняя структура управления предприятиями часто является источником многих нарушений, которые приписывают независимым внешним причинам.

Вторая предпосылка касается методики анализа функционирования таких сложных систем, какими являются предприятия и другие производственные структуры. В анализ было привнесено представление о таких структурах как об информационных системах с обратной связью. Подобное представление позволяет интегрировать процессы управления различными частями предприятия и тем самым в рамках единого модельного комплекса связать описание материально-вещественных процессов в объекте управления с процессами в системе управления объектами в форме последовательного выполнения элементарных операций, в которых преобразуются физические или информационные ресурсы.

Третья предпосылка относится к инструментарию исследования. Она заключается в том, что мощность теоретического анализа процессов, базирующихся на математическом аппарате, недостаточна для нахождения общих аналитических решений проблем, встречающихся в хозяйственной практике. Их решение надо искать в экспе-

риментальных исследованиях, в основе которых лежит эмпирический подход. По сути, речь идет об имитационном моделировании. На основании имитационных экспериментов возможна оценка влияния разных вариантов хозяйственных условий, в которых протекают процессы в исследуемых объектах.

Четвертая предпосылка состоит в возможности доступа к достаточно мощным вычислительным машинам, позволяющим обрабатывать значительные объемы исходной информации.

В основе модели предприятия лежит базовая структура, включающая четыре элемента: уровни (запасы ресурсов в определенный момент времени, характеристики запасов и темпов потоков за некоторый период времени в прошлом (средние запасы за месяц, год и т.п.)); потоки, перемещающие содержимое одного уровня к другому; функции (уравнения) решений, которые регулируют скорости потока между уровнями; каналы информации, соединяющие функции решений с уровнями. Уровни характеризуют состояние системы в некоторый момент времени. Базовая структура включает несколько уровней – физических и информационных, которые связаны между собой потоками ресурсов. Передаваться могут физические ресурсы, и тогда поток служит формированию запаса. Функция решения – формализованное правило, по которому данные об уровнях преобразуются в управляющие воздействия на скорости потоков. Эти правила могут принимать форму одного или нескольких уравнений, по которым производятся последовательные расчеты, когда управляющие воздействия формируются исходя из нескольких условий.

В функции решений используются только данные об уровнях, но не о скорости потоков. Поскольку результаты каждого решения влияют на скорости потоков, а данные о скорости в решениях не используются и, следовательно, значение скорости потоков, определенное в одном решении, не влияет на другие решения, постольку можно утверждать, что результаты каждого решения, принимаемого

в один и тот же момент времени, не зависят друг от друга. Тем самым при моделировании реализуется принцип независимости решений друг от друга, отражающий тот факт, что в разных решениях могут использоваться данные об одних и тех же уровнях, но результаты решений не зависят друг от друга.

Технологическая деятельность предприятия описывается как движение ресурсов по сети, включающей запасы ресурсов и потоки между ними.

В основу описания информационных процессов на предприятии положены результаты теории информационных систем с обратной связью. Такие системы имеют три характеристики: структура, запаздывание и усиление. Структура системы показывает направления информационных потоков; запаздывания возникают при получении информации и при принятии решений, основанных на этой информации; усиления представляют собой правило реагирования на поступающие данные, при котором формируемые воздействия на объект управления оказываются сильнее тех, которые имели бы место, если бы система пыталась компенсировать текущее возмущение в объекте без учета его долгосрочных последствий.

Вторым основанием для построения динамической модели предприятия является теория решений. Если управление представляет собой процесс преобразования информации в действия, то очевидно, что результаты управления зависят от того, какая информация используется в решениях и как выполнено ее преобразование. Поскольку формирование управляющих воздействий происходит независимо, решения моделируются изолированно, как находящиеся в различных частях информационной сети.

Таким образом, объект управления при динамическом моделировании представляется как сеть технологических операций, между которыми движутся ресурсы. Каждая операция характеризуется затратами ресурсов, в частности временем ее выполнения. Система управления наблюдает за состоянием ресур-

сов, понимаемых как некоторый доступный для использования в последующих операциях их объем, скоростью потоков и регулирует их движение, воздействуя на ресурсные потоки, связывающие операции. Решение управленческих задач формализовано и принимается по некоторому правилу, которое имеет те же характеристики, что и производственные операции: на вход решающего блока поступают некоторые данные – информационные ресурсы, блок находится в определенном состоянии – в нем содержится накопленная информация, а на выходе появляется управляющий сигнал, ориентированный на некоторые потоки в объекте управления.

Другими словами, модель включает описание исполнения ролей участниками производственной деятельности – управляющими, функция которых заключается в принятии решений, и исполнителями, функция которых – выполнять работы.

Работы по индустриальной динамике на модельном уровне отразили вклад технологических факторов в результаты хозяйственной деятельности и позволили создать язык – базу для модельного описания технологических процессов, их взаимодействий между собой и процессами управления.

Список литературы

- Зотов В.В., Пресняков В.Ф. Фирма как экономическое явление и институт общества // Экономика и математические методы. 1995. Т. 31. Вып. 2.
- Клейнер Г.Б. От теории предприятия к теории стратегического управления // Российский журнал менеджмента. 2003. Т. 1. № 1. С. 169–170.
- Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. М.: Дело АНХ, 2008.
- Макаров В.Л., Бахтизин А.Р. Социальное моделирование – новый компьютерный прорыв (агент-ориентированные модели). М.: Экономика, 2013.
- Попов Е.В., Симонова В.Л. Матрица теорий предприятия // Экономическая наука современной России. 2002. № 4. С. 5–18.
- Сторчевой М. Экономическая теория фирмы: систематизация // Вопросы экономики. 2012. № 9. С. 41–66.
- Тамбовцев В.Л. Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие // Российский журнал менеджмента. 2010. Т. 8. № 1. С. 5–40.
- Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия: Индустриальная динамика: пер. с англ. М.: Прогресс, 1971.
- Aoki M. The cooperative game theory of the firm. L.: Oxford University Press, 1984.
- Baumol W.J. Business behavior, value and growth. N.Y.: Macmillan, 1959.
- Coase R. The nature of the firm // *Economica*. 1937. № 4. P. 386–405.
- Cohen K.J., Cyert R.M. Theory of the firm. Englewood Cliffs: Prince Hall, Inc., 1975.
- Domar E. The Soviet collective farm as a producer cooperative // *The American Economic Review*. 1966. № 56. P. 734–757.
- Epstein J.M. Modeling civil violence: An agent-based computational approach // *Proceedings of the National Academy of Sciences*. 2002. № 99 (90003). P. 7243–7250.
- Horvat B. On the theory of the labor-managed firm // Horvat B., Markovic M., Supek R. (ed.). *Self-governing socialism: A reader*. N.Y.: White. Plains, IASP (M.E. Sharpe), 1975. Vol. 2. P. 229–240.
- Jensen M., Meckling W. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure // *Journal of Financial Economics*. 1976. Vol. 3. № 4. P. 305–360.
- Marris R. The economic theory of «managerial» capitalism. N.Y.; L.: Free Press and Macmillan, 1964.
- Meade J. Labour-managed firm in conditions of imperfect competition // *Econ. Journal*. 1974. № 84.
- Rumelt R. Toward a strategic theory of the firm // Lamb R. (ed.). *Competitive strategic management*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1984. P. 556–570.
- Vanek J. The general theory of labor-managed market economies. Ithaca: Cornell University Press, 1970.
- Ward B. The firm in Illyria: Market syndicalism // *American Economic Review*. 1958. № 48. P. 566–89.

Williamson O. The economics of discretionary behavior: Managerial objectives in a theory of the firm. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1964.

Zenger T.R., Felin T., Bigelow L.S. Theories of the firm – market boundary // Academy of Management Annals. 2011. Vol. 5. № 1. P. 89–133.

Рукопись поступила в редакцию 15.02.2018 г.

BEHAVIOR OF THE ENTERPRISE IN THE MODELS OF THE THEORY OF FIRM. PART 1

G.B. Kleiner, V.F. Presnyakov, V.A. Karpinskaya

George B. Kleiner, Central Economics and Mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, george.kleiner@inbox.ru

Vasily F. Presnyakov, Central Economics and Mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, presvasilij@yandex.ru

Venera A. Karpinskaya, Central Economics and Mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, karpinskaya.venera@gmail.com

In the article the firm is considered as: a) the aggregate of individuals who have concluded contracts with the employer; b) an independent economic entity; c) the element of the national economy complex. Within the framework of these three approaches to the essence of a firm, the object of research is the behavior of the firm as a producing system, as a subject of management and the institution of society.

The article consists of two parts. In the first part of the article the firm is considered as a production facility, in connection with which a brief description of the basic theories of the firm reflecting the influence of intra-production factors on the behavior of the enterprise is given. The approaches connected with agent-oriented modeling, variants of the neoclassical theory, J. Forrester's theory of industrial dynamics are disclosed.

The agent-oriented approach makes it possible to link the actions of agents-individual participants in the economic ac-

tivities of an enterprise-into a single whole. The expanded application of agent-based modeling also allows reflecting the influence on the firm of decisions taken by individuals outside the personal of employees or owners of the firm. The neoclassical approach is based on the notion of the firm as an independent, purposeful system that pursues the goal of maximizing a fixed criterion of optimality (rationality) of behavior. Such a criterion may reflect the interests of owners, managers or employees of the firm. A certain combination of similar criteria is also possible. The principle of optimality is often criticized, but it gives an opportunity, firstly, to describe the results of various processes within the enterprise in the most capacious form and, secondly, to ensure the study of the enterprise as a holistic economic phenomenon. For neoclassical models, the assumption of complete awareness and perfect rationality of persons making decisions concerning the behavior of an enterprise is characteristic. The main task of J. Forrester's theory is the analysis of the influence of the dynamic characteristics of the processes and structure of the enterprise on the results of its production activity. Management in the model is represented as a process associated with the formation and transformation of material and information flows.

Keywords: firm, theory of the firm, production facility, neoclassical theory of the firm, agent-oriented modeling, theory of industrial dynamics.

JEL: D21.

Acknowledgment. The article was prepared within the grants of the Russian Foundation for Basic Research (project No. 17-02-00513 (headed by GB Kleiner) and project No. 17-02-00457 (headed by VF Presnyakov)).

References

- Zotov V.V., Presnyakov V.F. (1995). Firm as an Economic Phenomenon and the Institute of Society. *Economics and Mathematical Methods*, vol. 31, no. 2 (in Russian).
- Kleiner G.B. (2003). From the Theory of Enterprise to Strategic Management Theory. *Russian Management Journal*, vol. 1, no. 1, pp. 31–56 (in Russian).
- Kleiner G.B. (2008). Strategy of the enterprise. Moscow, Delo ANE (in Russian).

- Makarov V.L., Bakhtizin A.R. (2013). Social modeling is a new computer breakthrough (agent oriented models). Moscow, Economics (in Russian).
- Popov E.V., Simonova V.L. (2002). The Matrix of theories of enterprise. *Economic science of contemporary Russia*, no. 4, pp. 5–18 (in Russian).
- Popov E.V. (2002). Classification of minieconomic theories. Proceedings of the All-Russian Symposium on Minieconomy. Plenary reports. Ekaterinburg, Institute of Economics, UrB RAS, pp. 145–215 (in Russian).
- Storchevoy M. (2012). Economic theory of the firm: Systematization. *Issues of Economics*, no. 9, pp. 41–66 (in Russian).
- Tambovtsev V.L. (2010). The strategic theory of the firm: Present state and perspectives. *Russian Management Journal*, vol. 8, no 1, p. 5–40 (in Russian).
- Forrester J.W. (1961). Industrial dynamics. New York, London, Massachusetts Institute of Technology, John Wiley & Sons, Inc. (in Russian).
- Aoki M. (1984). The cooperative game theory of the firm. London, Oxford University Press.
- Baumol W.J. (1959). Business behavior, value and growth. New York, Macmillan.
- Coase R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, no. 4, pp. 386–405.
- Cohen K.J., Cyert R.M. (1975). Theory of the firm. Englewood Cliffs, Prince Hall, Inc.
- Domar E. (1966). The Soviet collective farm as a producer cooperative. *The American Economic Review*, no. 56, pp. 734–757.
- Epstein J.M. (2002). Modeling civil violence: An agent-based computational approach. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, no. 99 (90003), pp. 7243–7250.
- Horvat B. (1975). On the theory of the labor-managed firm. Horvat B., Markovic M. and Supek R. (eds.). Self-governing socialism: A reader. New York, White. Plains, IASP (M.E. Sharpe), vol. 2, pp. 229–240.
- Jensen M., Meckling W. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, vol. 3, no. 4, pp. 305–360.
- Marris R. (1964). The economic theory of “managerial” capitalism. New York, London, Free Press and Macmillan.
- Meade J. (1974). Labour-managed firm in conditions of imperfect competition. *Econ. Journal*, no. 84.
- Rumelt R. (1984). Toward a strategic theory of the firm. Lamb R. (ed.). *Competitive Strategic Management*. Englewood Cliffs, Prentice-Hall, pp. 556–570.
- Vanek J. (1970). The general theory of labor-managed market economies. Ithaca, Cornell University Press.
- Ward B. (1958). The firm in Illyria: Market syndicalism. *American Economic Review*, no. 48, pp. 566–89.
- Williamson O. (1964). The economics of discretionary behavior: managerial objectives in a theory of the firm. Englewood Cliffs. NJ, Prentice-Hall.
- Zenger T.R., Felin T., Bigelow L.S. (2011). Theories of the firm – market boundary. *Academy of Management Annals*, vol. 5, no. 1, pp. 89–133.

Manuscript received 15.02.2018

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ «СЕМЕЙНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

К.М. Потий

В статье представлен аналитический обзор определений понятия «семейное предпринимательство» отечественных авторов. Изложены ключевые тенденции современных исследований института семейного предпринимательства, разработанные российскими учеными. Установлено, что значительная часть научных работ в сфере исследования современного отечественного семейного предпринимательства сосредоточена непосредственно на проблематике механизмов передачи семейного дела наследникам. Определено, что недостаток фундаментальных исследований отечественного семейного предпринимательства обусловлен естественной закрытостью российских семейных компаний. Также в качестве причины слабого развития теории отечественного семейного предпринимательства и исследований, посвященных определениям семейного предпринимательства, видится наличие значительных исторических разрывов, приводящих к утрате исторического и социального опыта ведения предпринимательской деятельности. На основе исследования феномена семейного предпринимательства сделан вывод о том, что его развитие зависит от координированных действий владельцев семейных фирм, государства и ученых. Выдвинута гипотеза о том, что перед российскими семейными предприятиями сегодня стоит задача достичь критериев отнесения к субъектам малого предпринимательства (среднесписочная численность работников, балансовая стоимость активов и др.). Определена сущность семейного предпринимательства; она состоит в многообразии форм предпринимательской деятельности близких род-

ственников на основе их семейного капитала. Установлено, что определенная структура может быть отнесена к субъекту семейного предпринимательства при сохранении в ее рамках следующих фундаментальных составляющих: семейная собственность, преемственность поколений и семейное управление. Определено, что для разработки единого, системного понятия института «семейное предпринимательство» необходимо законодательное закрепление факта его функционирования на территории Российской Федерации.

Ключевые слова: семейное предпринимательство, семейное предприятие, малое предпринимательство.

JEL: B00, D10, L26.

ВВЕДЕНИЕ

Отсутствие единого, общепринятого подхода к определению понятия «семейное предпринимательство» в отечественной научной литературе затрудняет его исследование, в связи с чем сегодня существует необходимость разработать методические подходы к отделению семейных предприятий от несемейных.

В основе базисного определения семейного предпринимательства лежит представление о нем как реальной, активной и инициативной предпринимательской деятельности в границах семьи с учетом возможностей участия членов данной группы в производстве, распределении, использовании и воспроизводстве полученной ими предпринимательской прибыли, обеспечении стабильности и устойчивости функционирования этого предприятия на различных фазах экономического цикла и стадиях развития самой семьи. Организация семейного дела выступает одной из форм реализации семьей ее предпринимательского потенциала. Экономическая природа семейного предпринимательства представляет собой диалектическое единство общеэкономического содержания и специфической социальной формы.

Институт семейного предпринимательства как самостоятельный объект научного

© Потий К.М., 2018 г.

Потий Ксения Михайловна, аспирант кафедры экономической теории Южного федерального университета, Ростов-на-Дону, potiy93@mail.ru

исследования выделился в конце XIX в. Первопроходцами данного направления исследований стали зарубежные ученые К. Хаттен, П. Шарма, М. Роуз, Дж. Крейг и др. Интерес отечественной науки к проблематике развития семейного предпринимательства в настоящий момент находится еще на стадии формирования, а его теоретическую базу составляют результаты исследований в области семейного бизнеса, проведенных российскими учеными (Н.И. Баранец, Н.М. Бархатова, Д.А. Волков, Э.С. Киренкина, Н.В. Салиенко и др.) с 1990-х гг. Данный период характеризуется переходом экономики страны на «рыночные рельсы», послужившим мощным импульсом развития частной предпринимательской деятельности, в том числе созданию семейных предприятий. В статье представлены результаты ключевых исследований отечественных ученых в области семейного предпринимательства, проведенных за последнюю четверть века.

КРАТКИЙ ЭКСКУРС В ИСТОРИЮ СЕМЕЙНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Методологический инструментарий современной экономической теории включает исторический анализ, роль которого для познания экономических явлений трудно переоценить. На наш взгляд, «семейное предпринимательство» целесообразно рассматривать как самостоятельную историческую категорию. Анализ отечественного опыта определения понятия «семейное предпринимательство» требует обращения к истории развития данного явления в мировой и, в частности, российской экономике. Специфика развития семейных компаний на русской почве, а также исторически обусловленные экономические и психологические особенности его формирования и развития, ментальность и культура населения серьезно воздействуют на терми-

нологическую систему института семейного предпринимательства.

До начала XX в. особую роль в развитии семейного предпринимательства играли семейные традиции. Устои предпринимателей, в частности образование детей, были нацелены на упрочнение семейных капиталов. Именно доверие и опыт выступали определяющими факторами успеха семейных предприятий. Успешное развитие семейных предприятий основывалось на желании перенимать опыт отцов, продолжать семейные традиции. Именно это желание привело к созданию многих династий отечественных ученых, врачей, архитекторов и крупных всемирно известных кланов. Сохраненный в семье ценный опыт позволял предприятиям не только закрепить на рынке, но и выдержать конкуренцию.

Отечественное семейное предпринимательство ведет свою историю со времен Киевской Руси. Однако первые известные семейные династии предпринимателей начали складываться только при Иване Грозном. В XV в. появились знаменитые купеческие династии: Строгановы, Веневитиновы, Никитниковы, Светешниковы и др. Следующий этап в развитии российского семейного предпринимательства связан с правлением Петра I. В XVIII в. возникли купеческие династии, прославившие промышленность дореволюционной России: Рябушинские, Скворцовы, Морозовы, Прохоровы и др. В конце XIX в. семейные предприниматели не только вели успешную собственную хозяйственную деятельность, но были активными филантропами: за счет собственных средств создавали театры и благотворительные учреждения, способствовали развитию российской науки и т.д. Стоит отметить также поддержку государством семейных предпринимателей, включавшую в тот период льготы, беспроцентные ссуды, систему обеспечения регулярными заказами.

Таким образом, семейное предпринимательство в России было традиционным. Однако стоит отметить, что российское купечество не сразу пришло к идее меценатства, потребовалось некоторое время, прежде чем предпри-

ниматели осознали возможность включить в зону своей ответственности не только свою семью и дело, но и более широкие сферы – от благоустройства улицы до развития культуры и образования в стране в целом.

Обратимся к зарубежному опыту развития семейного предпринимательства – оно всегда существовало как самостоятельная форма предпринимательства. На наш взгляд, наиболее яркий пример успешного зарубежного семейного предпринимательства – империи Рокфеллеров и Ротшильдов, которые начинали свое дело со стартовым капиталом в несколько сотен долларов. Есть масса примеров успеха семей, чьи фамилии сегодня широко известны, они многочисленны.

Анализируя историю зарубежных семейных компаний, отметим, что в большинстве стран функционируют семейные предприятия, существующие более 1000 лет. Старейшими компаниями в мире являются именно «семейные»: японская семья Хоши (гостиничный бизнес), итальянская семья Маринелли (отливка церковных колоколов) и французская семья де Гулэн (виноделие) (Ким, 2005).

Семейные предприятия на протяжении всей дореволюционной истории России выступали мощной движущей силой экономики. Отечественные предприниматели по наследству передавали своим детям нравственные традиции, что определяло их особую эмоциональную привязанность к семейному делу и заинтересованность в его успешном развитии. Традиционные устои крепкого семейного предпринимательства были уничтожены после Октябрьской революции в 1917 г., а их возрождение началось сравнительно недавно – с 1990-х гг.

Несмотря на обширный исторический опыт семейного предпринимательства, в современной России оно еще не получило широкого распространения, однако неизменно пользуется большой популярностью в зарубежных странах на протяжении многих веков. Практически все успешные отечественные семейные компании представлены первым поколением собственников, и их владельцы не привлекают

детей к участию в семейном деле. Российские предприниматели, в отличие от зарубежных, не привыкли задумываться о вопросах преемственности. Таким образом, можно констатировать, что недостаток опыта передачи семейного дела и пробелы в воспитании следующих поколений в духе семейных традиций остаются одними из множества препятствий развития, которые необходимо преодолеть институту семейного предпринимательства в России на стадии его формирования.

ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЯ «СЕМЕЙНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО» В ТРУДАХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ УЧЕНЫХ

Первые исследования российских ученых в области семейного предпринимательства были сконцентрированы на анализе процессов его зарождения, различных аспектов взаимодействия в семейном предприятии между учредителем, членами семьи и остальными сотрудниками, вовлечения главой семьи в предпринимательскую деятельность своих родственников.

По мнению И.В. Митрофановой, под семейным предпринимательством следует понимать различные формы предпринимательской деятельности близких родственников на основе семейного капитала (Митрофанова, 1997). Из данного определения следует вывод, что общеэкономическое содержание института семейного предпринимательства связано как с индивидуально-трудовой деятельностью, так и с малым предпринимательством в целом. С точки зрения этого исследователя, именно специфика социальной организации данных форм предпринимательства придает семейному делу *особый статус*, что связано с образованием слоя потомственных хозяйственников.

Н.М. Бархатова фокусирует внимание на исследовании начальных этапов семейного предпринимательства, сравнивает его недостатки и преимущества с несемейной формой, изучает сложности, которые возникают во

взаимоотношениях между близкими людьми при ведении ими совместной деятельности, вопросы управления персоналом семейного предприятия (Бархатова, 1999).

И.В. Барбашин, Т.А. Федотовская и С.Н. Титов представляют семейное предпринимательство как форму малого предпринимательства, в условиях которой члены семьи и родственники могут выступать и собственниками, и работниками на своих предприятиях (Барбашин, Федотовская, Титов, 2005).

Н.И. Баранец определяет семейное предпринимательство как инициативную деятельность членов семьи, а также их родственников, являющихся собственниками и работниками созданного (приобретенного) ими предприятия, целью деятельности которого выступает удовлетворение общественных потребностей посредством организации производства и реализации товаров (услуг), сопровождающееся постоянным поиском изменений спроса конечного потребителя на продукцию (услуги) и воссозданием спроса благодаря творческому подходу, грамотной маркетинговой политике и внедрениям разнообразных инноваций (Баранец, 2007).

С точки зрения Э.С. Киренкиной, семейное предпринимательство – динамичный, активный элемент бизнеса, инициативная, самостоятельная деятельность, осуществляемая под свою имущественную ответственность и на свой риск объединениями граждан, где хотя бы два участника – члены одной семьи. Эта деятельность направлена на производство продукции (оказание услуг) в целях получения прибыли (Киренкина, 2010). В соответствии с данным определением под семейным следует понимать предприятие, находящееся во владении и управлении представителями одной семьи, которое планируется передать следующему поколению по наследству.

Д.А. Волков определяет семейное предпринимательство как один из возможных этапов развития компании, подразумевающий «единоличное правление» семьи (Волков, 2011). Ученый при этом указывает на главные критерии успешности подобного «правления» – ими мо-

гут выступать *нефинансовые показатели* работы предприятия, а не его прибыль.

С точки зрения З.К. Русаковой и И.В. Лаврентьевой, семейным предпринимательством являются различные виды предпринимательской деятельности в семье (производство и реализация товаров усилиями членов семьи, посредническая и коммерческая деятельность, оказание услуг), главной целью которых выступает увеличение семейных доходов в сочетании с решением комплекса познавательных и воспитательных задач (Русакова, Лаврентьева, 2011).

Н.В. Салиенко и Ю.В. Кочетков в исследовании, посвященном семейному аспекту нового поколения российских предпринимателей, приходят к следующему выводу: семейное предпринимательство в современной России включает группы экономических субъектов – крупные предприятия, основанные во времена СССР, малые и средние предприятия, созданные после распада Советского Союза – в период формирования российского предпринимательского сообщества (Салиенко, Кочетков, 2012).

С точки зрения Л.А. Гаджимурадовой, под семейным предпринимательством понимают вид предпринимательской деятельности, организованный родственниками, с планом последующей наследственной преемственности (Гаджимурадова, 2013).

Согласно определению, предложенному Т.Н. Савиной и Т.В. Щанкиной, семейное предпринимательство – одна из форм малого предпринимательства, которая характеризуется наличием родственных связей между работниками и собственниками предприятия (Савина, Щанкина, 2014).

С точки зрения И.А. Плотниковой, семейное предпринимательство является социально-институциональной формой малого бизнеса, организованной определенным образом системой трудовой и экономической деятельности, которая функционирует в процессе социальных отношений между родственниками (членами одной семьи) и объединяет значимые общественные ценности и

поведенческие стандарты, удовлетворяющие потребностям конкретного общества (региона) (Плотникова, 2015).

К.С. Шипицына определяет семейное предпринимательство как форму, расположенную на грани самозанятости и малого предпринимательства (Шипицына, 2015).

И.Ю. Лепетикова определяет семейное предпринимательство как особую форму малого бизнеса, в рамках которой члены семьи выступают собственниками и работниками своего же предприятия (Лепетикова, 2015). Согласно данному определению к семейному предприятию фактически можно отнести любое предприятие, собственниками которого являются члены одной семьи, часть из которых работает непосредственно на этом предприятии, способствуя его развитию.

А.А. Жук и К.М. Потий определяют семейное предпринимательство как микропредпринимательство, в рамках которого работают члены одной семьи, участвующие в собственности и (или) управлении (Жук, Потий, 2017).

Таким образом, из нашего анализа взглядов отечественных ученых на определение понятия «семейное предпринимательство» следует, что большая часть научных работ о современном отечественном семейном предпринимательстве изучает проблемы низкого уровня разработки механизмов и инструментов передачи семейного дела, что, в сущности, является прямым следствием низкого уровня осознанности значимости данной деятельности среди владельцев российских семейных предприятий.

О СОВРЕМЕННЫХ ПРОБЛЕМАХ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ «СЕМЕЙНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

В исследованиях института семейного предпринимательства в России на современном этапе развития наметился ряд ключевых

тенденций. Особую научную ценность представляют результаты, полученные при анализе вопроса о том, что именно отличает семейное предпринимательство от несемейного, лежит ли это отличие в основе слияния и объединения несемейных компаний. При изучении идеологии образования корпоративных семей с иерархиями часто можно встретить сравнения ключевых признаков семейного предпринимательства. Все вышеперечисленные вопросы касаются глубинных основ функционирования института семейного предпринимательства, а также его развития в условиях современной экономики.

На наш взгляд, одной из главных проблем, с которыми сталкиваются отечественные ученые при определении понятия «семейное предпринимательство» с методологической позиции, выступает отсутствие официальной статистики учета субъектов данной формы предпринимательской деятельности в России. Тем не менее данные неофициальной статистики свидетельствуют о том, что в ряде отраслей экономики РФ (сельское хозяйство, торговля, текстильная промышленность, пищевая промышленность, информационные технологии) около 80% малых и средних компаний являются семейными предприятиями.

Развитие теории семейного предпринимательства только начинается, и в настоящее время данный феномен находится на этапе исследования. Семейные отношения в современном обществе постоянно трансформируются, изменяют свои формы под воздействием социальных, политических и демографических факторов. Семья как основа предпринимательских отношений является информационно непрозрачной, закрытой хозяйственной системой. Именно по этой причине в отечественной науке, как и в зарубежной, комплекс всех проблем семейного предпринимательства не исследован.

Однако можно все же выделить ряд ключевых тенденций. Например, особый интерес сегодня представляют материалы, полученные при анализе идеологии образования корпоративных иерархических семей,

сопоставлении родовых признаков семейного предпринимательства, его отличий от несемейного и др. Все полученные результаты касаются косвенно глубинных основ феномена семейного предпринимательства, а также его сохранения и трансформации.

Современные исследования зарубежных ученых сконцентрированы на эмоциональном компоненте семейного предпринимательства: семейной и бизнес-эмоциональной связи (Pieper, 2007); эмоциональной энергии (Goss, 2007); социоэмоционального благополучия (Gomez-Mejia, 2007); показных (демонстративных) эмоций (Brundin, 2008); эмоционального интеллекта (Pachulia, Henderson, 2009) и др. Результаты исследований связи эмоциональной сферы и внутрисемейных отношений позволяют определить способы и методы достижения семей высоких результатов в семейном бизнесе в долгосрочной перспективе.

Анализируя исследования российских ученых, можно сделать вывод, что постепенно вырабатывается общепринятая терминологическая база института семейного предпринимательства. Исследовательские акценты смещаются от описания проблемы взаимодействия в процессе решения задач между родственниками к анализу факторов, гарантирующих не только эффективность самого предприятия, но и успешность его передачи по наследству, сохранения его статуса важнейшего семейного актива.

Результаты нашего теоретического анализа также свидетельствуют, что в настоящее время ряд основополагающих исследовательских задач, успешное решение которых послужит главной предпосылкой для повышения эффективности семейного предпринимательства, российскими учеными пока не сформулирован. Отечественные исследователи, как правило, анализируют актуальные, текущие проблемы, которые способны обеспечить в перспективе быструю финансовую отдачу.

Проводя сравнительный анализ российских и зарубежных научных работ на тему развития института семейного предпринимательства, следует отметить недостаточное

внимание отечественных ученых к изучению особенностей организационной культуры семейных компаний, а также ее отличий от несемейных организаций, в то время как значительная часть последних публикаций сосредоточена на проблемах наследования семейного дела.

Однако намерение передать дело и владение соответствующими ресурсами без поведенческого компонента не делает предприятие семейным в полном смысле данного слова, а так как последняя составляющая невозможна без предыдущих двух, эти три части неразделимы между собой. Таким образом, предположим, что сущность феномена семейного предпринимательства наиболее полно раскрывают следующие аспекты:

- намерение по наследству передать дело, обеспечить семейный контроль над ним;
- ресурсная база и способности, обеспечивающие синергетический эффект как результат взаимодействия членов семьи;
- особенности тактического и стратегического планирования, установленные семьей и предназначенные для исполнения при передаче следующим поколениям;
- поведенческий компонент.

Вышеперечисленные аспекты важно доносить до собственников российских предприятий путем исследований семейного предпринимательства в стране с целью подготовки системы рекомендаций для развития семейного дела.

Ценности индустриального уклада, оставившие неизгладимый след на развитии семейного предпринимательства конца XX в., сменяют ценности информационного уклада и глобализация мировой экономики, в условиях которой институт семейного предпринимательства также претерпевает существенные изменения. Тем не менее, как бы активно ни изменялась внешняя среда, для того чтобы определенная структура могла быть отнесена к субъекту семейного предпринимательства, в ней должны быть сохранены такие фундаментальные составляющие, как семейная собственность, преемственность поколений

и семейное управление. Будущее российского семейного предпринимательства в первом поколении целиком находится в руках как самих владельцев фирм и государственного аппарата, так и исследователей, которые с помощью координированной и целенаправленной работы способны помочь избежать «провалов» в развитии данного вида экономической деятельности гражданского общества.

Важнейшая роль семейного предпринимательства в условиях современной экономики России обусловлена тем, что данная форма хозяйствования выполняет ряд важнейших функций, а именно: способствует формированию среднего класса населения; позволяет насыщать рынок различными товарами (услугами), повышать занятость посредством создания новых рабочих мест и развивать конкурентную среду; гарантирует социальную и политическую общественную стабильность; создает налогооблагаемую базу для бюджетов всех уровней (Потий, 2017а).

На наш взгляд, при анализе исследований семейного предпринимательства в России на современном этапе развития особый интерес вызывает опыт европейских стран. Правительства формируют экспертные группы для обсуждения проблем семейного предпринимательства с целью включения их в политическую повестку дня, а также разработки мероприятий, направленных на улучшение их деятельности (например, форум Конфедерации предприятий в Норвегии; группа экспертов для оперативного определения семейного предпринимательства и разработки законодательных предложений по семейному предпринимательству в Финляндии) (Мурзина, 2015).

Семейное предпринимательство является специфической областью научных исследований, так как экономические отношения в этой области тесно взаимосвязаны с социально-психологическими отношениями. В качестве социальной общности выступает семья, она формируется узами родства, родительства, супружества, а также разнообразными формальными и неформальными нормами. Отношения между индивидами по поводу

производства в семье оказываются тесно переплетенными с внепроизводственными близкородственными отношениями (Потий, 2017б). Для семейного предпринимательства в целом свойственны ограниченное использование или полное отсутствие наемного труда, долговременная взаимная поддержка, общесемейное потребление, материальная и нематериальная оценка действий, любовные отношения, а также отношения преемственности и наследования, ответственности перед родственниками.

На наш взгляд, наиболее подходящим определением семейного предприятия в современной российской действительности является следующее: микропредприятие, на котором работают члены одной семьи, принимающие участие в собственности и (или) управлении (Жук, Потий, 2017). Так как микропредпринимательство в России выступает статусной категорией, перед семейными предприятиями сегодня стоит задача достижения критериев отнесения к субъектам малого предпринимательства.

С нашей точки зрения, семейное предпринимательство в России на современном этапе развития может стать самостоятельной правовой формой организации и ведения предпринимательской деятельности с полноценными системами формирования уставного капитала, налогообложения, субсидирования и др. Выделение семейного предпринимательства в качестве полноценной формы предпринимательской деятельности, закреплённой действующим законодательством, позволит решить также и ряд важнейших социальных проблем: привлечение свободных трудовых ресурсов, стимулирование предпринимательской активности населения, легализация хозяйственной деятельности граждан, занимающихся семейным предпринимательством.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По результатам нашего анализа отечественных определений понятия «семейное

предпринимательство» можно сделать следующие выводы.

Во-первых, сущность семейного предпринимательства образует многообразие форм предпринимательской активности близких родственников на основе их семейного капитала. Под близкими родственниками мы подразумеваем членов одной семьи, связанных биологическим (кровным) родством и социальной близостью (родители – дети и супруги, соответственно).

Название «семейная фирма» («семейное предприятие») в зарубежной терминологии получили фирмы, организованные близкими или дальними родственниками, относящимися к одной «семье». Чтобы оставаться «семейной», компания и соответственно ее собственный капитал должны передаваться по наследству. Обзор многовековой практики семейного предпринимательства свидетельствует о том, что данная форма деловой активности населения ориентирована на долгосрочную перспективу развития и подразумевает постоянное повышение качества, выпуск новой уникальной продукции.

Во-вторых, недостаток фундаментальных исследований отечественного семейного предпринимательства вызван естественной закрытостью семейных компаний. Вместе с тем семейные фирмы в России, не являясь публичными, не только существуют, но и вполне успешно функционируют.

Также одной из причин слабого развития теории отечественного семейного предпринимательства и исследований, посвященных определению семейного предпринимательства, служит наличие значительных исторических разрывов, влияющих на утрату исторического и социального опыта ведения предпринимательской деятельности. Именно данные разрывы являются причиной трудностей, с которыми сегодня сталкивается национальная экономика при восстановлении института семейного предпринимательства.

В-третьих, современные отечественные определения семейных предприятий сконцентрированы вокруг таких переменных, как

участие в собственности, наличие риска и социальный компонент предпринимательской деятельности. Дальнейшие широкомасштабные исследования отечественных ученых проблем развития семейного предпринимательства и публикация соответствующих результатов научных поисков в аналитических обзорах позволят установить общие закономерности в развитии отечественных семейных предприятий, а также выделить основные направления и фокус образовательных программ для его участников.

В-четвертых, законодательная база, сформированная за последнюю четверть века в России, составляет институциональную базу развития различных форм деятельности семейных компаний. Для разработки единого, системного понятия института «семейное предпринимательство» необходимо законодательно закрепить факт его функционирования на территории Российской Федерации. Это позволит не только избежать избытка определений семейных предприятий, но и даст населению возможность без опасения создавать свое дело – источник экономической выгоды с опорой на семейные традиции.

Список литературы

- Барбашин И.В., Федотовская Т.А., Титов С.Н. Социальные функции семейного предпринимательства в современной России: сущность и формы семейного предпринимательства. Корпоративная социальная ответственность в современной России: теория и практика // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2005. № 26 (278).
- Бархатова Н.М. Семейный бизнес и семьи в бизнесе // ЭКО: Экономика и организация промышленного производства. 1999. № 2. С. 127–150.
- Волков Д.А. Стадии и жизненные циклы развития семейного бизнеса // Российское предпринимательство. 2011. № 2. С. 11–16.

- Гаджимурадова Л.А. Проблемы и перспективы развития семейного бизнеса // Вопросы структуризации экономики. 2013. № 4. С. 350–351.
- Жук А.А., Потий К.М. Феномен семейного предпринимательства в современной экономической теории // Российское предпринимательство. 2017. Т. 18. № 19. URL: <https://creativeconomy.ru/lib/38321> (дата обращения: 25.10.2017).
- Ким В.М.-С. Активизация процессов внутриотраслевой интеграции как фактор привлечения инвестиций в экономику России: дис. ... канд. экон. наук. М., 2005.
- Киренкина Э.С. К вопросу об определении понятия «семейное предприятие» // Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского. 2010. № 12. С. 7–10.
- Лепетикова И.Ю. Семья как основа семейного предпринимательства: правовые аспекты // Научно-практическая конференция. 24 апреля 2015 г. Т. 1. С. 165–169.
- Митрофанова И.В. Есть ли у семейного предпринимательства будущее? // Конференция «Традиции и опыт российского предпринимательства: История и современность». Волгоград: ВГУ, 1997. URL: <http://www.lex.uz/> (дата обращения: 20.06.2017).
- Мурзина Ю.С. Факторы, препятствующие развитию семейного бизнеса в России, и эффективные инструменты их регулирования // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 15. С. 2335–2354.
- Плотникова И.А. Институциональное развитие семейных предприятий в сфере малого бизнеса (на примере Пензенской области): дис. ... канд. соц. наук. Пенза, 2015.
- Потий К.М. Преимущества семейного предпринимательства в экономической жизни современного общества // Экономика и управление. 2017а. № 3 (137). С. 85–88.
- Потий К.М. Совершенствование конкурентной среды экономических субъектов с точки зрения семейного предпринимательства // Международная научно-практическая конференция «Наука сегодня: фундаментальные и прикладные исследования» (27 сентября 2017 г.). Москва, 2017б. С. 111–112.
- Русакова З.К., Лаврентьева И.В. Семейный бизнес и развитие репродуктивной экономики // Российское предпринимательство. 2011. № 1. С. 10–15.
- Савина Т.Н., Щанкина Т.В. Развитие семейного предпринимательства как способ борьбы с бедностью // Консенсус. 2014. № 11. С. 1–6. URL: <http://kontentus.ru/wp-content/uploads/2014/11/%D0%A1%D0%B0%D0%B2%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%A9%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B8%D0%BD%D0%B0.pdf>.
- Салиенко Н.В., Кочетков Ю.В. Новое поколение российских предпринимателей: семейный аспект // Вест. Тамбов. ун-та. 2012. № 7 (111). С. 138–142.
- Шипицына К.С. Перспективы и проблемы семейного предпринимательства: российская реальность // Фундаментальные исследования. 2015. № 8. С. 633–635.
- Brundin E. Beyond facts and figures: The role of emotions in boardroom dynamics // Corporate Governance. 2008. № 16 (4). P. 326–341.
- Chua J.H., Chrisman J.J., Sharma P. Defining the family business by behavior // Entrepreneurship Theory and Practice. 1999. № 23 (4). P. 19–39.
- Gomez-Mejia L.R. Socioemotional Wealth and business risks in familycontrolled firms: Evidence from Spanish Olive Oil Mill, 2007.
- Goss D. Enterprise ritual: A theory of entrepreneurial emotion and exchange // British Journal of Management. 2007. № 18. P. 1–18.
- Pachulia G., Henderson L. The relationship between emotional intelligence and entrepreneurial orientation. Unpublished Master Thesis within Business Administration: Entrepreneurship. Joensuu University, 2009.
- Pieper T.M. Mechanisms to assure long-term family business survival: A study of the dynamics of cohesion in multigenerational family business families. Frankfurt-am-Main: Peter Lang, 2007.

Рукопись поступила в редакцию 08.07.2017 г.

HOME EXPERIENCE CONCEPT OF DEFINITION “FAMILY ENTREPRENEURSHIP”

K.M. Potiy

Kseniya M. Potiy, Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia, potiy93@mail.ru

The analytical review of definition of the concept “family entrepreneurship” of the Russian authors is presented in article. A number of the main tendencies in modern domestic researches of family business’ institute are given. It is established that a considerable part of scientific works in the sphere of a modern domestic family entrepreneurship’s research is concentrated directly on a perspective of transfer mechanisms of family enterprise to successors. It is defined that the lack of domestic family entrepreneurship’ basic researches is caused by natural closeness of the Russian family companies. Also as the reason of poor development of the theory of domestic family entrepreneurship and researches devoted to definitions of family entrepreneurship seems existence of the significant historical gaps leading to loss of historical and social experience of conducting entrepreneurship activity. On the basis of a research of a family entrepreneurship phenomenon the conclusion is drawn that its development depends on coordinate actions of family firms’ owners, the state and scientists. The hypothesis that the Russian family enterprises are faced by a problem of achievement of reference to small entrepreneurship entities criteria today is made. The entity of family entrepreneurship as diversities of enterprise activity’s forms of the close relatives on the basis of their family capital is defined. It is established that a certain structure can be referred to the subject family entrepreneurship at preservation in its framework of the following fundamental components: family property, continuity of generations and family management. It is defined that development of a uniform, system concept of institute “family entrepreneurship” requires legislative fixing of its functioning fact in the territory of the Russian Federation.

Keywords: family entrepreneurship, family enterprise, small entrepreneurship, microenterprise.

JEL: B00, D10, L26.

References

- Barbashin I.V., Fedotovskaya T.A., Titov S.N. (2005). Social functions of family business in the modern Russia: Entity and forms of family business. Corporate social responsibility in the modern Russia: theory and practice. *Analiticheskiy vestnik Soveta Federatsii FS RF*, no. 26 (278) (in Russian).
- Barkhatova N.M. (1999). Family business and families in business. *EKO: Ekonomika i organizatsiya promyshlennogo proizvodstva*, no. 2, pp. 127–150 (in Russian).
- Brundin E. (2008). Beyond facts and figures: The role of emotions in boardroom dynamics. *Corporate Governance*, no. 16 (4), pp. 326–341.
- Chua J.H., Chrisman J.J., Sharma P. (1999). Defining the family business by behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice. Entrepreneurship Theory and Practice*, no. 23 (4), pp. 19–39.
- Gadzhimuradova L.A. (2013). Problems and prospects of family entrepreneurship’s development. *Voprosy strukturizatsii ekonomiki*, no. 4, pp. 350–351 (in Russian).
- Gomez-Mejia L.R. (2007). Socioemotional wealth and business risks in family controlled firms: Evidence from Spanish Olive Oil Mill.
- Goss D. (2007). Enterprise ritual: A theory of entrepreneurial emotion and exchange. *British Journal of Management*, no. 18, pp. 1–18.
- Kim V.M.-S. (2005). Activization of intra-branch integration’s processes as factor of investments’ attraction into economy of Russia. Candidate of Economic Sciences dissertation. Moscow (in Russian).
- Kirenkina E.S. (2010). To a question of definition of a concept “family business”. *Tavricheskiy natsional'nyy universitet im. V.I. Vernadskogo*, no. 12, pp. 7–10 (in Russian).
- Lepetikova I.Yu. (2015). Family as basis of family business: Legal aspects. Scientific and practical conference. Date 4/24/2015, vol. 1, pp. 165–169 (in Russian).
- Mitrofanova I.V. (1997). Whether family business has a future? Conference “Tradition and experience of the Russian business: History and present”. Volgograd, VSU (in Russian). URL: <http://www.lex.uz>.

- Murzina Yu.S. (2015). The factors interfering development of family entrepreneurship in Russia and effective instruments of their regulation. *Russian Journal of Entrepreneurship*, vol. 16, no. 15, pp. 2335–2354 (in Russian).
- Pachulia G., Henderson L. (2009). The relationship between emotional intelligence and entrepreneurial orientation. Unpublished Master Thesis within Business Administration: Entrepreneurship. Jönköping University.
- Pieper T.M. (2007). Mechanisms to assure long-term family business survival: A study of the dynamics of cohesion in multigenerational family business families. Frankfurt-am-Main: Peter Lang.
- Plotnikova I.A. (2015). Institutional development of family entrepreneurship in the sphere of small business (on the example of the Penza region). Candidate of Sociological Sciences dissertation: 22.00.2004. Penza (in Russian).
- Potiy K.M. (2017). Advantages of family entrepreneurship in economic life of modern society. *Economics and Management*, no. 3 (137), pp. 85–88 (in Russian).
- Potiy K.M. (2017). Improvement of the economic subjects' competitive circle from the point of family entrepreneurship's view. International Scientific and Practical Conference "Science Today: Fundamental and Applied Research" (September 27, 2017). Vologda, pp. 111–112 (in Russian).
- Rusakova Z.K., Lavrent'eva I.V. (2011). Family entrepreneurship and development of reproductive economy. *Russian Journal of Entrepreneurship*, no. 1, pp. 10–15 (in Russian).
- Salienko N.V., Kochetkov Yu.V. (2012). New generation of the Russian entrepreneurs: family aspect. *Tambov University Review*, no. 7 (111), pp. 138–142 (in Russian).
- Savina T.N., Shankina T.V. (2014). Development of family business as way of fight against poverty. *Konsensus*, no. 11, pp. 1–6 (in Russian). URL: <http://kontentus.ru/wp-content/uploads/2014/11/%D0%A1%D0%B0%D0%B2%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%A9%D0%B0%BD%D0%BA%D0%B8%D0%BD%D0%B0.pdf>.
- Shipicyna K.S. (2015). Prospects and problems of family business: Russian reality. *Fundamental Research*, no. 8–3, pp. 633–635 (in Russian).
- Volkov D.A. (2011). Stages and life cycles of family business development. *Russian Journal of Entrepreneurship*, no. 2, pp. 11–16 (in Russian).
- Zhuk A.A., Potiy K.M. (2017). Phenomenon of family entrepreneurship in the modern economic theory. *Russian Journal of Entrepreneurship*, no. 19 (in Russian). URL: <http://delovoyimir.biz/2012/06/25/lyudi-v-semeynom-biznese.html>.

Manuscript received 08.07.2017

ОПЕРЕЖАЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ – ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

А.Л. Богданова

Зарубежный опыт использования экономических индикаторов для прогнозирования экономических кризисов и улучшения хозяйственной конъюнктуры рассматривается как полезный для совершенствования системы прогнозирования и повышения экономической безопасности российской экономики. Анализируются теоретические критерии и практические аргументы использования на разных этапах экономического развития индикаторов смены экономической динамики. Показана эволюция применения такого рода индикаторов в США и европейских странах, в том числе выбор базового индикатора экономической динамики. Представлены четыре группы экономических переменных, фигурирующих в качестве индикаторов смены фаз экономического цикла. Выявляются ситуации «неработоспособности» отдельных показателей, что ставит под сомнение саму возможность использования индикаторов в целях прогнозирования. Представлены имеющиеся точки зрения на такие ситуации, и намечается направление дальнейших исследований, связанное с учетом специфики разных этапов формирующих экономическую динамику технологических революций.

Ключевые слова: экономический цикл, бизнес-цикл, опережающие индикаторы экономического развития, эволюция экономических индикаторов, пики и впадины циклов, сводный индекс опережающих индикаторов, поворотные точки циклов экономического развития.

JEL: C43, E30, E37.

© Богданова А.Л., 2018 г.

Богданова Анна Леонидовна, научный сотрудник ЦЭМИ РАН, Москва, annabogd@gmail.com

ВВЕДЕНИЕ

В условиях перестройки системы управления российской экономики – перехода от реагирования на возникающие проблемы к предвидению возможных трудностей – встает вопрос о необходимых инструментах прогнозирования. Одним из инструментов предвидения экономических событий являются опережающие индикаторы. Эти показатели используют для измерения отдельных параметров экономики. Есть также агрегаты, они специально сконструированы из таких показателей, динамика которых может рассматриваться как признак наступления (в более или менее близком будущем) «переломных событий» (обозначения «переломных точек») в динамике прогнозируемой экономической переменной (или их совокупности), отражающей состояние экономики в целом. Иными словами, показатель, поворотные точки которого опережают прогнозируемые (или «эталонные») при изменении его динамики, в зарубежной литературе называется опережающим (leading economic indicator, LEI). Динамика опережающего и эталонного показателей представлена на рис. 1.

Синхронными показателями (coincident economic indicators, CEI) в литературе называются такие, которые меняются одновременно с эталонным. Запоздывающие показатели (lagging economic indicators) подтверждают наметившиеся изменения в тренде эталонного.

Необходимость в опережающих показателях привела к созданию на протяжении последнего столетия «тысячи экономических индикаторов, предсказывающих все – от спроса на бензин до размера урожаев» (Яма-роне, 2004, с. 21–22).

В США имеется широкая практика применения опережающих показателей. Многие показатели используют для целей инвестирования в ценные бумаги, предвидения конъюнктуры фондового рынка. Изучение таких показателей включено в университетские

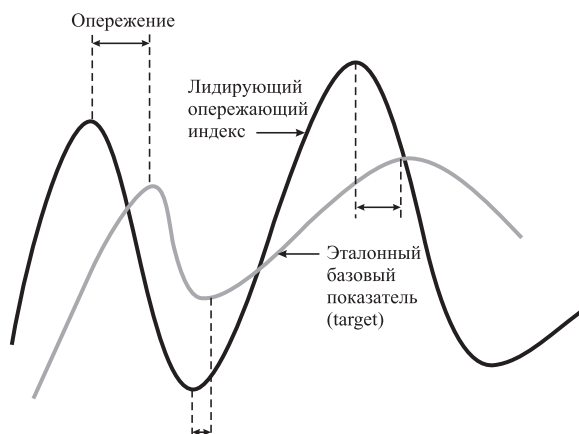


Рис. 1. Взаимосвязь опережающего и эталонного индикаторов

Источник: Economic Cycle Research Institute. URL: <https://www.businesscycle.com/ecri-business-cycles/turning-points-leading-indicators>.

учебные курсы¹ макроэкономики, анализа фондовых рынков, инвестиционного анализа, эконометрики, финансового менеджмента и др. Значительное внимание уделяется прогностическим возможностям фьючерских рынков (Мерфи, 1999). В ряде случаев наблюдение за тенденциями товарных рынков позволяет предсказать направление динамики цен на несколько месяцев вперед.

Исследованию поворотных точек экономических циклов и возможностей обнаружения их близости с помощью опережаю-

щих показатели посвящены многочисленные публикации (Neftci, 1982; Zarnowitz, Moore, 1982; Koch, Raasche, 1988; Stock, Watson, 1989; Estrella, Mishkin, 1998; Loungani, Trehan, 2002; Levanon et al., 2011; Ng, 2012).

Имеющиеся зарубежные наработки и опыт применения опережающих показателей требуют их изучения с позиций совершенствования процессов управления на разных уровнях российской экономики. Уже сейчас в нашей стране часто используется такой экономический показатель, как нефтяные котировки. Они выступают в качестве опережающего показателя курса рубля.

Однако результаты зарубежной практики использования опережающих показателей остаются неоднозначными. Несмотря на большие достижения, экономическая наука далеко не всегда подает своевременные сигналы предупреждения о грядущих кризисах. Как известно, кризисы 2000 и 2008 гг. оказались неожиданными для многих зарубежных экономистов. «В те годы казалось, что базовая структура экономики изменилась настолько, что процветание, скорее всего, будет продолжаться и дальше» (Кругман, 2009). Кризисы рассматривались как события, имевшие конкретные причины, повторение которых в ближайшем будущем не ожидается. По словам Дун Тао, старшего экономиста гонконгского отделения Credit Suisse, «вероятность повторения финансового кризиса в той же форме, что и десять лет назад, почти нулевая» (цит. по: (Марков, 2007)).

Ошибки прогнозов при ориентации на опережающие показатели подогревают дискуссию² об эффективности их применения, возможности предсказания кризисов, используя сигналы раннего предупреждения. В России исследованием этой проблематики занимается ряд специалистов, в частности А.А. Френкель, С.В. Смирнов, В.В. Попов, Я.В. Сергиенко, А.В. Полетаев, Г.В. Остапко-

¹ В университете штата Колорадо Boulder (см.: URL: <http://www.colorado.edu/economics/courses/econ2020/section8/section8-main.html>); в университете Беркли изучают курс «Экономические показатели: осмысление рыночных данных» (см.: URL: <http://extension.berkeley.edu/search/publicCourseSearchDetails.do?courseId=40192&method=load>); в университете Флориды преподает автор всемирно известного курса по финансовому менеджменту Юджин Бриггем; Калифорнийский университет (Лос-Анджелес); Нью-Йоркский городской университет (в г. Олбани (Albany)) «Economic Surveys and Forecasting» (см.: URL: <http://www.albany.edu/about/about.php>).

² Среди участников дискуссии – J.H. Stock, M.W. Watson, A. Estrella, F. Mishkin, G. Levanon, A. Ozyildirim, B. Schaitkin, E. Ng.

вич, А.В. Улюкаев, П.В. Трунин, О.Г. Солнцев, А.А. Пестова.

Цель настоящей статьи заключается в том, чтобы представить историю разработки и применения опережающих показателей, сопоставить имеющиеся взгляды и наметить направления совершенствования.

1. ЭВОЛЮЦИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ США И ОЭСР

Изначально система экономических индикаторов была разработана в США в 1920–1930-е гг. В эти годы экономика столкнулась с особенно сильными циклическими кризисами, что усилило потребность в показателях, отражающих динамику внутри цикла.

Важную роль при отборе показателей играют практические соображения, связанные с оперативным предоставлением соответствующей статистики, точностью оценок, периодичностью и длиной ряда доступных данных по соответствующему показателю.

Ряд показателей (их перечни приводятся, например, в (Moynan, 2010, p. 10–12)) был создан такими правительственными агентствами США, как Департамент труда (Министерство труда), Совет управляющих Федеральной резервной системы, Бюро экономического анализа (БЭА) (Bureau of Economic Analysis, BEA), Бюро статистики труда (Bureau of Labor Statistics), Бюро ценов (Бюро по статистике – Census Bureau). Некоторые показатели являются продуктом разработок отдельных организаций, таких как Институт управления поставками (ISM), The Conference Board (международная неправительственная некоммерческая исследовательская организация, основана в 1916 г.), университет штата Мичиган. С предложениями по формированию экономических показателей выступают и отдельные специалисты (см., например, (Cullity, Banerji, 1996, p. 201; Stock, Watson, 1989, p. 352)).

Начиная с 1961 г. ежемесячные данные по разным показателям публикуются Департаментом по коммерческой статистике США в Сборнике состояния бизнеса (Business conditions digest). С конца 1960-х гг. в США ежемесячно публикуются соответствующие показатели³. С 1996 г. подготовка и публикация циклических показателей была передана от БЭА в Conference Board. За базовую величину 100 для всех индексов берется их значение в 1967 г., а все ряды приводятся в ценах (долларах) 1972 г., если не указано иное.

Перечень показателей периодически пересматривается, одна из причин того – отказ от использования менее информативных показателей, отсутствие регулярных обновлений данных. Так, например, после 2005 г. организации перестали обновлять и публиковать данные по следующим показателям: банкротства предприятий (Business Failures), индекс измерения настроений бизнеса (Business Optimism Indexes), индекс удовлетворенности условиями труда (Job Quality Index), экспериментальный индекс рецессий (Experimental Recession Indexes). После 2000 г. по указанию Федеральной резервной системы (ФРС) из экономических показателей были исключены денежная масса и индекс фьючерсных цен (Futures Price Index CRB), что обосновывалось слабой связью между показателем «денежная масса» и экономическим ростом (и изменениями цен).

Цели прогнозирования накладывают отпечаток на выбор практически используемых опережающих показателей. Среди задач Совета управляющих ФРС – поддержание стабильности цен. Для определения уровня инфляционного давления на цены ФРС пристально следит за индексом CRB – индексом фьючерсных цен американского Бюро по изучению товарных рынков (индекс был введен в 1956 г.). За последние 30 лет этот индекс претерпел ряд изменений, и в настоящее время он

³ OECD Composite Leading Indicators – a Tool for Short-term Analysis. URL: <http://www.oecd.org/std/li1.htm>.

охватывает 21 товарный рынок (Мерфи, 1999, с. 121–123). Индекс CRB не учитывает ни одного финансового фьючерсного рынка.

Несмотря на то что каждому рынку (из 21) присваивается равный вес в составе индекса CRB, удельный вес различных групп рынков в этом индексе неодинаковый. Например, на долю «промышленное сырье»: медь, хлопок, пиломатериалы – приходится 14,3% индекса; на долю «энергоносители: сырая нефть, мазут» – 9,5%. «В связи со значительной долей сельскохозяйственных рынков (62%) в индексе CRB его надежность как опережающего индикатора инфляции иногда подвергается сомнению» (Мерфи, 1999, с. 123).

Непрекращающиеся споры о том, какой из товарных индексов позволяет точнее предсказывать инфляцию, сводятся к определению относительной значимости цен на промышленное сырье и продукты питания. В работе (Мерфи, 1999) отмечается, что более точным барометром инфляции и состояния экономики являются цены на промышленное сырье. Однако для прогнозирования финансовых рынков лучше подходит более сбалансированный индекс фьючерсных цен CRB, включающий цены как на продукты питания, так и на промышленное сырье (Мерфи, 1999, с. 124–125). Хотя большая часть товарных индексов с широкой базой обычно движется в одном направлении, в некоторых ситуациях их траектории начинают расходиться. Подобные расхождения товарных индексов служат важным предупреждением о возможных изменениях экономических тенденций.

Помимо индекса CRB, существуют и другие товарные индексы. Одним из них является индекс цен на промышленные материалы (Commerce Industrial Materials Price Index), основанный на ценах 18 промышленных материалов. Этот индекс был создан Центром исследования международных экономических циклов (CIBCR) при Колумбийском университете и ежедневно публикуется с 1986 г. Он включает следующие группы рынков: текстиль, металлы, нефтепродукты и смешанные товары. Компоненты

этого индекса подбирались прежде всего на основе их способности предвосхищать направление инфляции. Индекс был рассчитан ретроспективно с использованием месячных данных до 1948 г. и по утверждению создателей показал устойчивые результаты в качестве опережающего показателя инфляции. Одним из ограничений данного индекса является полное исключение из его состава цен на продукты питания. Связанные с этим проблемы проявились в 1988 и 1989 гг., когда возникло значительное расхождение между ценами на продукты питания и промышленное сырье. Поэтому было сложно определить, какие товарные индексы точнее отражают инфляционную ситуацию (Мерфи, 1999).

Индекс менеджеров по снабжению (Purchasing Managers' Index, PMI), основанный на результатах закупок в промышленной сфере, часто применяется в качестве показателя оптимизма высших и средних звеньев экономических менеджеров. PMI нужен, чтобы оценить изменения, связанные с новыми производственными заказами, объемами промышленного производства, занятости, а также изучить процессы формирования цен и новых тенденций в бизнесе. Методика построения индекса едина для всех стран⁴. Данный показатель рассчитывается IHS Markit – независимым поставщиком исследований деловой конъюнктуры.

Индекс уровня загрузки производственных мощностей широко используется в качестве показателя изменения рыночной конъюнктуры в США, в том числе для прогнозирования инвестиционной активности в различных отраслях, упреждающего наблюдения за «точками перелома» экономической конъюнктуры. Высокая степень недогрузки мощностей в результате отсутствия спроса на продукцию является одной из причин низкой инвестиционной активности производителей.

⁴ См. сайт IHS Markit – независимого поставщика исследований деловой конъюнктуры. URL: <http://www.markiteconomics.com>.

Еще в 1960-е гг. Национальное бюро экономических исследований (National Bureau of Economic Research, NBER) выделило отдельные показатели, выступающие в роли опережающих, синхронных и запаздывающих индикаторов экономического цикла (табл. 1). Первый вариант этого перечня был опубликован в 1966 г.

В материалах ОЭСР (OECD) выделяются четыре группы экономических переменных, от которых можно ожидать опережающих

сигналов относительно фаз экономического цикла (OECD, 2008).

1. Переменные, характеризующие новые заказы на поставку в отдельных отраслях экономики, заказы на конечную продукцию ряда отраслей, приобретение новой недвижимости, товаров длительного пользования и пр.

2. Переменные, демонстрирующие быструю реакцию на изменяющуюся экономическую конъюнктуру. В эту группу включают показатели, характеризующие динамику рын-

Таблица 1

Классификация экономических показателей

Экономическое содержание	Соотношение с эталонными показателями экономического цикла		
	Опережение	Одновременность	Запаздывание
Занятость и безработица	Средняя продолжительность рабочей недели в обрабатывающей промышленности, новые заявки на пособия по безработице (обратная шкала)	Уровень занятости в несельскохозяйственных отраслях, уровень безработицы (обратная шкала)	Уровень безработицы в долгосрочном периоде (обратная шкала)
Производство, доход, потребление и торговля	Новые заказы на потребительские товары и материалы*	Валовой национальный продукт*, промышленное производство, личный доход*, продажи в обрабатывающей промышленности и торговле*	
Инвестиции в основной капитал	Строительные лицензии, контракты и заказы на заводы и оборудование*, образование торгово-промышленных предприятий		Инвестиционные расходы на заводы и оборудование*
Запасы, инвестиции в запасы	Показатель изменения запасов произведенных товаров, полуфабрикатов и комплектующих на складах*		Показатель запасов произведенных товаров, полуфабрикатов и комплектующих на складах*
Цены, стоимость, прибыль	Индекс цен на промышленные товары, индекс фондового рынка, прибыль, доля затрат на рабочую силу в стоимости товара (несельскохозяйственной отрасли)		Показатель изменения выпуска в обрабатывающей промышленности (чел./ч, обратная шкала)
Деньги, кредиты и процентные ставки	Показатель изменения объема потребительских кредитов с рассрочкой платежей*		Банковские процентные ставки по бизнес-займам, ссуды торгово-промышленным предприятиям*

* В постоянных ценах.

Источник: (Moore, Shiskin, 1967).

ка труда: создание новых рабочих мест, число принятых на работу и уволенных, число отработанных часов, объем потерь рабочего времени. Кроме того, традиционно к этой группе показателей относят динамику прибыли, запасов сырья, материалов, а также готовой продукции.

3. Переменные, чувствительные к ожиданиям экономических агентов. Наиболее популярными показателями, относимыми к этой группе, являются результаты опросов населения, бизнеса и других групп экономических агентов относительно их экономической активности и ожиданий. Часто на основе такого рода опросов составляются специальные индексы бизнес-климата, потребительских настроений и пр., которые могут выступать в качестве компонентов сводного индекса опережающих показателей. Среди статистических показателей, которые также следует отнести к данной группе, стоит выделить цены активов (биржевые индексы), а также цены на сырьевые товары.

4. Переменные, первыми испытывающие воздействие изменяющейся фазы экономического цикла. К этой группе относятся показатели, преимущественно связанные с монетарной средой и внешним сектором экономики. В качестве примера потенциальных опережающих переменных можно привести величину денежного предложения, спроса на отдельные денежные агрегаты, процентные ставки, объем предоставляемых кредитов, условия торговли и др. (Крук, Зарецкий, 2011).

Следует признать, что представленная OECD систематизация показателей имеет скорее эмпирический, чем теоретический характер (см. (OECD, 2008)). На слабость теоретического обоснования опережающих индикаторов обращал внимание еще Купманс (Koormans, 1947) в критике работ Бернса и Митчела (см., например, (Mitchell, Burns, 1938)), посвященных колебаниям экономической конъюнктуры.

Как в классификации NBER, так и в классификации OECD не приведены сроки опережения (или запаздывания).

Длинные временные ряды показателей бизнес-цикла за период 1948–1980 гг. были отобраны и проанализированы в исследованиях (Mitchell, Burns, 1938; Moore, 1950; Shiskin, 1961; Moore, Shiskin, 1967; Zarnowitz, Boschian, 1975a, 1975b). Результаты этих исследований учитывают классификацию всех частных показателей по видам экономической деятельности с учетом времени опережения или запаздывания относительно поворотных точек. Перечень, включающий 112 показателей, опубликован в разделе «Циклические индикаторы» в сборнике Business Conditions Digest (BCD).

2. ОПЕРЕЖАЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ

Прогнозирование на основе опережающих показателей фактически исходит из того, что экономическую динамику формируют не только случайные факторы, но и регулярные процессы, придающие экономическому развитию циклический характер. Это обстоятельство определяет ту смысловую нагрузку, которую несет базовый (эталонный) показатель экономической динамики. Он призван, с одной стороны, отразить, в каких экономических параметрах проявляются циклические закономерности, а с другой – представить, о каких грядущих изменениях сигнализируют опережающие показатели.

В связи с анализом экономических циклов можно выделить две трактовки экономической динамики.

Одна фокусирует внимание на точках «перегиба» (пики (peaks) и впадины (troughs)) экономического цикла. Анализируется движение экономики с последовательным переходом экономики от роста (экспансии) к спаду (рецессии), т.е. вверх/вниз, произошел рост или падение. При данном подходе бизнес-цикл рассматривается как «тип колебаний, присущий общей экономической активности

в национальной экономике» (Burns, Mitchell, 1946). В рамках данного подхода в США со времен Великой депрессии ведется анализ экономических циклов. Система хронологии (определения поворотных точек) классических бизнес-циклов поддерживается Национальным бюро экономических исследований (The National Bureau of Economic Research, NBER). Эта организация занимается исследованием экономических показателей⁵ с 1920-х гг. Пики и падения бизнес-цикла определяются как соответственно точки максимума и минимума по отношению к экономической активности в целом.

Другой подход, встречающийся в литературе, посвященной количественному анализу бизнес-циклов, ставит во главу угла изменение темпов роста экономики (growth rate cycle), а именно переход от более быстрого к более медленному росту, и наоборот. Такой подход отражает наблюдаемое повышение устойчивости темпов роста, в результате чего фаза спада в экономическом цикле не обязательно приводит к снижению ВВП и (или) других экономических показателей в абсолютном выражении. В связи с этим фазы экономического цикла определяются по отклонениям от долгосрочного тренда (выше или ниже его). Опираясь на такой подход, например (Marcellino, 2005), применяют опережающие показатели для предсказания уровня инфляции и темпов роста ВВП.

Второй подход акцентирует внимание на изменении темпов экономической динамики. В качестве точек «перегиба» этот подход рассматривает не пики (впадины), а начало замедления или ускорения темпов прогнозируемой (эталонной) переменной (OECD..., 2008). Именно этот подход стал использоваться Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) при разработке сводных индексов опережающих показателей для развитых, а впоследствии и для развивающихся

стран. Поворотные точки разных подходов к анализу циклов могут не совпадать (рис. 2).

Оба описанных подхода ориентированы на возможность раннего обнаружения и предсказания изменения экономической динамики, точек «перегиба» (поворотных точек).

В принципе, существуют два метода датировки поворотных точек экономических циклов: формальный (используется в ОЭСР) и неформальный (используется в США). При неформальном методе Комитет по датировке, состоящий из крупнейших экономистов, при Национальном бюро экономических исследований (НБЭИ) принимает решение о начале/конце, например, спада на основе анализа всей имеющейся информации. Единого показателя определения поворотных точек при данном подходе не существует.

Формальный метод основывается на поиске эталонного показателя. Изначально в качестве такого показателя для периодизации циклов использовался показатель реального ВВП (Burns, Mitchell, 1946, ch. 4) как наиболее общая характеристика экономической активности. Ряд месячных ВВП рассматривался в качестве базового (эталонного) ряда, динамику которого упрещающим образом

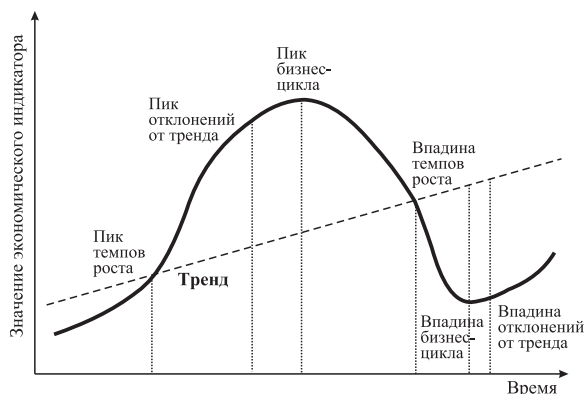


Рис. 2. Траектория экономики и схематическое изображение поворотных точек для бизнес-циклов, циклов роста и циклов темпов роста

Источники: (Zarnowitz, Ozyildirim, 2002, p. 42; Смирнов, 2012, с. 484).

⁵ Хронология классических бизнес-циклов начиная со второй половины XIX в. вплоть до 2009 г. представлена на сайте URL: <http://nber.org/cycles.html>.

призваны показывать опережающие показатели.

Однако сведение бизнес-цикла к изменениям ВВП, как было предложено Бернсом и Митчелом, вызвало критику Лукаса (Lucas, 1977). Он на основании анализа качественных особенностей экономических временных рядов, которые принято считать «деловым циклом», пришел к выводу, что колебания ВВП относительно своего тренда (в любой стране) не являются постоянными ни относительно амплитуды колебаний, ни относительно длительности периодов. Вместе с тем принципиальным является тот факт, что изменения в выпуске продукции среди секторов экономики происходит совместно – наблюдается «высокая согласованность» (high conformity). Однако амплитуда колебаний выпуска товаров длительного пользования (как для потребителей, так и для производителей) превышает изменения в выпуске товаров кратковременного пользования. Выпуск и цены на сельхозпродукцию и на природные ресурсы в среднем имеют более низкий уровень согласованности. Прибыль согласуется с общим изменением делового цикла, и ее амплитуда превосходит колебание остальных временных рядов/показателей (Lucas, 1977, p. 9–10).

Кроме того, для использования помесечного ряда ВВП в качестве базового возникают практические затруднения. Основная трудность заключается в том, что в большинстве случаев национальные органы статистики представляют оценки ВВП лишь на квартальной основе, что обусловлено методологическими особенностями формирования статистической информации о данном показателе. Практика квартальной отчетности по ВВП присуща практически всем развитым странам, а потому фактическое использование данного ряда в качестве базового для выявления краткосрочных опережающих индикаторов де-факто затруднено. По этой причине практически во всех странах, для которых строится сводный индекс опережающих показателей, ВВП не используется в качестве базового ряда (Крук, Зарецкий, 2011).

Вследствие этого вместо ВВП берется показатель с идентичной ВВП динамикой, статистические данные по которому представлялись бы регулярно по месяцам. Для большинства стран этим требованиям удовлетворяет *показатель промышленного производства* (OECD, 2008). Именно по отношению к нему определяется система опережающих индикаторов в формальном подходе. Считается, что динамика промышленного производства, имеющего наибольший удельный вес среди секторов экономики во многих странах, и динамика ВВП в большинстве случаев схожи. Кроме того, практически во всех странах доступны месячные оценки абсолютных показателей реального объема промышленного производства и соответствующие темпы роста.

В качестве базовых фигурируют и некоторые другие показатели, характеризующие экономическую конъюнктуру: реальные доходы, оптовые и розничные продажи (см., например, (Moore, Zarnowitz, 1986; Moore, 1961, ch. 5, 6; Zarnowitz, Moore, 1977)), а также занятость (Chin et al., 2000). Из таких показателей У. Митчел и А. Бёрнс в свое время создали первые составные экономические индексы.

Что касается результирующих показателей, они могут варьировать в зависимости от целей прогноза. Часто в качестве эталонного индикатора используется интегрированный (составной) индекс CEI (Coincident Economic Index). Он является фактически аналогом базового индикатора для классической периодизации бизнес-циклов (Conference Board, 2000).

Так, указанный выше составной индекс CEI, рассчитываемый Conference Board, состоит из следующих компонентов (Stock, Watson, 2003):

- 1) двухлетний своп спред;
- 2) спред по доходности трехмесячных казначейских обязательств и LIBOR;
- 3) дебетовые остатки на маргинальном счете у брокера-дилера;
- 4) индекс настроения инвесторов, разница между «бычьими» и «медвежьими» ожиданиями;

5) ужесточение условий кредитования банками крупных и средних торгово-промышленных компаний;

6) доля задолженности по операциям РЕПО в общей сумме задолженности перед Федеральной резервной системой.

Другим составным индексом экономической ситуации является опережающий экономический индекс LEI (Leading Economic Index). Он включает несколько финансовых компонентов. Тем не менее отражение финансовой и кредитной активности рынка через индекс LEI может быть улучшено, по мнению авторов исследования (Stock, Watson, 2003), с учетом происходящих структурных изменений в экономике (особенно на финансовых рынках). По крайней мере, в последние несколько десятилетий один из ныне присутствующих компонентов LEI – реальное предложение денег (real money supply) – не вполне соответствует характеру опережающего показателя.

Дж. Мур (Moore, 1961) составил индекс с длительным сроком опережения из четырех показателей (индекса 20 облигаций Доу–Джонса, отношения цены к затратам на единицу рабочей силы в обрабатывающей промышленности, числа новых разрешений на жилищное строительство, денежного агрегата M2), который срабатывал, опережая развороты экономических циклов, в среднем за 11 месяцев. Преимущество данного индекса состояло в том, что он способен предупреждать о пиках и впадинах экономического цикла намного раньше 11 опережающих индикаторов, использующихся в настоящий момент и ежемесячно публикуемых Министерством торговли США в Business Conditions Digest. После чего был составлен новый индекс с коротким сроком опережения, состоящий из 11 показателей. Этот индекс опережал развороты экономических циклов в среднем за пять месяцев, что на один месяц меньше периода опережения общепринятого опережающего индекса LEI.

Неожиданные для многих финансовые кризисы последних десятилетий привели к

росту внимания к финансовым показателям. Как известно, еще И. Фишер указывал на то, что финансовая нестабильность тесно связана с макроэкономическими циклами, в том числе с динамикой совокупной задолженности в экономике. Сокращение депозитов и продажа активов по низким ценам являются следствием погашения задолженности реального сектора. Все это обычно ассоциируется со снижением темпов роста цен и выпуска, увеличением безработицы и числа банкротств (Fisher, 1933). Иными словами, негативная динамика фундаментальных экономических показателей, по мнению И. Фишера, является причиной финансовой нестабильности.

Среди относительно недавних исследований соотношения финансовых показателей и поворотных точек бизнес-циклов можно отметить работу (Levanon et al., 2011). Эти авторы такие финансовые показатели, как кривые доходности и цены акций, используют в качестве опережающих показателей экономической активности. Потребительские расходы представлены в качестве опережающего индикатора в (Breedon, 2013).

Проверка на работоспособность отдельных показателей применительно к кризису 2001 г. приводилась, в частности, в (Stock, Watson, 2003). Считавшиеся надежными показателями – статистика по жилью и заказы на капитальные товары – не просигналили о замедлении развития. Исследования показывают, что переход от бума к спаду не всегда является отчетливым и резким (Koenig, Emery, 1994). Как отмечается в (Alexander, 1958, p. 301), часто «замедление роста экономики сопровождается наступлением пика активности», но ухудшение конъюнктуры не всегда является предвестником спада.

Отсутствие убедительных объяснений, почему опережающие показатели не всегда подают правильные сигналы, снижает доверие к этому инструменту прогнозирования.

3. РОССИЙСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ОПЕРЕЖАЮЩИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Проблематика опережающих индикаторов стала разрабатываться отечественными учеными-экономистами фактически только после отказа от централизованного планирования экономики (см. работы (Давыдов, Попов, Френкель, 1993; Смирнов, Чернявский, Сабуров, 1996; Попов, Френкель, 1996; Смирнов, 2001)).

Разработки методики построения показателей российской экономической конъюнктуры появились⁶ еще в начале 1990-х гг. с акцентом на выявление «лидирующих» свойств. Спустя 10 лет после начала реформ отмечалось, что применение экономических индикаторов может носить экспериментальный характер по причине ограниченности наблюдений (Смирнов, 2001), так как единственный помесечный ряд – «индекс промышленного производства» – начинается лишь с января 1981 г.

Значительное место в российских исследованиях занимает осмысление зарубежных результатов и опыта использования экономических показателей. Так, в статье Г.В. Остапковича (Остапковича, 2000) представлен анализ того, какие экономические показатели применяются в разных странах для построения сводного опережающего индекса. Автор солидарен с тем, что «конструирование составных (композитных) индикаторов» позволяет ослабить «ложные сигналы» и повысить точность прогнозов. Вместе с тем обращает на себя внимание важное замечание о том, что «те или иные циклические показатели неодинаково успешно примени-

мы для разных стран вследствие различий в структуре экономики этих стран, правилах и традициях ведения статистического учета» (Остапкович, 2000, с. 15). Например, показатель «личные доходы» в качестве «сопадающего» индикатора в методике ОЭСР «не включается в совокупный базисный ряд в Италии и во Франции» (Остапкович, 2000, с. 15). Автор указывает на «недостаточность применения» единственного индикатора – индекса промышленного производства – по причине «возможного неоптимального отражения цикличности в динамике российской экономики» (Остапкович, 2000, с. 17).

В ряде исследований источником информации для построения индексов, связанных с промышленным производством, являются Центр экономической конъюнктуры (ЦЭК) и Федеральная служба государственной статистики (Росстат), которые проводят выборочные обследования деловой активности промышленных предприятий по аналогии с подобными исследованиями в странах – членах ОЭСР. На основе этих обследований ЦЭК совместно с директором статистики ОЭСР рассчитали лаги между некоторыми показателями промышленности и поворотными точками индекса промышленного производства за период 1995–2000 гг. В результате таких расчетов для России в качестве «опережающих» показателей были получены три следующих:

- уровень запасов готовой продукции, опережавший динамику промышленного производства на 1,8 месяца;
- оценка фактически сложившегося спроса – 0,8 месяца;
- индекс предпринимательской уверенности – срок 1,5 месяца.

Последний показатель выделяется Г.В. Остапковичем как «...один из надежных опережающих индикаторов для России» (Остапкович, 2000, с. 17). Относительно «традиционных для зарубежных промышленно развитых стран» денежных опережающих показателей (количество денег в обращении, учетная кредитная ставка, динамика объемов кредитования) автор указывает, что «их ди-

⁶ См., например: Давыдов А., Попов В., Френкель А.А. Индекс хозяйственной конъюнктуры в России: построение и результаты // МЭиМО. 1993. № 12. Разработки вел Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования ИНИ РАН, раздел «Мониторинг макроэкономических тенденций» (URL: <http://www.forecast.ru/default.aspx>).

намика в нашей стране была, как правило, не связана с перепадами деловой активности в промышленности» (Остапкович, 2000, с. 17).

Несколько исследований (например, (Улюкаев, Трунин, 2008; Струченевский, 1998; Плисецкий, 2004)) было посвящено количественным показателям – предвестникам финансовой нестабильности. А.В. Улюкаев и П.В. Трунин в своей работе определяют перечень таких показателей и выявляют связи между некоторыми из них. Авторами было выделено 13 работающих показателей, способных указывать на возможность финансовой нестабильности (Улюкаев, Трунин, 2008, с. 104). Их предсказательная сила была оценена в РФ на примере четырех кризисных периодов (табл. 2). По мнению авторов, для России наиболее эффективными показателями оказались: сальдо текущего счета платежного баланса, реальная ставка процента, отношение денежной массы к золотовалютным резервам, реальный эффективный курс рубля и избыточное предложение денег в реальном выражении.

На примере данных за четвертый квартал 2007 г. на основе построения сводных индексов была оценена вероятность возникновения кризисных явлений в экономике РФ в начале 2008 г.: только два показателя из 13 подали тревожный сигнал. На этом основании был сделан вывод, что финансовый кризис в начале 2008 г. маловероятен. Однако реаль-

ное состояние в экономике в 2008 г. ставит под сомнение прогнозную возможность этой модели.

Из табл. 2 видно, что только в одном случае из четырех сработало наибольшее число показателей. В других случаях подавали сигнал лишь 40% показателей (пять, максимум шесть из 13). Попытка делать прогнозы, ориентируясь на меньшее число показателей, оказывается неэффективной. Авторы заключают, что «доля индикаторов, подавших сигнал о возможном приближении финансовой нестабильности, является не самым лучшим сводным показателем» (Улюкаев, Трунин, 2008, с. 105).

Как и зарубежные авторы, отечественные исследователи экономических показателей указывают на проблему датировки поворотных точек для России. Разные авторы (см., например, (Белянова, Николаенко, 2012)) по-своему решают эту проблему, «...обычно ограничиваясь “мимолетной” датировкой не всех, а лишь последних поворотных точек, иногда даже только одной-двух» (Смирнов, 2015, с. 535). С.В. Смирнов выделяет три варианта решения проблемы поворотных точек:

а) датировка группой экспертов (опыт США – NBER) – С.В. Смирнов связывает отказ от использования этого варианта со сложностью создания группы своих экспертов;

б) метод аналогий (Белянова, Николаенко, 2012) – брать такие показатели, кото-

Таблица 2

Состояние показателей – предвестников финансовой нестабильности перед кризисными явлениями в РФ

Кризисный эпизод	Число показателей, по которым есть статистика накануне кризиса	Число показателей, подавших подтверждавшийся сигнал в течение трех месяцев перед кризисом	Доля показателей, подавших сигнал, в общем числе показателей, %
Кризис на межбанковском рынке, август 1995 г.	12	5	42
Кризис на фондовом рынке, октябрь 1997 г.	13	6	46
Финансовый кризис, август 1998 г.	13	9	69
Кризис доверия в банковской системе РФ, май 2004 г.	13	5	38

Источники: (Улюкаев, Трунин, 2008, с. 105).

рые зарекомендовали себя как синхронные в других странах. Использованию этого метода мешают отсутствие массивов статистических данных, готовых для анализа, а также трудность по поддержанию массива в обновленном виде;

в) опросные оценки таких показателей, как индекс потребительских ожиданий, ожидаемый рост производства, ожидаемое изменение финансового положения, оценка ожидаемого спроса. Эти показатели оценивают Смирновым скептически (Смирнов, 2001), поскольку часто «ожидания не сбываются» и такие оценки не являются надежными опережающими показателями разворота циклической динамики.

В качестве предпочтительного выделяется метод аналогий (Смирнов, 2013). Вместе с тем и при этом методе автор призывает осторожно использовать экономические показатели для России «по причине специфики экономической динамики между странами». В качестве эталонного показателя он рассматривает развитие промышленного производства за 150 лет как наиболее циклически чувствительного показателя, выявляя значимые поворотные точки и проводя периодизацию динамики промышленного производства.

Для описания этой динамики С.В. Смирнов ранее выделил 17 групп показателей, из которых только восемь категорий «целесообразно использовать в качестве опережающих» показателей (Смирнов, 2001, с. 34):

- в категории «оценка спроса на продукцию» предлагается рассматривать ряд данных по «платежеспособному спросу к норме»;
- заказы на промышленную продукцию – рост заказов за один месяц;
- запасы готовой продукции – рост запасов за один месяц;
- цена российской нефти Urals на мировом (средиземноморском) рынке (долл./бар.);
- реальный курс рубля – официальный курс ЦБ за 1 долл. (р. в ценах 1996 г.);
- текущее финансовое состояние – доля промышленных предприятий в «хорошем»

или «нормальном» финансовом состоянии (%). Или показатель «рост обеспеченности собственными средствами»;

- фондовый индекс – долларový индекс «Moscow Times»;

- уровень реальных процентных ставок – реальная ставка MIACR-overnight.

Отмечается, что в сводном опережающем индексе с величиной опережения в один-два месяца можно ограничиться семью из восьми вышеперечисленных показателей, поскольку показатель «заказы на промышленную продукцию» близок к показателю «платежеспособного спроса к норме» (Смирнов, 2001, см. табл. 4 на с. 36, 38).

Сам автор признает, что не все из представленных показателей сработали как опережающие в 1994–1999 гг. Например, цена на российскую нефть Urals непрерывно росла, хотя промышленное производство снижалось, а в 1997 г. движение было противоположным – наблюдался рост промышленного производства на фоне снижения нефтяной цены. Лучше всего подавали сигналы четыре из восьми показателей: процентная ставка, фондовый индекс, реальный курс рубля и спрос на готовую продукцию. Их пики и впадины опережали изменение динамики промышленного производства на три–пять месяцев. Однако в 1999–2008 гг. сводный опережающий индекс по семи показателям для России показывал тенденцию к снижению, хотя на практике в экономике России в 1999–2007 гг. наблюдался экономический рост.

В более поздней работе (Смирнов, 2015) поворотные точки российской экономической динамики с начала 1980-х гг. до середины 2015 г. определяются четырьмя методами, каждый из которых дал отличные от остальных варианты датировки. Причем один из методов – модель с марковскими переключениями (Hamilton, 1989), популярный в западной экономической литературе – сформировал весомое число ложных поворотных точек. Автор приводит итоговый набор выявленных поворотных точек для российской экономики, представляющих 3,5 цикла. По мнению

С.В. Смирнова, преодолению неточности в датировке могут помочь анализ «поведения широкого круга экономических и финансовых индикаторов», включение в рассмотрение индексов рынка ценных бумаг, процентных ставок, валютных курсов, объема золотовалютных резервов (Смирнов, 2015, с. 549–550). Как видно, точки зрения Г.В. Остапковича и С.В. Смирнова на способность финансовых показателей информировать о перепадах деловой активности в российской промышленности весьма расходятся.

В работе (Солнцев, Мамонов, Пестова, Магомедова, 2011) на основе анализа макроэкономических, финансовых и институциональных данных за период 1980–2009 гг. в качестве опережающих показателей входа страны в рецессию выделены: показатели финансового кризиса в методологии ЦМАКП (Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования), уверенность компаний, производство электроэнергии, отношение сальдо счета текущих операций к ВВП, опережающий показатель промышленного производства в США (в методологии OECD). Опережающими показателями выхода страны из рецессии считаются соотношение кредитов и депозитов, доверие на межбанковском рынке, производство электроэнергии, уверенность компаний, хотя оценка прогностической силы «выхода» из рецессии оказалась чуть ниже оценок «входа».

Поворотные точки бизнес-циклов для нескольких стран, включая Россию, и опережающие показатели определяются в работе А.А. Пестовой (Пестова, 2013). Межстрановой количественный анализ проводится для преодоления недостатка имеющихся рядов данных для России. Автор полагает, что «причины и признаки изменения макроэкономической конъюнктуры (для ключевых 25 стран ОЭСР) схожи» (Пестова, 2013, с. 67). Однако предъявить претензии можно и к такому подходу, поскольку он слабо отражает индивидуальные особенности отдельных стран. При построении перечня опережающих показателей рассматривались показатели как реаль-

ного, так и финансового секторов. В работе строится модель опережающих показателей с дискретной зависимой переменной, т.е. определяется вероятность изменения макроэкономической динамики с положительной на отрицательную, и наоборот (вход в рецессию и выход из нее). Ориентиром для выделения поворотных точек служил темп прироста реального ВВП. На основании модели и оценки средних значений возможных предсказывающих индикаторов смены экономической динамики было показано, что свойства показателей различаются для периодов накануне входа в рецессию и непосредственно во время продолжающегося спада (Пестова, 2013, с. 67). Это можно объяснить различиями экономических условий до начала кризиса и в ходе его развертывания. Изменения в поведении показателей после начала кризиса называется эффектом посткризисного смещения (post-crisis bias) (Bussiere, Fratzscher, 2006). В частности, макроэкономические показатели во время спада экономической активности ведут себя нестабильно, что отличает характер их поведения до входа в рецессию. В этой ситуации требуется либо отдельно рассматривать эти периоды (см., например, (Bussiere, Fratzscher, 2006)), либо исключить из моделирования период продолжающегося спада, оставив только вход и выход из рецессии (Demirguc-Kunt, Detragiache, 1997). В рассматриваемой работе (Пестова, 2013) был применен второй подход.

4. РОСТ КРИТИЧЕСКОГО ОТНОШЕНИЯ К ИНФОРМАТИВНОСТИ ОПЕРЕЖАЮЩИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В КРИЗИСНЫЕ ПЕРИОДЫ

Некоторую оценку надежности экономических прогнозов дает их сопоставление с «наивным прогнозом», в котором прогнозируемые на следующий год темпы роста объема производства приравниваются к темпам роста в текущем году. Такого рода исследование ка-

чества прогнозов реального ВВП, проводившееся в США, показало, что точность обоих типов прогнозов меняется во времени, причем немонотонно. Можно говорить о тенденции улучшения профессиональных прогнозов (рис. 3).

Тем не менее об абсолютной надежности выделенных показателей говорить не приходится. Примером сбой в действии опережающего показателя может служить показатель средней продолжительности рабочей недели (Moynlan, 2010) (рис. 4).

За несколько лет до начала рецессий в экономике США (соответствующие рецессии США по классификации NBER обозначены вертикальными линиями на рис. 4) средняя продолжительность рабочей недели начинала сокращаться. Данный показатель в 1959, 1968, 1973, 1978, 1988 и 1999 гг. сигнализировал о смене экономической динамики с опережением на один-два года до наступления рецессий. Вместе с тем в отношении двух кризисов, 1982–1983 и 2008–2009 гг., данный показатель не сработал – он повел себя синхронно (Moynlan, 2010). Этой пробуксовке предшествовала тенденция увеличения средней продолжительности рабочей недели вплоть до начала рецессии.

Такого рода сбои в работоспособности показателей активизируют дискуссии относительно оправданности их использования,

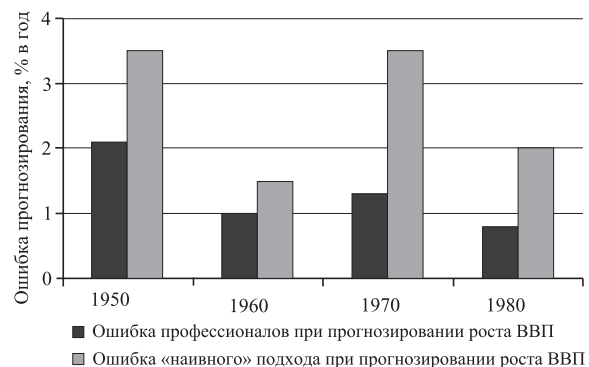


Рис. 3. Качество прогнозов реального ВВП

Источник: (McNees, 1992).

вплоть до весьма скептических оценок возможности прогнозирования кризисных ситуаций с помощью опережающих показателей. Наиболее категоричным автором, высказывающимся скептически на этот счет, является Нассим Талеб, о чем он написал в популярной книге «Черный лебедь» (Taleb, 2007).

Если в относительно благополучные времена отдельные неудачи в применении показателей не создают негативного фона для их использования, то в кризисные периоды ситуация меняется. «Черный понедельник» 19 октября 1987 г., когда рынок США упал на 23% за один день, и последующие кризисы 1997 и 2000-х гг. показали, что предсказывающие инструменты не дают правильных ориентиров, когда дело касается кризисов, сопровождающих *структурные изменения* в экономике.

Ряд исследований связывает пробуксовку в работе показателей с существованием психологического феномена «откладывания предсказания нежелательного факта». Сами прогнозисты склоняются к тому, чтобы их прогноз соответствовал желаемому развитию событий (см. (Fintzen, Stekler, 1999)). В США распознавание моментов перехода от роста к спаду (пиков) является более трудоемкой процедурой, и требуется больше времени, чем определение впадин, точек перехода от спада

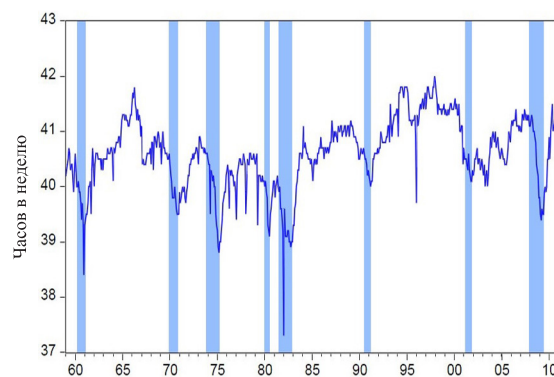


Рис. 4. Среднее число рабочих часов в неделю в целом в промышленности США

Источник: Bureau of Labor Statistics.

к росту (Fintzen, Stekler, 1999; Anas, Ferrara, 2004; Fels, Hinshaw, 1968). Существует и такое мнение, что «рецессии трудно предсказать, поскольку они – результат неожиданных шоков» (Loungani, Trehan, 2002, p. 3). Прогнозирование и подготовку к кризисам порой сравнивают с подготовкой к землетрясению. Даже если понятно, что оно будет, точные сроки остаются неизвестными.

Пробуксовка в работе индикаторов может иметь и противоположный оптимистическому прогнозу характер. В этом случае встает проблема появления ложных сигналов. Проблема ложных сигналов присутствует в ряде работ, в частности, отдельное внимание этой проблеме уделено в статье (Смирнов, 2012, с. 491). В ней указаны два ложных сигнала (в 1962 и 1966 гг.) на протяжении восьми рецессий, случившихся в США более чем за 50 лет. В качестве опережающего показателя был взят индекс LEI. За период двух соседних рецессий (1961 и 1970 гг.) этот индекс четыре раза подал сигнал о наступлении кризиса вместо двух. В те моменты в США наблюдалось существенное замедление экономического роста и предпринимались антикризисные меры.

5. УЧЕТ СПЕЦИФИКИ ИСТОРИЧЕСКИХ ПЕРИОДОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ОПЕРЕЖАЮЩИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Как показывает анализ, возможность выделения действительно «работоспособных» опережающих показателей встречает неоднозначное отношение как в зарубежной, так и в отечественной литературе.

Определяющую роль в формировании скептических взглядов на такие показатели играют ситуации, когда, казалось бы, надежные показатели не смогли предсказать серьезные кризисы. На этом фоне привлекает внимание иной подход к формированию опережающих показателей, ориентированный на

учет специфики отдельных исторических периодов при выделении таких показателей.

Так, С. Чекетти, Р. Шу и Ч. Стейндел указывают на то, что от периода к периоду могут меняться как сами опережающие показатели изменения уровня инфляции, так и сроки опережения (Cecchetti, Chu, Steindel, 2000, p. 2).

Со спецификой отдельных периодов связывают дееспособность разных опережающих показателей и М. Марчеллино, А. Банерджи (Banerjee, Marcellino, 2006, p. 137–151).

В работах Дж. Витта (Whitt, 1988) и Ф. Фурлонга (Furlong, 1989) утверждается, что связь между ценами на сырье и показателем уровня инфляции с течением времени изменилась: «укреплялась в конце 1970-х и начале 1980-х гг. по сравнению с предыдущим периодом».

Однако в дальнейшем, как показали Б. Бломберг и И. Харрис (Blomberg, Harris, 1995), цены на сырьевые товары утратили предсказательную силу относительно динамики цен потребителей. Если в период 1970–1994 гг. «все традиционные товарные индексы» выступали в качестве опережающих показателей уровня инфляции в краткосрочном периоде, то начиная с середины 1980-х гг. их предсказательные возможности стали существенно снижаться (Blomberg, Harris, 1995, p. 22). Речь идет об ослаблении тех каналов влияния, через которые цены на сырьевые товары влияли на уровень инфляции. Это влияние стало демпфироваться монетарной политикой (Blomberg, Harris, 1995, p. 21–22).

Все эти исследования (Cecchetti et al., 2000; Banerjee, Marcellino, 2006; Blomberg, Harris, 1995), хотя и ориентируют на необходимость выбора своих наборов опережающих показателей для разных периодов экономического развития, не предлагают какой-либо теоретической базы для выделения соответствующих специфических периодов.

В поисках такой теоретической базы представляется целесообразным обращение к теории длинных (кондратьевских) волн экономического развития. В соответствии с этой

теорией в длинной волне выделяется ряд фаз: вызревание, внедрение, агрессия, синергия, зрелость, – отличающихся возможностями и трудностями, с которыми сталкиваются бизнес и экономика (Перес, 2011).

Еще Й. Шумпетер (Shumpeter, 1934) отмечал влияние длинных волн на протекание бизнес-циклов. Н.Д. Кондратьев пришел к выводу, что «средние циклы, приходящиеся на понижательный период большого цикла, должны характеризоваться особой длительностью и глубиной депрессии» (Кондратьев, 2002, с. 380–381).

Современные исследователи (М. Хи роока, А. Акаев и др.) указывают на фрактальный характер экономической динамики, при котором в длинную волну оказываются вложены более короткие циклы С. Кузнецца, Дж. Китчина, К. Жюгяра. Данный феномен проиллюстрирован в работе (Акаев, Коротаев, Фомин, 2012, с. 323) на примере данных США, где «в отношении инфляции... имеют место локальные смены тенденций, связанные с лопанием локальных инфляционных пузырей, что в точности соответствует... структуре пузырей финансовых рынков». Однако анализ взаимовлияния циклов разной длины сводится к фиксации факта: когда совпадают и накладываются одни и те же фазы разных циклов, например рецессия в длинном цикле и рецессия в деловом цикле, тогда возникает эффект их усиления и наблюдается кризис большого масштаба.

При этом при анализе взаимовлияния циклов разной длины внимание фокусируется на усилении кризисных явлений при совпадении понижательных тенденций разных циклов. Когда негативные последствия кризиса приобретают катастрофические размеры «на понижательной фазе (длинной волны. – *Примеч. авт.*), депрессии выражены более сильно и длительно, а подъемы обычно... менее интенсивные и длительные» (Гринин, Коротаев, 2014, с. 53).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Имеющиеся исследования взаимосвязи циклов разной длины пока оставляют открытым вопрос об эволюции опережающих показателей. Для ответа на этот вопрос необходим более детальный анализ того, как специфические условия отдельных фаз длинной волны воздействуют на механизм протекания бизнес-циклов и, соответственно, на упорядоченность формирования кризисных процессов во времени. Изменение этой упорядоченности будет сказываться на дееспособности разных показателей выступать в роли опережающих.

Данное положение может рассматриваться в качестве гипотезы для дальнейших исследований опережающих показателей бизнес-циклов.

Список литературы

- Акаев А.А., Коротаев А.В., Фомин А.А. О причинах и возможных последствиях второй волны мирового финансово-экономического кризиса // Моделирование и прогнозирование глобального, регионального и национального развития. М.: ЛИБРОКОМ, 2012. С. 305–336.
- Белянова Е.В., Николаенко С.А. Экономический цикл в России в 1998–2008 годах: зарождение внутренних механизмов циклического развития или импортирование мировых потрясений? // Экономический журнал Высшей школы экономики. 2012. Т. 16. № 1. С. 31–52.
- Гринин Л.Е., Коротаев А.В. Взаимосвязь длинных и среднесрочных циклов (кондратьевских волн и жюгяровских циклов) // Кондратьевские волны: длинные и среднесрочные циклы: ежегодник. Волгоград: Учитель, 2014.
- Давыдов А., Попов В., Френкель А.А. Индекс хозяйственной конъюнктуры в России: построение и результаты // Мировая экономика и международные отношения. 1993. № 12. С. 32–48.

- Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М.: Экономика, 2002.
- Крук Д., Зарецкий А. Методология построения сводного индекса опережающих индикаторов для Беларуси: рабочий материал Исследовательского центра ИПМ: # WP/11/01. Минск, 2011.
- Кругман П. Возвращение Великой депрессии? М.: Эксмо, 2009.
- Марков А. Не время расслабляться // Эксперт. 2007. 9 июля. № 26 (567). С. 15–22. URL: http://expert.ru/expert/2007/26/ne_vremya_rasslablyatsya.
- Мерфи Дж.Дж. Межрыночный технический анализ: Торговые стратегии для мировых рынков акций, облигаций, товаров и валют. М.: Диаграмма, 1999.
- Остапкович Г.В. О системе индикаторов цикличности экономики // Вопросы статистики. 2000. № 12.
- Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания. М.: Дело, 2011.
- Пестова А.А. Предсказание поворотных точек бизнес-цикла: помогают ли переменные финансового сектора? // Вопросы экономики. 2013. № 7.
- Плисецкий Д.Е. Система мониторинга финансового сектора экономики // Банковское дело. 2004. № 9.
- Попов В.В., Френкель А.А. Индекс деловой активности для российской экономики // ЭКО. 1996. № 10.
- Солнцев О.Г., Мамонов М.Е., Пестова А.А., Магомедова З.М. Опыт разработки системы раннего оповещения о финансовых кризисах и прогноз развития банковского сектора на 2011–2012 гг. // Журнал Новой экономической ассоциации. 2011. № 12. С. 41–77.
- Смирнов С.В. Система опережающих индикаторов для России // Вопросы экономики. 2001. № 3. С. 23–42.
- Смирнов С.В. Российские циклические индикаторы и их полезность «в реальном времени»: опыт рецессии 2008–2009 гг. // Экономический журнал Высшей школы экономики. 2012. Т. 16. № 4. С. 479–513.
- Смирнов С.В. Динамика промышленного производства в СССР и России. Часть II. Кризисы и циклы, 1861–2012 годы // Вопросы экономики. 2013. № 7. С. 138–153.
- Смирнов С.В. Экономический рост и экономические кризисы в России: конец 1920-х гг. – 2014 г. // Вопросы экономики. 2015. № 5. С. 28–47.
- Смирнов С.В., Чернявский А.В., Сабуров Е. Экономические индикаторы России: 1995 год // Вопросы статистики. 1996. № 4.
- Струченевский А.А. Эмпирический анализ финансовых кризисов в России // Экономический журнал ВШЭ. 1998. Т. 2. № 2. С. 197–209.
- Улюкаев А.В., Трунин П.В. Применение сигнального подхода к разработке индикаторов-предвестников финансовой нестабильности в РФ // Проблемы прогнозирования. 2008. № 5. С. 100–109.
- Ямароне Р.Э. Ключевые экономические индикаторы: руководство трейдера. М.: Интернет-Трейдинг, 2004.
- Alexander S.S. Rate of change approaches to forecasting-diffusion indexes and first differences // The Economic Journal. 1958. Vol. 68. № 270. P. 288–301.
- Anas J., Ferrara L. Detecting cyclical turning points: The ABCD approach and two probabilistic indicators // Journal of Business Cycle Measurement and Analysis. 2004. Vol. 1. № 2. P. 193–225.
- Banerjee A., Marcellino M. Are there any reliable leading indicators for US inflation and GDP growth? // International Journal of Forecasting. 2006. Vol. 22 (1).
- Blomberg S.B., Harris E.S. The commodity-consumer price connection: Fact or fable? // Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review. 1995. Vol. 1. № 3.
- Breedon D.T. Consumption as a leading indicator. Current version. 2013. March 31. URL: <http://ssrn.com/abstract=2642367>.
- Burns A.F., Mitchell W.C. Measuring business cycles. N.Y.: NBER, 1946.
- Bussiere M., Fratzscher M. Towards a new early warning system of financial crises // Journal of International Money and Finance. 2006. № 25. P. 953–973.
- Cecchetti S.G., Chu R.S., Steindel Ch. The unreliability of inflation indicators. Federal Reserve Bank of New York, Current Issues in Economics and Finance. 2000. Vol. 6. № 4.
- Chin D., Geweke J., Miller P. Predicting turning points. Federal Reserve Bank of Minneapolis Staff Report. 2000. № 267.

- Conference board. Business Cycle Indicators Handbook. 2000.
- Cullity J., Banerji A. Procedures for constructing composite indexes: A re-assessment. OECD Composite Leading Indicators Meeting. Paris, 1996. 17–18 Oct.
- Demirguc-Kunt A., Detragiache E. The determinants of banking crises: Evidence from industrial and developing countries. World Bank Policy Research Working Paper. 1997. № 1828.
- Estrella A., Mishkin F. Predicting U.S. Recessions: Financial variables as leading indicators // Review of Economics and Statistics. 1998. № 80 (1). P. 45–61.
- Fels R., Hinshaw C.E. Forecasting and recognizing business cycle turning points // NBER Studies in Business Cycles. 1968. № 17.
- Fisher I. The debt-deflation theory of great depressions // Econometrica. 1933. № 1. P. 337–357.
- Fintzen D., Stekler H.O. Why did forecasters fail to predict the 1990 recession? // International Journal of Forecasting. 1999. Vol. 15. P. 309–323.
- Furlong F.T. Commodity prices as a guide for monetary policy // Federal Reserve Bank of San Francisco Economic Review. 1989. Winter. № 1. P. 21–38.
- Hamilton J.D. A new approach to the economic analysis of non-stationary time series and the business cycle // Econometrica. 1989. № 57. P. 357–384.
- Hirooka M. Innovation dynamism and economic growth. A Nonlinear Perspective. Cheltenham (UK), Northampton (MA): Edward Elgar, 2006.
- Koenig E.F., Emery K.M. Why the composite index of leading indicators does not lead // Contemporary Economic Policy. 1994. Vol. 12. № 1. P. 52–66.
- Koch P.D., Raasche R.H. An examination of the commerce department leading-indicator approach // Journal of Business and Economic Statistics. 1988. Vol. 6. № 2. P. 167–187.
- Koopmans T.C. Measurement without theory // The Review of Economic Statistics. 1947. Vol. 29. № 3. P. 161–172.
- Levanon G., Manini J-C., Ozyildirim A., Schaitkin B., Tanchua J. Using a leading credit index to predict turning points in the U.S. business cycle. The Conference Board. EPEP. 2011. № 11. 5 Dec.
- Loungani P., Trehan B. Predicting when the economy will turn // FRBSF Economic Letter. 2002. Number 2002–2007. March 15. P. 1–3.
- Lucas R.E. Understanding business cycles // Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy. 1977. № 5 (1). P. 7–29.
- Marcellino M. Leading indicators: What have we learned? CEPR Discussion Papers 4977. C.E.P.R. Discussion Papers. 2005.
- McNees S.K. How large are economic forecast errors? // New England Economic Review. 1992. July/August. P. 25–42.
- Mitchell W.C., Burns A.F. Statistical indicators of cyclical revivals // NBER Bulletin. 1938. № 69.
- Moore G.H. Business cycle indicators. Princeton: Princeton University Press for NBER, 1961.
- Moore G.H. Statistical indicators of cyclical revivals and recessions // NBER Occasional Paper. 1950. № 31.
- Moore G., Shiskin J. Indicators of business expansions and contractions. N.Y.: National Bureau of Economic Research, 1967.
- Moore G.H., Zarnowitz V. The American business cycle: Continuity and change. Chapter in NBER Book, University of Chicago Press, 1986. P. 735–780.
- Moylan C.E. Cyclical indicators for the United States // Third International Seminar on Early Warning and Business Cycle Indicators. Moscow, 2010. Nov.
- Neftci S.N. Optimal prediction of cyclical downturns // Journal of Economic Dynamics and Control. 1982. № 4. P. 225–241.
- Ng E. Forecasting US recessions with various risk factors and dynamic probit models // Journal of Macroeconomics. 2012. № 34 (1). P. 112–125.
- OECD System of Composite Leading Indicators. Methodology Guideline, 2008.
- Shiskin J. Signals of recession and recovery, an experiment with monthly reporting. Occasional Paper. N.Y.: NBER, 1961, № 77.
- Stock J.H., Watson M.W. New indexes of coincident and leading economic indicators // NBER Macroeconomics Annual. 1989. Vol. 4. P. 351–409.
- Stock J.H., Watson M.W. Understanding changes in international business cycle dynamics. NBER Working Papers 9859. National Bureau of Economic Research, 2003.

- Schumpeter J.A. The theory of economic development. Harvard: Harvard University Press, 1934.
- Taleb N.N. The black swan: The impact of the highly improbable. N.Y.: Random House, 2007.
- Whitt J.A. Jr. Commodity prices and monetary policy // Federal Reserve Bank of Atlanta. Working Paper. 1988. № 88. P. 8.
- Zarnowitz V., Boschan C. Cyclical indicators: An evaluation and new leading indexes // Business Conditions Digest. 1975a. May. P. V–XXII.
- Zarnowitz V., Boschan C. New composite indexes of coincident and lagging indicators // Business Conditions Digest. 1975b. Nov. P. V–XXIV.
- Zarnowitz V., Ozyildirim A. Time series decomposition and measurement of business cycles, trends and growth cycles // NBER Working Paper. 2002. № 8736.
- Zarnowitz V., Moore G.H. Sequential signals of recession and recovery // Journal of Business. 1982. № 55 (1). P. 57–85.
- Zarnowitz V., Moore G.H. The recession and recovery of 1973–1976 // Explorations in Economic Research. 1977. № 4 (4). P. 472–557.

Рукопись поступила в редакцию 11.04.2017 г.

LEADING INDICATORS AS AN INSTRUMENT OF ECONOMIC FORECASTING

A.L. Bogdanova

Anna L. Bogdanova, Central Economics and Mathematics Institute Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, anabogd@gmail.com

A foreign experience of using economic indicators to predict economic crises and improve economic situation is regarded as useful for improving the forecasting system and for the enhancement of Russian economic security. Theoretical criteria and practical arguments being analyzed to apply indicators at different periods of economic development in chang-

ing economic dynamics. The evolution of application of such indicators in U.S. and in European countries is shown as well as the selection of the target indicator of economic dynamic. Four groups of economic variables are shown in this paper as the indicators of economic cycle change. The paper identifies situations when specific indicators show inefficiency which questioning the possibility of using indicators for forecasting. The existing views on such situations are shown and presented the further research directions with the specificity of various periods of technological development.

Keywords: economic cycle, business cycles, leading indicators of economic growth, evolution of economic indicators, peaks and troughs of economic dynamics, the composite index of leading indicators, turning points of economic cycles.
JEL: C43, E30, E37.

References

- Akaev A.A., Korotaev A.V., Fomin A.A. (2012). The reasons and possible consequences of the second wave of the global financial and economic crisis. Modeling and forecasting of global, regional and national development. Moscow, LIBROKOM, pp. 305–336 (in Russian).
- Alexander S.S. (1958). Rate of change approaches to forecasting-diffusion indexes and first differences. *The Economic Journal*, vol. 68, no. 270, pp. 288–301.
- Anas J., Ferrara L. (2004). Detecting cyclical turning points: The ABCD approach and two probabilistic indicators. *Journal of Business Cycle Measurement and Analysis*, vol. 1, no. 2, pp. 193–225.
- Banerjee A., Marcellino M. (2006). Are there any reliable leading indicators for US inflation and GDP growth? *International Journal of Forecasting*, vol. 22 (1).
- Belyanova E.V., Nikolaenko S.A. (2012). The economic cycle in Russia in the years 1998–2008: The emergence of internal mechanisms for cyclic development or importation of the global turmoil? *HSE Economic Journal*, vol. 16, no 1, pp. 31–52 (in Russian).
- Blomberg S.B., Ethan S.H. (1995). The commodity-consumer price connection: Fact or fable? *Federal*

- Reserve Bank of New York Economic Policy Review*, vol. 1, no. 3.
- Breeden D.T. (2013). Consumption as a leading indicator. Current version: March 31. URL: <http://ssrn.com/abstract=2642367>.
- Burns A.F., Mitchell W.C. (1946). Measuring business cycles. New York, NBER.
- Bussiere M., Fratzscher M. (2006). Towards a new early warning system of financial crises. *Journal of International Money and Finance*, no. 25, pp. 953–973.
- Cecchetti S.G., Chu R.S., Steindel Ch. (2000). The unreliability of inflation indicators. *Federal Reserve Bank of New York, Current Issues in Economics and Finance*, vol. 6, no. 4.
- Chin D., Geweke J., Miller P. (2000). Predicting turning points. *Federal Reserve Bank of Minneapolis Staff Report*, no. 267.
- Conference Board. (2000). Business Cycle Indicators Handbook.
- Cullity J., Banerji A. (1996). Procedures for constructing composite indexes: A re-assessment. OECD Composite Leading Indicators Meeting. Paris, 17–18 Oct.
- Davydov A., Popov V., Frenkel A.A. (1993). Index of economic conjuncture in Russia: Construction and results. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*, vol. 12, pp. 32–48 (in Russian).
- Demirguc-Kunt A., Detragiache E. (1997). The determinants of banking crises: Evidence from industrial and developing countries. *World Bank Policy Research Working Paper*, no. 1828.
- Estrella A., Mishkin F. (1998). Predicting U.S. recessions: Financial variables as leading indicators. *Review of Economics and Statistics*, no. 80 (1), pp. 45–61.
- Fels R., Hinshaw C.E. (1968). Forecasting and recognizing business cycle turning points. *NBER Studies in Business Cycles*, no. 17.
- Fintzen D., Stekler H.O. (1999). Why did forecasters fail to predict the 1990 recession? *International Journal of Forecasting*, vol. 15, pp. 309–323.
- Fisher I. (1933). The debt-deflation theory of great depressions. *Econometrica*, no. 1, pp. 337–357.
- Furlong F.T. (1989). Commodity prices as a guide for monetary policy. *Federal Reserve Bank of San Francisco Economic Review*, winter, no. 1, pp. 21–38.
- Graham B., Dodd D. (1940). Price earnings ratios for common stocks, security analysis. 2nd ed. New York, McGraw-Hill.
- Grinin L.E., Korotaev A.V. (2014). Interrelation of long and medium-term cycles (Kondratieff Waves and Juglar Cycles). *Kondratieff Waves: Long and medium-term cycles: yearbook*. Volgograd, Uchitel (in Russian).
- Hamilton J.D. (1989). A new approach to the economic analysis of non-stationary time series and the business cycle. *Econometrica*, no. 57, pp. 357–384.
- Hirooka M. (2006). Innovation dynamism and economic growth. A nonlinear perspective. Cheltenham (UK), Northampton (MA), Edward Elgar.
- Koch P.D., Raasche R.H. (1988). An examination of the commerce department leading-indicator approach. *Journal of Business and Economic Statistics*, vol. 6, no. 2, pp. 167–187.
- Koenig E.F., Emery K.M. (1994). Why the composite index of leading indicators does not lead. *Contemporary Economic Policy*, vol. 12, no. 1, pp. 52–66.
- Kondratiev N.D. (2002). Long cycles of the conjuncture and the theory of forecasting. Moscow, Ekonomika (in Russian).
- Koopmans T.C. (1947). Measurement without theory. *The Review of Economic Statistics*, vol. 29, no. 3, pp. 161–172.
- Krugman P. (2009). Return of the great depression? Moscow, Eksmo (in Russian).
- Kruk D., Zaretskiy A. (2011). Methodology for constructing a composite index of leading indicators for Belarus. Working material of Research Center IPM: # WP/11/01. Minsk, Belarus (in Russian).
- Levanon G., Manini J.C., Ozyildirim A., Schaitkin B., Tanchua J. (2011). Using a leading credit index to predict turning points in the U.S. business cycle. *The Conference Board. EPEP*, no. 11, 5 Dec.
- Loungani P., Trehan B. (2002). Predicting when the economy will turn // *FRBSF Economic Letter*, no. 2002–2007, March 15, pp. 1–3.
- Lucas R.E. (1977). Understanding business cycles. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, no. 5 (1), pp. 7–29.
- Marcellino M. (2005). Leading indicators: What have we learned? CEPR Discussion Papers 4977. C.E.P.R. Discussion Papers.

- Markov A. (2007). It's not the time to relax. *Expert*, July 9, no. 26 (567), pp. 15–22 (in Russian). URL: http://expert.ru/expert/2007/26/ne_vremya_rasslablyatsya.
- McNees S.K. (1992). How large are economic forecast errors? *New England Economic Review*, no. 1, July/August, pp. 25–42.
- Mitchell W.C., Burns A.F. (1938). Statistical indicators of cyclical revivals. *NBER Bulletin*, no. 69.
- Moore G., Shiskin J. (1967). Indicators of business expansions and contractions. New York, National Bureau of Economic Research.
- Moore G.H. (1950). Statistical indicators of cyclical revivals and recessions. *NBER Occasional Paper*, no. 31.
- Moore G.H. (1961). Business cycle indicators. Princeton: Princeton University Press for NBER.
- Moore G.H., Zarnowitz V. (1986). The American business cycle: Continuity and change. Chapter in NBER book, University of Chicago Press, pp. 735–780.
- Moylan C.E. (2010). Cyclical indicators for the United States. Third International Seminar on Early Warning and Business Cycle Indicators. Moscow, November.
- Murphy J.J. (1999). Intermarket technical analysis: Trading strategies for the global stock, bond, commodity, and currency markets. Moscow, Diagramma (in Russian).
- Neftci S.N. (1982). Optimal prediction of cyclical downturns. *Journal of Economic Dynamics and Control*, no. 4, pp. 225–241.
- Ng E. (2012). Forecasting US recessions with various risk factors and dynamic probit models. *Journal of Macroeconomics*, no. 34 (1), pp. 112–125.
- OECD (2008). OECD System of Composite Leading Indicators, Methodology Guideline.
- Ostapkovich G.V. (2000). About the system of indicators of the cyclical nature of the economy. *Voprosy statistiki*, vol. 12 (in Russian).
- Perez C. (2011). Technological revolutions and financial capital: The dynamics of bubbles and golden ages. Moscow, Delo (in Russian).
- Pestova A. (2013). Predicting turning points of the business cycle: Do financial sector variables help? *Voprosy Ekonomiki*, vol. 7, pp. 63–81 (in Russian).
- Plisetsky D.E. (2004). Monitoring system of the financial sector of the economy. *Bankovskoe Delo*, vol. 9 (in Russian).
- Popov V.V., Frenkel A.A. (1996). Index of business activity for the Russian economy. *EKO*, vol. 10 (in Russian).
- Schumpeter J.A. (1934). The theory of economic development. Harvard: Harvard University Press.
- Shiskin J. (1961). Signals of recession and recovery, an experiment with monthly reporting. Occasional Paper, no. 77. New York, NBER.
- Smimov S.V. (2012). Russian cyclical indicators and their “real-time” usefulness: An experience of the 2008–2009 recession. *HSE Economic Journal*, vol. 16, no. 4, pp. 479–513 (in Russian).
- Smimov S.V. (2013). Industrial output in the USSR and Russia, 1861–2012. Part II. Crises and cycles. *Voprosy ekonomiki*, vol. 7, pp. 138–153 (in Russian).
- Smirnov S. (2015). Economic growth and economic crises in Russia: Late 1920s – 2014. *Voprosy ekonomiki*, vol. 5, pp. 28–47 (in Russian).
- Smirnov S.V. (2001). A system of leading indicators for Russia. *Voprosy Ekonomiki*, vol. 3, pp. 23–42 (in Russian).
- Smirnov S.V., Chernyavskiy A.V., Saburov E. (1996). Economic indicators in Russia: 1995. *Voprosy statistiki*, vol. 4 (in Russian).
- Solntsev O.G., Mamonov M.E., Pestova, Z.M. Magomedova A.A. (2011). Experience in developing early warning system for financial crises and the forecast of Russian banking sector dynamic in 2012. *The Journal of the New Economic Association*, vol. 12, pp. 41–77 (in Russian).
- Stock J.H., Watson M.W. (1989). New indexes of coincident and leading economic indicators. *NBER Macroeconomics Annual*, vol. 4, pp. 351–409.
- Stock J.H., Watson M.W. (2003). Understanding changes in international business cycle dynamics. NBER Working Papers 9859. National Bureau of Economic Research.
- Struchenevskiy A.A. (1998). Empirical analysis of financial crises in Russia. *HSE Economic Journal*, vol. 2, no. 2, pp. 197–209 (in Russian).
- Taleb N.N. (2007). The black swan: The impact of the highly improbable. New York, Random House.
- Ulyukaev A.V., Trunin P.V. (2008). Application of the signal approach to the development of indicators-

-
- precursors of financial instability in Russian Federation. *Studies on Russian Economic Development*, vol. 5, pp. 100–109 (in Russian).
- Whitt J.A. Jr. (1988). Commodity prices and monetary policy. Federal Reserve Bank of Atlanta. Working Paper, no. 88, pp. 8.
- Yamarone R. (2004). The trader's guide to key economic indicators. Moscow, Internet-Trading (in Russian).
- Zarnowitz V., Boschan C. (1975a). Cyclical indicators: An evaluation and new leading indexes. *Business Conditions Digest*, May, pp. V–XXII.
- Zarnowitz V., Boschan C. (1975b). New composite indexes of coincident and lagging indicators. *Business Conditions Digest*, Nov., pp. V–XXIV.
- Zarnowitz V., Moore G.H. (1977). The recession and recovery of 1973–1976. *Explorations in Economic Research*, no. 4 (4), pp. 472–557.
- Zarnowitz V., Moore G.H. (1982). Sequential signals of recession and recovery. *Journal of Business*, no. 55 (1), pp. 57–85.
- Zarnowitz V., Ozyildirim A. (2002). Time series decomposition and measurement of business cycles, trends and growth cycles. *NBER Working Paper*, no. 8736.

Manuscript received 11.04.2017

РЕЖИМ VS ФОРМА: О СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ РАЗВИТИЯ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

С.Н. Максимов

В статье рассматриваются тенденции развития отношений собственности, обусловленные изменениями в технологических способах производства, меняющейся ролью факторов производства, в частности повышением роли человеческого фактора в современных условиях. Повышение роли человека как активного субъекта экономической деятельности находит отражение и в его месте в отношениях собственности. Традиционное для предыдущих этапов развития общественного производства разделение на собственников и несобственников уходит в прошлое, уступая распределению правомочий собственности в различных комбинациях между всеми участниками экономической деятельности. При этом современные трансформации собственности предполагают существенный пересмотр понятийного аппарата.

По мнению автора, в настоящее время утрачивает свое значение такое понятие, как форма собственности. Более точно отражающим современные тенденции в развитии отношений собственности является понятие «режим собственности». Действительное содержание собственности как *присвоение* определяется не фактом формальной принадлежности объекта «титულიному» собственнику, а реальным распределением правомочий собственности по отношению к объекту собственности между рядом хозяйствующих субъектов, в качестве которых выступают «титульные» собственники, менеджеры, коллективы работников, отдельные работники и т.д. Учет их интересов становится необходимым условием эффективности экономической деятельности. С учетом этого в качестве понятия, которое наиболее точно отражает современные

© Максимов С.Н., 2018 г.

Максимов Сергей Николаевич, д.э.н., профессор, профессор Санкт-Петербургского экономического университета, Санкт-Петербург, msn1@mail.ru

процессы, происходящие в отношениях собственности в процессе перехода от иерархической к гетерархической организации экономических процессов, предлагается использовать термин «режим распределенной собственности». Под последним понимается режим собственности, при котором правомочия собственности распределены между рядом хозяйствующих субъектов таким образом, что ни один из них не может принимать решения о судьбе объекта без согласования с другими.

Ключевые слова: собственность, содержание и форма, форма собственности, режим собственности, иерархия, гетерархия, сетевая экономика, распределенная собственность, договороспособность.

JEL: P26.

В последние годы в отечественной экономической и в целом обществоведческой литературе заметно вырос и продолжает расти интерес к проблемам собственности, причем не только среди ученых, принадлежащих к ведущим научным центрам страны, но и среди их коллег из других городов¹. Причина этому – все более ощущаемый переломный характер современной эпохи, основным содержанием которого являются глобальные изменения в технологическом базисе общества, структурные трансформации в экономике, сдвиги в социальной структуре общества, нарастание социально-экономической нестабильности, захватывающее все основные «центры силы» современного мира. В такие периоды становится очевидным, что общество нуждается в новом прочтении фундаментальных закономерностей его развития и здесь нельзя обойтись без обращения к проблемам собственности.

¹ Среди представителей экономической науки, успешно разрабатывающих проблемы собственности, хотелось бы выделить, прежде всего представителей НИУ ВШЭ, Института экономики РАН (Р. Капелюшников, Д. Сорокин, В. Тамбовцев), СПбГУ (А. Лякин), Южного федерального университета (В. Вольчик) и ряда других центральных вузов. Вместе с тем появляются интересные работы, выполненные и в региональных центрах, например: Д. Мельникова (Тюмень), В. Останина (Владивосток), и других авторов.

Трансформационный характер современного этапа развития отношений собственности высвечивают и такие вполне зримые явления социально-экономической жизни, как, например, процессы реновации устаревающего жилищного фонда, вызвавшие столь острые общественные дискуссии в первой половине 2017 г. Их ядром, по сути, и был *вопрос о распределении прав собственности* в такой сложной ткани, как городское пространство.

Основу современного процесса трансформации социально-экономических систем развитых стран составляет происходящая в настоящее время смена технологических укладов, однако смена не рядовая. Понятие «*технологический уклад*» отражает развитие индустриального общества, в то время как современные изменения, по существу, выводят общество за пределы индустриальной эпохи. Если суммировать все конкретные технологические инновации, с которыми связывается современный (пятый по основной версии) и будущий (шестой) технологические уклады, то общим трендом является реальное превращение знаний, интеллекта в новый фактор производства, от эффективности использования которого в определяющей степени зависят темпы и качество социально-экономического прогресса. В этом смысле современные нам технологические преобразования сравнимы по масштабам с такими, как неолитическая революция VIII–III вв. до н.э. и промышленная революция XVII–XIX вв. нашей эры. Напомним, что смысл неолитической революции состоит в переходе от присваивающего к производящему хозяйству, а точнее, к аграрной экономике, в которой главным фактором производства становится земля. Промышленная революция означает переход от аграрной экономики к экономике индустриальной и здесь роль основного фактора производства выполняет уже капитал – вещественные, искусственно созданные человеком элементы производительных сил. Таким образом, суть революционных преобразований экономики связана со сменой доминирующего фактора производства, отношения по поводу которого и собственность на него ста-

новятся ядром всей системы социально-экономических отношений в обществе.

Как следует из сказанного, глобальные изменения в технологическом базисе производства связаны с ролью и соотношением основных факторов производства. Как известно, классическая трактовка теории факторов производства, предложенная Ж.-Б. Сэем, предполагала выделение трех основных факторов производства: земля, труд, капитал. Впоследствии наряду с указанными выделяются в качестве самостоятельных факторов производства такие новые факторы, как предпринимательство, управление (менеджмент), а в последнее время – также информация и знания. Заметим, что выделенные факторы, на наш взгляд, не следует рассматривать как стоящие в одном ряду.

В ходе развития общественного производства новые факторы не привносятся извне. Происходит процесс выделения новых факторов для отражения усложнения технологических, организационных, а вслед за этим и экономических процессов. По существу, все новые выделяемые факторы представляют собой производные от традиционных: информация, нематериальные факторы производства рождаются как следствие взаимодействия труда и капитала; предпринимательство, управление, знания имеют в своей основе труд, различными гранями которого они и являются.

Общей тенденцией в современной трансформации роли факторов производства является усиление роли личного фактора, сменяющего фактор вещественный, что непосредственно и глубоко затрагивает и отношения собственности. Если в эпоху аграрной экономики собственность на землю определяла характер социально-экономического строя, в индустриальной экономике характер общества определяется собственностью на вещественный фактор производства, то в развивающейся новой («человеческой») экономике определяющие отношения формируются в сфере собственности на труд. Последний, однако, неотделим от его носителя – человека, непосредственного участника хозяйственной деятельности, что определяет и изменяет

роли последнего в экономических отношениях. В этих условиях обращение к проблемам собственности и места в них человека – не только как собственника бизнеса или представителя высшего менеджмента, но и наемных работников, лиц с самостоятельной занятостью – является необходимым направлением развития экономической теории.

Обращение к проблемам собственности предполагает определенную ревизию сложившихся представлений о содержании и структуре отношений собственности, в том числе и ряда традиционно используемых в ходе анализа отношений собственности понятий. Одним из таких понятий является понятие «форма собственности», сквозь призму которого довольно часто рассматриваются отношения собственности. При этом развитие отношений собственности представляется как смена форм собственности. Так, например, Е. Тарандо пишет: «Переход от одной стадии развития (отношений собственности. – С.М.) к другой означает трансформацию системы форм собственности, сложившуюся на предыдущей стадии развития, в иную систему, соответствующую следующей стадии. Тем самым одни формы собственности исчезают, а вместо них появляются другие» (Тарандо, 2003). Аналогичную позицию занимает и ряд других авторов (Красникова, 2007; Тарандо, 2004; Рязанов, Осадин, 2006).

Представляется, однако, что дело обстоит несколько сложнее. Понятие «форма собственности» в отечественной политэкономической традиции исходит из трудов К. Маркса, который в «Экономических рукописях 1857–1861 гг.» писал: «Всякое производство есть присвоение индивидуумом предметов природы в пределах определенной общественной формы и посредством нее. В этом смысле будет тавтологией сказать, что собственность (присвоение) есть условие производства... ни о каком производстве, а стало быть, ни о каком обществе, не может быть речи там, где не существует никакой формы собственности. Присвоение, которое ничего не присваивает, есть *contradictio in subjecto* (противоречие в самом предмете)» (Маркс, 1976а, с. 5).

Собственность сама по себе есть общественная форма содержания (производства). Содержание, как известно, представляет собой совокупность составных элементов объекта (свойств, процессов, связей). Форма же есть внутренняя организация содержания, соотношение его составных частей. Смысл этого понятия близок понятию «структура», часто используемому в современной терминологии для отражения устойчивого расположения, соотношения, взаимосвязей в системе. Содержание и форма взаимно обусловлены, образуя целостное единство, где содержание есть подвижная, динамическая грань целого, а форма отражает систему устойчивых связей предмета. Они предполагают и одновременно противостоят одно другому и одновременно являются сторонами единого целого. Содержание, являя собой подвижную, динамическую сторону целого, изменяясь, неизбежно определяет в конечном счете необходимость изменения, трансформации формы. Возникает новая форма, более адекватная развившемуся содержанию, что открывает новый простор (и одновременно стимул) для его дальнейшего развития.

Именно так и обстоит дело с взаимодействием производства и собственности: основу развития отношений собственности составляет развитие производства, ядром которого является труд. Производство, по существу, есть технологически и организационно определенный способ трудовой деятельности. Марксистская традиция исследования отношений собственности, в основе которой лежит анализ развития отношений собственности в органической взаимной связи с развитием трудовых (производственных в узком смысле) отношений, обладает, безусловно, мощным методологическим потенциалом.

В предельно сжатой форме диалектика развития трудовых отношений и отношений собственности в марксистской интерпретации может быть выражена следующим образом: первоначальное единство труда и собственности на этапе индивидуального производства сменяется разрывом труда и собственности на этапе общественного капиталистическо-

го производства, а затем – восстановлением единства труда и собственности на этапе обобществленного производства. Развитие производства под влиянием технологического и организационного прогресса, таким образом, ведет к трансформации собственности. Но это не означает, что эта трансформация сводится к смене форм собственности.

Поскольку собственность сама есть общественная форма, то выражение «форма собственности» означает *форму формы*, является производным, упрощающим действительность понятием. При этом в условиях формирования системы господства частной собственности в период становления и даже развития индустриальной экономики в этом не было большой проблемы. Собственность в традициях того времени трактовалась как монолитное отношение господства человека над вещью. «По наиболее распространенному определению, совпадающему с житейским представлением о праве собственности, последнее составляет неограниченное и исключительное господство лица над вещью» (Шершеневич, 1995, с. 166). Такое понимание вполне адекватно отражало реальное состояние дел, поскольку основной фактор производства имел вещественную форму, его принадлежность могла быть ясно и однозначно определена, а функции государства сводились к защите частной собственности.

С течением времени, однако, эта первоначальная ясность все более и более подвергается сомнению. С одной стороны, постепенно преодолевается однозначный приоритет частного интереса над общественным, что в настоящее время отражается уже и в конституционных нормах современных государств. Так, в ст. 14 Конституции ФРГ указывается: «Собственность обязывает. Ее использование должно одновременно служить общему благу»². При этом в специальном решении Конституционного суда ФРГ, посвященном

² Конституция ФРГ. Конституции стран мира. URL: <http://worldconstitutions.ru/?p=155> (дата обращения: 31.05.2018).

разъяснению этого вопроса, отмечалось, что это означает «отказ от такой системы собственности, при которой индивидуальный интерес имеет безусловное преимущество перед интересами общества».

В ст. 42 Конституции Италии зафиксировано: «Частная собственность признается и гарантируется законом, который определяет способы ее приобретения и пользования, а также ее пределы – с целью обеспечения ее социальной функции и доступности для всех»³. Как видим, здесь, с одной стороны, речь идет о защите частной собственности, но с другой – указывается и на ее пределы и ограничения. При этом в двух последующих статьях (ст. 43–44) формулируются положения, достаточно широко трактующие возможности государства по вмешательству в частнособственнические отношения: «В целях общественной пользы закон может первоначально закрепить или же посредством возмездного отчуждения передать государству, общественным учреждениям, объединениям трудящихся или потребителей определенные предприятия или категории предприятий, относящиеся к основным публичным службам или к источникам энергии или обладающие монопольным положением и составляющие предмет важных общественных интересов... В целях достижения рациональной эксплуатации земли и установления справедливых социальных отношений закон налагает обязательства на частную земельную собственность, устанавливает предельные размеры этой собственности, соответственно, по областям и сельскохозяйственным зонам, содействует улучшению земель, преобразованию крупных землевладений и реконструкции производственных единиц, поддерживает мелкую и среднюю собственность»⁴.

Другой существенный аспект развития и усложнения отношений собственности со-

стоит в том, что происходят *принципиальные изменения в самих объектах собственности* – таковыми становятся нематериальные блага, информация и т.д., т.е. блага, обладающие чертами не только частного, но и общественного блага – неисключаемостью, неизбирательностью, неконкурентностью. В таких условиях однозначную принадлежность блага определить гораздо сложнее (а подчас почти невозможно), чем ранее, когда блага можно было почти однозначно отнести либо к частному, либо к общественному. Сказанное выше означает, что понятие «форма собственности» как фиксация принадлежности постепенно теряет содержание, онтологический и гносеологический потенциал.

Реакцией на такое положение становится *поиск альтернативных понятий*, более точно отражающих отношения собственности современного общества. В качестве такого альтернативного понятия появляется термин «режим собственности». Понятие «режим собственности», как отмечает В.Л. Тамбовцев, появилось лишь около двух десятков лет назад в работах авторов, принадлежащих к течению неoinституционализма (Тамбовцев, 2008). Как известно, для этого направления характерно рассмотрение экономических процессов в единстве экономического и правового аспектов. Этот подход находит отражение и в трактовке самого понятия «собственность», которое рассматривается как экономико-правовое явление. «Права собственности понимаются как санкционированные поведенческие отношения, возникающие между людьми в связи с существованием благ и касающиеся их использования. Эти отношения определяют такие нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно или соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми, или же нести издержки из-за их несоблюдения» (The economics of property rights / ed. by E.G. Furubotn, S. Pejovich. Cambridge, 1974. цит. по: (Капелюшников, 2004)). Содержание прав собственности, которыми располагает индивид, определяется совокупностью правил, действующих в обществе. Права, которые

³ Конституция Итальянской Республики. Италия по-русски. URL: <http://italia-ru.com/page/konstitutsiya-italyanskoi-respubliki>.

⁴ Там же.

ми располагает индивид, также определяются совокупностью правил, действующих в обществе: «...под правами собственности принято понимать те действия или совокупности действий с объектами (ресурсами, предметами потребления и т.п.), которые индивид или другой субъект действия может осуществлять с объектом, не подвергаясь угрозе санкций со стороны других субъектов. Кратко говоря, права собственности – это санкционированные обществом действия с имуществом» (Тамбовцев, Шаститко, 2006).

В приведенных цитатах постоянно повторяется слово «право», что часто рассматривается как свидетельство тяготения неоинституционализма к юридическим аспектам экономических отношений. В связи с этим следует заметить, что «правовое» и «юридическое» – связанные, но не синонимичные понятия. «Правовое» в самом общем смысле – признанное сообществом (большим или малым), соответствующее его представлениям о нормах социального поведения. «Юридическое» – законодательно установленное, соответствующее юридическим нормам, которые могут существенно отличаться в разных странах.

Различия между «правовым» и «юридическим» подробно проанализированы еще в работах Ф. Гегеля – он различал право как таковое, связывая его со свободой человека и взаимоотношениями между людьми, и «позитивное» право, находящее выражение в законе (Философия права..., 1990). На это же указывал и К. Маркс, связывая понятие «право» с упорядоченностью социально-экономических отношений: «Урегулированность и порядок являются именно формой упрочения данного способа производства и потому его относительной эмансипации от просто случая и просто произвола... Если форма просуществовала в течение известного времени, она упрочивается как обычай и традиция и, наконец, санкционируется как положительный закон» (Маркс, Энгельс, 1976б, т. 25, ч. II, с. 356–357).

Право – определенная форма социализации экономического, придающее ему упорядоченность. Оно может существовать в

различных конкретных видах. Наличие таких видов правовых норм, как, например, обычай делового оборота, признает и современное законодательство. В ст. 5 Гражданского кодекса РФ говорится: «Обычаем (в предыдущих редакциях именовался как “обычай делового оборота”)». – С.М.) признается сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской или иной деятельности, не предусмотренное законодательством правило поведения, независимо от того, зафиксировано ли оно в каком-либо “документе”»⁵.

Возвращаясь к понятию «режим собственности», следует отметить, что в наиболее общем смысле режим собственности – это реальная совокупность возможностей, которой обладает тот или иной субъект по отношению к объекту собственности. Одновременно «режим собственности» – определенная структура прав и обязанностей, характеризующая отношение одного субъекта к другому в связи с объектом собственности.

Первоначально режим собственности выступает, по сути, как понятие, только конкретизирующее форму собственности благодаря выделению отдельных правомочий, уточняющих возможности субъекта собственности по отношению к объекту, притом что сам набор режимов собственности остается похожим на уже хорошо известный набор форм собственности. Сначала в перечень включались три режима собственности: свободной (свободного доступа), государственной и частной; затем к ним добавился режим коллективной (коммунальной) собственности (см. таблицу).

Как видно из таблицы, понятие «режим собственности» органически связано с концепцией собственности как «пакета прав», что и дает возможность уточнить содержание правомочий субъекта собственности по отно-

⁵ Гражданский кодекс РФ (часть 1) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.10.2016). Возможны и иные формулировки санкционированных определенным сообществом норм поведения, например: «Жить по понятиям».

Таблица
Режимы собственности и их содержание

Режим собственности	Право исключения	Право принятия решений об использовании	Право на доход от использования
Свободная собственность (режим свободного доступа)	Никому	Всем	Всем
Государственная собственность	Членам организации «государство»	Членам организации «государство»	Никому
Частная собственность	Индивиду	Индивиду	Индивиду
Коллективная собственность	Группе индивидов	Группе индивидов	Группе индивидов

шению к объекту, однако ничего существенно нового в понимании природы собственности это еще не дает.

Существенный прорыв в понимании природы режима собственности как качественно нового понятия был сделан Э. Остром в процессе рассмотрения коллективной собственности. В своей работе «Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности» (Остром, 2010) она связала режим коллективной собственности с двумя типами правил, которые устанавливаются внутри какой-либо группы в порядке ее самоорганизации.

Первый тип правил – операционные, они определяют, кому и что разрешено, запрещено или предписано делать с теми или иными ресурсами (активами, благами) – непосредственная реализация собственности. К этим правилам она отнесла следующие права: доступа – право войти в контакт с ресурсом и извлечения – право получать некоторый продукт от использования ресурса.

Второй тип – правила коллективного выбора, определяющие, кто может участвовать в изменении или установлении операционных правил и какой уровень согласия между членами группы при этом необходим – определение правил и субъекта реализации собственности. К этому типу отнесены права:

- управления – право регулировать способы использования ресурса и его изменения;
- исключения – право определять, кто будет иметь право доступа к ресурсу и как это право может передаваться;

- отчуждения – право продать или передать в аренду (временное пользование) предыдущие два права.

Анализируя позицию Э. Остром, нетрудно заметить два обстоятельства. Во-первых, выделение в *режиме собственности* ряда взаимодополняющих прав во многом восходит к традиционному для экономической теории прав собственности тезису о том, что собственность представляет собой пакет («пучок») правомочий. Заслуга Э. Остром состоит в том, что она разделила эти права по уровням и распределила их между двумя субъектами: отдельными членами коллектива и коллективом в целом.

Во-вторых, выделенные Э. Остром права вполне могут быть отнесены и к другим режимам собственности: частному (а в чистом виде – индивидуальной частной собственности), где вся совокупность выделенных прав принадлежит отдельному лицу, и государственной собственности, где эти права распределены по уровням государственной иерархии. Простейший тому пример – наделение государственных учреждений и предприятий имуществом на правах оперативного управления или хозяйственного ведения.

Возможно, распределение имущественных прав начиная с более высокого, наднационального, уровня. Например, Н.В. Пахомова приводит очень удачный пример использования рыбных ресурсов открытого моря, где права собственности (право управления) реализуются первоначально на межгосударственном уровне, определяя права доступа для от-

дельных государств. Затем право управления переходит на государственный уровень, где определяются права доступа для регионального уровня, и далее уже на основе управленческих решений региональных органов власти право доступа получают отдельные рыбодобывающие компании (Пахомова, 2005).

Распределение правомочий собственности в рамках коллектива или на уровне государства или даже на межгосударственном уровне, о чем шла речь выше, подразумевает их распределение по вертикали в рамках иерархических структур, традиционных для экономики и общества в целом XX в. Однако в XXI в. под влиянием изменения в технологиях и способов обмена информацией, о чем кратко шла речь выше, рождается и начинает активно распространяться новый тип социально-экономических отношений, основанный на *принципе гетерархии*.

Под гетерархическими системами, как известно, понимаются сложные системы, образованные пересекающимися и разнообразными структурами управления с высокой степенью независимости отдельных элементов системы. Наглядным примером, показывающим различия между организацией функционирования иерархической и гетерархической системами, может быть сравнение команды на военном корабле и в футболе. Каждая команда движется к поставленной цели, но военная команда организована на принципе иерархии, четкой постановке задач, подчинении нижестоящих уровней вышестоящим. Футбольная команда также движется в общем направлении в соответствии с тренерским замыслом, но при этом каждый игрок имеет определенный «коридор» свободы для своих действий.

Гетерархия представляет собой новый способ организации, не являющийся ни рыночным, ни иерархическим, ее особенностью выступает формирование власти по горизонтали, в отличие от привычного вертикального принципа делегирования полномочий (иерархии). Принципиальные изменения здесь состоят в том, что все системы предполагают отношения взаимозависимости между эле-

ментами системы, но иерархия предполагает отношения взаимозависимости и подчинения, рынок – отношения взаимозависимости и автономности, гетерархия основывается на отношениях взаимозависимости и координации.

Организация экономической деятельности на основе принципа гетерархии предполагает широкую автономию предприятий, подразделений, отдельных работников, иных экономических субъектов, распределение властных полномочий между ними. Такая организация существенно повышает способность экономической системы адаптироваться к новым условиям, поскольку не только предполагает множество точек принятия решений, но и требует нового качества взаимодействий между участниками хозяйственной деятельности.

Примером организации деятельности на основе принципа гетерархии могут служить *сетевые организации*, основанные на отношениях горизонтальной координации элементов системы и представляющие собой определенным образом организованные ассоциации субъектов, формирующие новый тип экономической системы – сетевую экономику.

В докладе Европейской Комиссии глобальная *сетевая экономика* (networked economy) определяется как «среда, в которой любая компания или индивид, находящиеся в любой точке экономической системы, могут контактировать легко и с минимальными затратами с любой другой компанией или индивидом по поводу совместной работы, для торговли, для обмена идеями и ноу-хау или просто для удовольствия»⁶. Р.И. Цвылев в связи с этим отмечает: «...Возникает своего рода безотраслевая, сетевая экономика, основанная преимущественно на горизонтальных связях» (Цвылев, 1996, с. 141).

Среди исследователей сетевой экономики существуют две основные точки зрения на ее сущность. Согласно первой под *сетевой экономикой* следует понимать часть экономи-

⁶ Status report on European telework: Telework 1997, European Commission Report, 1997. URL: <http://www.eto.org.uk/twork/tw97eto/>.

ки, включающую информационную отрасль народного хозяйства: электронный бизнес, интернет-экономику и т.п. (Паринов, Яковлева, 2013). Другая часть авторов склонна распространять понятие «сетевая экономика» на всю экономику страны; при этом электронный бизнес и интернет-экономика входят в нее в качестве составных частей.

Последнюю точку зрения разделяет, например, Б.З. Мильнер, указывающий, что причиной появления сетевых организаций является поиск фирмами «более эффективных форм распределения ресурсов и координации деятельности», и формулирующий свою позицию следующим образом: «Характерная черта нового времени – возникновение сетевых организаций, в которых последовательность команд иерархической структуры заменяется цепочкой заказов на поставку продукции и развитием взаимоотношений с другими фирмами. Сети представляют собой совокупность фирм или специализированных единиц, деятельность которых координируется рыночными механизмами вместо командных методов» (Мильнер, 2000). Как видим, с его точки зрения, координация деятельности в сетевых организациях осуществляется с помощью рыночных механизмов. Однако вряд ли с этим можно в полной мере согласиться, тем более что он сам в числе примеров сетевых организаций приводит ряд таких, в которых сложно увидеть доминирование рыночных механизмов, например, «сетевая организация при осуществлении крупных проектов. В этих формах работа организуется вокруг специфических проектов и предполагает создание временных коллективов квалифицированных работников различного профиля (например, строительные и промышленные проекты, издательское дело или создание фильмов)», или «сетевая организация в районах (“долинах”) с малыми производственными фирмами. Эти формы связей охватывают, например, северные итальянские промышленные районы (включая текстильные компании, такие, как Бенеттон) или фирмы, занятые производством полупроводников в Силиконовой долине (США)» (Мильнер, 2000).

Эти примеры говорят, скорее, об обратном: хозяйственная деятельность в таких организациях строится на основе распределения отдельных функций по производству конечного продукта или обслуживанию его, строится на договорных партнерских отношениях длительного характера, не укладывающихся в традиционные рыночные механизмы.

В связи с этим более правильной представляется точка зрения, согласно которой сетевая экономика – это «качественно новая форма экономического порядка, которая начинает вытеснять иерархические и рыночные формы из обслуживания экономических отношений в обществе» (Паринов, Яковлева, 2013). Наиболее точным определением таких новых по своей организации экономических связей и является их трактовка как гетерархических, субъектами которых являются взаимосвязанные, равноправные участники экономической деятельности.

Ярким примером сетевой организации, функционирующей на основе принципа гетерархии, является городское сообщество, включающее множество относительно автономных, но взаимозависимых групп: органы государственного и муниципального управления, бизнес-сообщества, объединения, представляющие интересы различных слоев и групп населения: градозащитники, зеленые, этнические сообщества и пр. Между этими группами существуют объективные противоречия в интересах: власть заинтересована в собственной стабильности и упрочении своей власти, бизнес – в повышении доходности, население – в комфортных условиях жизнедеятельности.

При этом все эти субъекты нуждаются друг в друге:

- власть нуждается, по крайней мере, в росте доходов бюджета, который формирует за счет налогов с бизнеса и населения;
- бизнес – в благоприятном предпринимательском климате с минимумом бюрократических процедур и определенных преференциях со стороны власти, в лояльности населения;

- последнее – в занятости, в росте своих доходов, в социальных трансфертах со стороны власти и т.д.

Развитие гетерахической организации социально-экономических отношений ведет к существенным изменениям в отношениях собственности, предполагая совместное использование экономических ресурсов (информации, технологий, оборудования, нематериальных активов – в сетевых фирмах, территории – в городах и пр.) с одновременным разделением отдельных правомочий собственности на эти ресурсы между субъектами, входящими в сетевую организацию.

Практическое отражение этих процессов проявляет себя во все большем распространении таких форм существования собственности, когда права на активы оказываются распределенными между множеством субъектов. Так, например, Б. Шаванс выделяет так называемую «переплетенную» собственность, возникающую в процессе приватизации, указывая на ее следующие черты: множество разнородных собственников; неопределенные границы между общественными и частными формами собственности с развитием гибридных; перекрестное владение собственностью, включая банки и промышленную собственность (Шаванс, 1999). Наряду с этим возникают такие формы, как перекрестная, сетевая, гибридная, собственность в виде ленты Мебиуса.

Каждая такая форма имеет особенности. Например, для сетевой собственности характерно, что компании, «отпочковавшиеся» от головного предприятия, ориентируются в своей деятельности либо более чем на одно акционерное общество, либо на другие компании с ограниченной ответственностью. При этом компании, входящие в сеть, признают существование сети собственности, объединяющей их взаимозависимые активы, и перегруппируют активы вне зависимости от формальных организационных границ фирмы. Для собственности в виде ленты Мебиуса (присуща китайской практике) характерно преобразование государственной собственности в

коллективную, частную или иностранную путем аренды, «отпочкования» новой компании от существующей при участии специалистов «рискового» финансирования и самой материнской компании, а также путем создания совместных предприятий. Некоторые крупные государственные предприятия в больших городах могут принимать форму холдинговой компании, акции которой распределяются между комитетом государственного имущества муниципальной администрации, другими государственными предприятиями, коллективными или частными предприятиями, работниками.

Однако при всем разнообразии конкретных комбинаций распределения и интеграции правомочий собственности в рамках той или иной конкретной формы общим направлением развития современных форм реализации собственности является распределение правомочий собственности между определенным множеством различных по своей социально-экономической природе субъектов, связанных прямыми и обратными связями, обладающих определенной степенью автономности и самостоятельности, но одновременно и взаимозависимых друг от друга.

Все это позволяет утверждать, что наиболее распространенным в настоящее время становится режим «распределенной» собственности, для которого характерно распределение отдельных правомочий собственности между множеством субъектов, взаимосвязанных друг с другом таким образом. Поэтому полная реализация всего «пакета» права собственности возможна лишь при условии согласованности их действий⁷,

⁷ В литературе встречаются предложения использовать и иные определения нового феномена в организации отношений собственности. Так, А.А. Гриценко предлагает использовать термин «совместно-разделенная собственность». См.: Гриценко А.А. Концепция совместно-разделенной деятельности как методологическое основание социально-экономической модернизации. URL: <http://me-forum.ru/upload/iblock/5ac/5aca1d9d2a80a699451ea2d78dc3bdba.pdf>. Однако он не связывает это поня-

что ставит в ряд первоочередных проблем современного этапа социально-экономического развития формирование *договороспособности* как необходимого качества хозяйствующих субъектов (Максимов, Хвостов, 2016).

Подводя итоги нашего анализа, сформулируем некоторые основные выводы.

Понятие «*форма собственности*» на современном этапе социально-экономического развития, характеризующемся кардинальным повышением роли личного фактора, растущим влиянием горизонтальных экономических связей, возрастающей автономностью и одновременно взаимной зависимостью участников хозяйственной деятельности, утрачивает свой познавательный потенциал, не обеспечивая адекватного отражения достигнутого уровня развития отношений собственности. Более точным и содержательным понятием, позволяющим отразить способ существования отношений собственности, является понятие «режим собственности», которое представляет собой реальный набор правомочий (возможностей), которыми располагает тот или иной субъект по отношению к объекту. Эти правомочия могут быть закреплены формально, в юридических нормах, однако возможно и их неформальное закрепление в гласных и негласных договоренностях между участниками, объединенными в общий экономико-производственный процесс. В условиях роста самостоятельности отдельных участников совместной хозяйственной деятельности (юридических и физических лиц) при одновременном усилении их взаимозависимости через использование общих экономических ресурсов, технологий, информации, наиболее адекватным режимом собственности в настоящее время становится режим распределенной собственности.

Режим распределенной собственности предполагает распределение правомочий собственности между рядом взаимосвязанных и вовлеченных в единый экономико-производ-

ственный процесс участников, что позволяет задействовать мотивации собственника для повышения эффективности экономической деятельности. Реализация потенциала режима распределенной собственности предполагает необходимость четкой и определенной фиксации содержания правомочий каждого из участников хозяйственной деятельности, являющихся по своему социально-экономическому статусу одновременно и субъектом отношений собственности («сособственником»). Другое необходимое условие успешной организации деятельности на базе распределенной собственности – укрепление договороспособности как качественной характеристики экономического поведения хозяйствующих субъектов.

Список литературы

- Гриценко А.А. Концепция совместно-разделенной деятельности как методологическое основание социально-экономической модернизации. URL: <http://me-forum.ru/upload/iblock/5ac/5aca1d9d2a80a699451ea2d78dc3bdba.pdf>.
- Капелюшников Р. Право собственности (очерк современной теории) // Отечественные записки. 2004. № 6 (21). URL: <http://www.strana-oz.ru/2004/6/pravo-sobstvennosti-ocherk-sovremennoy-teorii>.
- Красникова Е. От единообразия к многообразию форм собственности // Мировая экономика и международные отношения. 2007. № 8.
- Максимов С.Н., Хвостов А.Б. Договороспособность как экономико-правовое понятие // Евразийский юридический журнал. 2016. № 10.
- Маркс К. Экономические рукописи 1857–1861 гг. М.: Политиздат, 1976а. URL: <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Vved/vved.html> (дата обращения: 31.05.2018).
- Маркс К., Энгельс Ф. Полн. собр. соч., 2-е изд. М.: Политиздат, 1976б. Т. 25. Ч. II. С. 356–357.
- Мильнер Б.З. Теория организаций. Гл. 33: Сетевые организации. М.: ИНФРА, 2000. URL: http://polbu.ru/milner_organization.

тие с развитием сетевой экономики и не рассматривает «совместно-разделенную собственность» как особый режим собственности.

Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности. М.: ИРИСЭН: Мысль, 2010.

Паринов С.И., Яковлева Т.И. Экономика 21 века на основе интернет-технологий, 2013. URL: <http://rvles.ieie.nsc.ru/parinov/economy21>.

Пахомова Н.В. Концепция иерархии имущественных прав на природные ресурсы // Вест. Санкт-Петербург. ун-та. Серия 5. Экономика. 2005. Вып. 2.

Рязанов В.Т., Осадин Н.Н. Общественная собственность и ее роль в формировании рыночной модели экономики России // Проблемы современной экономики. 2006. № 1–2 (17–18). URL: <http://www.m-economy.ru>.

Тамбовцев В.Л. Стейкхолдерская теория фирмы в свете концепции режимов собственности // Российский журнал менеджмента. 2008. Т. 6. № 3.

Тамбовцев В., Шаститко А. Упорядочивание отношений собственности // Стратегии России. 2006. № 4. URL: http://sr.fondedin.ru/new/fullnews_arch_to.php?subaction=showfull&id=1145953594&archive=1145955478&start_from=&ucat=14&.

Тарандо Е.Е. К вопросу о новой трактовке законов развития собственности // Проблемы современной экономики. 2003. № 2. URL: <http://www.m-economy.ru>.

Тарандо Е.Е. Проблемы повышения эффективности управления государственной собственностью // Проблемы современной экономики. 2004. № 3 (11).

Философия права и современность. М.: Мысль, 1990.

Цвылев Р.И. Постиндустриальное развития. Уроки для России. М.: Наука, 1996.

Шаванс Б. Социализм и капитализм: теоретическое будущее и реальность // Вопросы экономики. 1999. № 6.

Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. М.: СПАРК, 1995.

Status report on European telework: Telework 1997, European Commission Report, 1997. URL: <http://www.eto.org.uk/twork/tw97eto/> (дата обращения: 31.05.2018).

Рукопись поступила в редакцию 20.02.2017 г.

REGIME VS TYPE OF OWNERSHIP: THE CURRENT TREND IN THE DEVELOPMENT OF OWNERSHIP RELATIONS

S.N. Maksimov

Sergey N. Maksimov, St. Petersburg University of Economics, St. Petersburg, Russia, msn1@mail.ru

The article discusses the trends in the development of property relations due to changes in technological methods of production, the changing role of factors of production, in particular, the increase in the role of the human factor in modern conditions. The increasing role of man as an active subject of economic activity is reflected in his place in the relations of property. Traditional for the previous stages of development of social production division into “owners” and “non-owners” goes back to the past, conceding to distribution of powers of property in various combinations between all participants of economic activity. At the same time, modern transformations of property involve a significant revision of the conceptual apparatus used in the process.

According to the author, currently loses its meaning such a thing as “form of ownership”, and more accurately reflects the current trends in the development of property relations is the concept of “ownership regime”, since the real content of property as appropriation is determined not by the fact of formal belonging of the object to the “title” owner, but by the real distribution of ownership rights in relation to the object of property between a number of economic entities, which are the “title” owners, managers, individual employees, etc., taking into account the interests of which becomes a necessary condition for the efficiency of economic activity. With this in mind, it is proposed to use the concept of the “distributed property” regime as a concept that most accurately reflects the modern processes taking place in property relations in the process of transition from hierarchical to heterarchic organization of economic processes. The latter means the regime of ownership, in which the powers of ownership are distributed among a number of economic entities in such a way that none of them can decide on the fate of the object without the consent of others.

Keywords: property, property’s contents, property’s form, form of ownership, property mode, hierarchy, heterarchy, network economics, distributed property, contractual capacity.

JEL: P26.

References

- Gritsenko A.A. Concept of common-divided activities as methodological basis for socio-economic modernization (in Russian). URL: <http://me-forum.ru/upload/iblock/5ac/5aca1d9d2a80a699451ea2d78dc3bdba.pdf>.
- Kapelyushnikov R. (2004). Ownership (an outline of modern theory). *Otechestvennye zapiski*, no. 6 (21) (in Russian). URL: <http://www.strana-oz.ru/2004/6/pravo-sobstvennosti-ocherk-sovremennoy-teorii>.
- Krasnikova E. (2007). From uniformity to diversity of forms of ownership. *World economy and international relations*, no. 8 (in Russian).
- Maksimov S.N., Khvostov A.B. (2016). Contract-ability as economic and legislative notions. *EurAsia law magazine*, no. 10 (in Russian).
- Marx K. (1976a). *Economical manuscripts of 1857–1861*. Moscow, Politizdat (in Russian). URL: <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Vved/vved.html>.
- Marx K., Engels F. (1976b). *Complete Works*, 2nd ed. Moscow, Politizdat, vol. 25, part II, pp. 356–357 (in Russian).
- Milner B.Z. (2000). *Theory of organizations*. Ch. 33. Networking organizations. Moscow, INFRA (in Russian). URL: http://polbu.ru/milner_organization.
- Ostrom E. (2010). *A general management: The evolution of institutions for collective action*. Moscow, IRISAN, Misl (in Russian).
- Pakhomova N.B. (2005). The concept of the hierarchy of property rights to natural resources. *Bulletin of St. Petersburg University. Series 5. Economics*, is. 2 (in Russian).
- Parinov S.I., Jakovleva T.I. (2013). *Economics of 21 century based on Internet technologies* (in Russian). URL: <http://rvles.ieie.nsc.ru/parinov/economy21>.
- Philosophy of law and modernity. (1990). Moscow, Misl (in Russian).
- Ryazanov V.T., Oudin N.N. (2006). Public property and its role in the formation of market model of economy of Russia. *Problems of modern economy*, no. 1–2 (17–18) (in Russian). URL: <http://www.m-economy.ru>.
- Shavans B. (1999). Socialist and capitalism: Theoretical future and reality. *Voprosi ekonomiki*, no. 6 (in Russian).
- Shershenevich G.F. (1995). *Textbook of Russian civil law*. Moscow, SPARK, pp. 166 (in Russian).
- Status report on European telework (1997): *Telework 1997*, European Commission Report. URL: <http://www.eto.org.uk/twork/tw97eto>.
- Tambov V., Shastitko A. (2006). Ordering of property relations. *Strategy of Russia*, no. 4 (in Russian).
- Tambovtsev V.L. (2008). The stakeholder theory of the firm in the light of the concept of property regimes. *Russian management journal*, vol. 6, no. 3 (in Russian).
- Tarando E.E. (2003). On the issue of a new interpretation of the laws of property development. *Problems of the Modern Economy*, no. 2 (in Russian). URL: <http://www.m-economy.ru>.
- Tarando E.E. (2004). Problems of improving the efficiency of public property management. *Problems of the Modern Economy*, no. 3 (11) (in Russian).
- Tsvylev R.I. (1996). *Post-industrial development. Lesson for Russia*. Moscow, Nauka (in Russian).

Manuscript received 20.02.2017

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ПОЛИТИКА
И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ
ПРАКТИКА

ИНТЕГРАЦИЯ СТРАНЫ
В ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ
СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ¹

С.А. Лукьянов, И.М. Драпкин,
О.С. Мариев

Глобальные цепочки создания стоимости (ГЦСС) являются ключевой характеристикой развития мировой экономики на современном этапе. Интеграция национальной экономики в глобальные цепочки создания стоимости может являться эффективным инструментом ее модернизации и повышения конкурентоспособности. Предметом исследования в данной статье являются эффекты, возникающие в национальной экономике в результате ее интеграции в ГЦСС. Подход, предложенный авторами для систематизации эффектов от интеграции страны в ГЦСС, основан на структурировании различных форм интеграции компании в глобальные цепочки создания стоимости. Авторы выделяют эффекты, возникающие в национальной экономике в результате переноса отдельных звеньев производственных цепочек на ее территорию, а также выноса отдельных звеньев про-

© Лукьянов С.А., Драпкин И.М., Мариев О.С.,
2018 г.

Лукьянов Сергей Александрович, д.э.н., профессор, заведующей кафедрой Государственного университета управления, главный научный сотрудник Института проблем рынка Российской академии наук, Москва, профессор кафедры Уральского федерального университета, Екатеринбург, s.lukyanov@mail.ru

Драпкин Игорь Михайлович, д.э.н., доцент кафедры международной экономики Уральского федерального университета, Екатеринбург, i.m.drapkin@urfu.ru

Мариев Олег Святославович, к.э.н., доцент, заведующий кафедрой эконометрики и статистики Уральского федерального университета, Екатеринбург, olegmariev@mail.ru

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 16-06-00144 «Факторы пространственного развития российской экономики», 2016–2018 гг.).

изводственных цепочек из страны. Первый тип эффектов связан с прямыми зарубежными инвестициями, второй – с офшорингом и международным аутсорсингом. В обоих случаях возникающие эффекты можно разделить на прямые и внешние, а также на внутри- и межотраслевые. На основании обобщения существующих эмпирических исследований в статье дана оценка эффектам, которые возникают в национальной экономике в результате притока прямых зарубежных инвестиций, а также являются результатом международного аутсорсинга и офшоринга. Авторы приходят к выводу, что для усиления положительных и смягчения отрицательных последствий для экономики в контексте ее интеграции в ГЦСС государственные органы должны проводить активную политику, направленную на привлечение прямых зарубежных инвестиций, стимулирование внешней торговли, повышение качества человеческого капитала, усиление конкуренции на внутреннем рынке, повышение производительности национальных фирм, эффективное пространственное размещение фирм в экономике, а также регулирование миграционных потоков.

Ключевые слова: глобальные цепочки создания стоимости, фрагментация производства, внешние эффекты, вертикальные ПЗИ, горизонтальные ПЗИ, международный аутсорсинг, офшоринг.

JEL: F15, F21, F23.

1. ВВЕДЕНИЕ: ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Глобальные цепочки создания стоимости² являются важнейшей особенностью развития мировой экономики на современном этапе. Возникновение данного явления обусловлено *политикой либерализации торговли*, проводимой большинством стран во второй

половине XX в., а также *снижением транспортных и коммуникационных издержек* в мировой экономике вследствие интенсивного развития технологий. Важным фактором развития ГЦСС является также значительный рост конкуренции на мировых рынках, что вынуждает компании заниматься активным поиском новых товарных рынков и закупок сырья.

Становление глобальных цепочек создания стоимости, выраженное прежде всего в высоких темпах роста объемов прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ) и международной торговли в последние 25 лет XX в., обусловило существенные изменения в структуре мирового хозяйства. В первую очередь это привело к повышению специализации фирм в разных странах на отдельных задачах в рамках производственного цикла. Совокупность этапов производственного процесса от добычи сырья до производства готового продукта называется *вертикальной технологической цепочкой*. В современной мировой экономике значительно выросло число и роль *вертикальных межфирменных взаимосвязей*, т.е. отношений между фирмами в рамках вертикальных технологических цепочек. Вертикальные межфирменные взаимосвязи являются важнейшим элементом системы мирохозяйственных связей в глобальной экономике. Движение товаров по вертикальным технологическим цепочкам в международной экономике происходит путем купли-продажи полуфабрикатов.

Выявление тенденций и особенностей развития глобальных цепочек создания стоимости связано с анализом международного рынка полуфабрикатов³, поскольку именно путем купли-продажи полуфабрикатов в международной экономике происходит движение товаров по вертикальным технологическим цепочкам⁴.

³ Полуфабрикаты – это сырье либо любые изделия, которые используется в качестве ресурса для производства другого продукта (не обязательно конечного).

⁴ Под вертикальной технологической цепочкой понимается совокупность этапов производственного процесса от добычи сырья до производства конечного продукта.

В настоящий момент объем торговли полуфабрикатами в международной торговле превышает объем торговли конечными и капитальными товарами вместе взятыми. В период 1990–2010 гг. торговля деталями и компонентами росла в темпе, в 4,5 раза превышающем другие виды торговли (World Bank, 2017). Структурные изменения среди участников рынка полуфабрикатов иллюстрируют процессы фрагментации производства в современной мировой экономике. Во-первых, существенно – с 25,5% в 1992 г. до 35,2% в 2006 г. – выросла доля развивающихся стран в торговле полуфабрикатами. Во-вторых, развитые и развивающиеся страны начали активнее торговать друг с другом. Если в начале 1990-х гг. более 50% международной торговли полуфабрикатами осуществлялось между развитыми странами и только 10% – между развивающимися, то в 2009 г. доля торговли полуфабрикатами между развитыми странами составляла 40%, а между развивающимися – 21% (Sturgeon, Memedovic, 2011). В-третьих, интеграция развивающихся стран в глобальные цепочки создания стоимости не является равномерной и в большой степени зависит от уровня их дохода. На развивающиеся страны с высоким уровнем дохода приходится более половины общего объема экспорта полуфабрикатов из развивающихся стран в развитые. Так, в странах Восточной и Юго-Восточной Азии почти $\frac{2}{3}$ экспорта полуфабрикатов направляется в развитые страны, в странах Латинской Америки и Восточной Европы этот показатель составляет 30% (Nicita, Ognitsev et al., 2011).

В мировой экономике страны интегрированы в глобальные цепочки создания стоимости неравномерно. Если использовать относительные показатели (например, отношение объема торговли страны в единицах добавленной стоимости в ее ВВП), то наибольшую степень интеграции в глобальные цепочки создания стоимости демонстрируют новые индустриальные страны (Гонконг, Сингапур, Тайвань), развивающиеся азиатские экономики (Малайзия, Таиланд, Филиппины),

а также быстрорастущие страны Восточной Европы (Польша, Чехия, Венгрия, Словакия). Крупнейшие развитые страны (США, Франция, Германия, Италия и др.) в относительно меньшей степени участвуют в ГЦСС, в первую очередь по причине высокого уровня самообеспеченности полуфабрикатами и диверсификации своих экономик.

Начиная с 2012 г. развитие глобальных цепочек создания стоимости в мировой экономике замедлилось. Это связано, во-первых, с отсутствием эффекта восстановления после кризиса 2008–2009 гг. (в отличие от азиатского кризиса 1997–1998 гг. и кризиса доткомов 2000–2001 гг.), во-вторых, с ростом протекционизма в мировой экономике вследствие низких темпов роста 2010–2015 гг., в-третьих, с замещением импортных полуфабрикатов произведенными внутри страны в быстрорастущих экономиках (например, в Китае), в-четвертых, с феноменом *решиоринга*⁵, наблюдающимся в развитых странах в результате роста стоимости производства товаров на азиатских рынках.

Уровень участия российской экономики в глобальных цепочках создания стоимости превышает средние показатели как по развитым, так и по развивающимся странам⁶. В то же время качественные показатели этого участия нельзя назвать удовлетворительными: российская экономика экспортирует в основном минеральное сырье и продукты первичной переработки, в то время как импортирует полуфабрикаты с высокой добавленной стоимостью. Кроме того, специфика российского экспорта и импорта помещает Россию в самую середину глобальных производствен-

⁵ Решоринг – возвращение ранее перемещенных производственных цепочек обратно на территорию страны.

⁶ Так, индекс участия России в ГЦСС, рассчитываемый ВТО, составил в 2011 г. 51,8, в то время как среднее значение для развивающихся стран составляет 48,6, для развитых – 48,0 (см.: URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/countryprofiles_e.htm).

ных цепочек (в низ так называемой линии улыбки), из чего следует, что Россия имеет минимальный уровень добавленной стоимости в произведенных продуктах (Mudambi, 2008).

В настоящее время существует большой массив научных исследований, связанных с анализом причин возникновения и динамики глобальных цепочек создания стоимости в современной мировой экономике, форм интеграции страны в ГЦСС, особенностей формирования ГЦСС на разных рынках, а также с анализом экономической политики, направленной на интеграцию экономики в ГЦСС. В то же время, по мнению авторов, из анализа вопросов, связанных с изучением глобальных цепочек создания стоимости, «выпадает» изучение различных *эффектов*, которые могут возникать в экономике в результате ее интеграции в ГЦСС. В данной статье авторы предприняли попытку заполнить существующий пробел в исследованиях.

Целями статьи являются анализ эффектов, возникающих в экономике в результате ее интеграции в глобальные цепочки создания стоимости, факторов, определяющих знак и величину этих эффектов, а также определение направлений государственной политики, реализация которых будет способствовать усилению положительных и смягчению отрицательных аспектов интеграции страны в ГЦСС.

Постановка целей определила логику и структуру данной статьи. В разделе 2 авторами предложен теоретический подход к классификации и оценке эффектов от интеграции страны в глобальные цепочки создания стоимости. Раздел 3 посвящен анализу эффектов и факторов, возникающих в экономике в результате переноса производственных цепочек на ее территорию. В разделе 4 проанализированы последствия для экономики от вывода производственных цепочек из страны. Раздел 5 посвящен рекомендациям для государственной политики в контексте интеграции страны в глобальные цепочки создания стоимости.

2. ПОСЛЕДСТВИЯ ИНТЕГРАЦИИ ЭКОНОМИКИ В ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Последствиями интеграции в ГЦСС, или эффектами от ГЦСС, мы будем называть изменения, которые происходят в национальной экономике в результате ее интеграции в глобальные цепочки создания стоимости.

Предлагаемый в данном параграфе анализ основывается на структурировании форм интеграции компаний в глобальные цепочки создания стоимости (Miroudot et al., 2009). Авторы предлагают разделить эффекты на 1) возникающие в стране при перемещении отдельных производственных этапов на ее территорию и 2) связанные с выносом отдельных этапов производственных цепочек из страны. Первый тип эффектов связан с прямыми зарубежными инвестициями, второй – с офшорингом и международным аутсорсингом. Данный подход позволяет рассматривать в контексте проблематики эффектов от ГЦСС исследования, связанные с оценкой последствий, с одной стороны, прямых зарубежных инвестиций, с другой – офшоринга и международного аутсорсинга. Собственно подход к классификации последствий ГЦСС основывается на известных классификациях эффектов от прямых зарубежных инвестиций (Zukowska-Gagelman, 2000; Konings, 2001; Smarzynska, 2004)⁷.

Последствия интеграции в ГЦСС можно разделить на прямые и внешние. Прямые эффекты от ГЦСС связаны с изменением параметров деятельности (в первую очередь объемов выпуска) компаний, которые непосредственно участвуют в ГЦСС. Например, строительство завода по производству стройматериалов приведет к положительным прямым последствиям для национальной экономики, а размещение заказа производителем одежды на партию

⁷ В контексте данного частного случая интеграции страны в ГЦСС.

фурнитуры в Азии (если до этого фурнитура производилась самим предприятием, отшивающим одежду) – к прямым отрицательным. Изменение объемов выпуска компаний, интегрировавшихся в глобальные цепочки создания стоимости, непосредственно влияет на национальную экономику: происходят изменения объемов ВВП, занятости, размера налоговых поступлений в бюджет и пр.

Под внешними эффектами понимаются все изменения в стране, которые не связаны с изменениями в компаниях, участвующих в ГЦСС. Изучение внешних эффектов от ГЦСС предполагает анализ воздействия сектора компаний, интегрировавшихся в ГЦСС, как на другие компании в этой отрасли, так и на компании в вертикально взаимосвязанных отраслях⁸.

Эффекты, которые возникают непосредственно в отрасли, в которую осуществляется перенос производственных цепочек, можно назвать горизонтальными (внутриотраслевыми). В рассмотренных примерах уменьшение доли местных компаний в результате строительства завода стройматериалов, а также размещение заказа на фурнитуру в Китае другими производителями одежды на рынке (на основе положительного опыта одного участника рынка) иллюстрируют внешние эффекты от участия в ГЦСС.

Эффекты от интеграции экономики в глобальные цепочки создания стоимости, как правило, выходят за рамки той отрасли, которая интегрируется в ГЦСС. Данная группа эффектов называется вертикальными. Вертикальные внешние эффекты от ГЦСС – это последствия для технологически взаимосвязанных отраслей, которые возникают в одной отрасли в ответ на изменения в другой, интегрировавшейся в ГЦСС. Вертикальные внешние эффекты делятся на эффекты «вниз» (нисходящие – эффекты от покупателя к поставщику), «вверх» (восходящие – эффекты от поставщика к покупателю) и обратные (по

вертикальной цепочке, возникающие в результате эффектов «вниз» или «вверх»). Так, если технические характеристики продукта, который предлагает иностранный производитель стройматериалов, позволяют осуществлять строительство с более низкими издержками, то национальные строительные компании выиграют от использования нового продукта (внешние эффекты «вверх»). В то же время национальные поставщики фурнитуры проиграют от решения производителей одежды закупать данную продукцию в Китае (внешние эффекты «вниз»).

Интеграция национальной экономики в ГЦСС может привести как и положительным, так и к отрицательным последствиям. В случае если интеграция отрасли в ГЦСС приведет к росту (падению) объемов выпуска национальных компаний в этой отрасли, то влияние будет положительным (отрицательным). То же справедливо и в отношении вертикальных эффектов: если интеграция в ГЦСС приведет к росту (падению) объема выпуска в вертикально взаимосвязанной отрасли, то межотраслевое влияние будет положительным (отрицательным). Кроме того, интеграция в ГЦСС оказывает значимое влияние на рынок труда страны: в зависимости от изменения уровня занятости и уровня заработной платы влияние также может быть положительным или отрицательным.

Внешние эффекты от ГЦСС по вертикальной технологической цепочке возникают из-за изменений характеристик продукта компаний, интегрированных в ГЦСС: с одной стороны, для своего производства компаниям начинают больше требоваться технологические комплектующие, с другой стороны, более технологичные продукты способны повлиять на эффективность технологического процесса в отраслях, в которых они используются в качестве полуфабрикатов.

Горизонтальные и вертикальные внешние эффекты от ГЦСС во многом связаны с внутри- и межотраслевой диффузией технологий в принимающей экономике. Важная особенность этих двух типов эффектов состо-

⁸ То есть отраслях, связанных в рамках одной вертикальной технологической цепочки.

ит в том, что международные компании будут всячески препятствовать копированию технологий местными фирмами своей отрасли, но в то же время способствовать трансферту технологий национальным фирмам в вертикально взаимосвязанных отраслях. Поэтому вертикальные внешние эффекты имеют значительно больший потенциал положительного влияния на принимающую экономику, чем горизонтальные.

3. ПЕРЕНОС ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ НА ТЕРРИТОРИЮ СТРАНЫ: ЭФФЕКТЫ ОТ ПРЯМЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Обратимся к рассмотрению эффектов, возникающих в национальной экономике в результате прямых зарубежных инвестиций, т.е. переноса этапов ГЦСС на территорию рассматриваемой страны. Теория не дает однозначного ответа на вопрос относительно знака внешних эффектов от прямых зарубежных инвестиций в экономике-реципиенте: в результате прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ) могут возникать как отрицательные внутриотраслевые эффекты, связанные с вытеснением национальных фирм с рынка, так и положительные, связанные с ростом эффективности национальных компаний в результате копирования ими передовых знаний и технологий. Вертикальные эффекты от ПЗИ также могут иметь как положительный (в случае активного взаимодействия национальных и иностранных компаний по технологической цепочке), так и отрицательный знак (например, в случае потери рынков национальными поставщиками).

В связи с этим важным представляется анализ результатов эмпирических исследований в данной области.

В настоящее время существует значительный массив литературы, связанной с анализом внешних эффектов от ПЗИ в принима-

ющей экономике. Рассматривая развитые и развивающиеся экономики, Гриффит и Симпсон (Griffith, Simpson, 2003), Хаскел, Перейра и др. (Haskel, Pereira et al., 2001), а также Руане и Угур (Ruane, Ugur, 2002) обнаружили статистически значимую положительную связь между производительностью местных фирм и долей иностранных компаний в отрасли. В то же время Хаддад и Харрисон (Haddad, Harrison, 1993), Харрисон (Harrison, 1996), а также Айткен и Харрисон (Aitken, Harrison, 1999) не нашли подтверждения положительным внешним эффектам.

Большая группа исследований посвящена изучению внешних эффектов от ПЗИ в переходных экономиках. Дянков и Хекмен (Djankov, Hökman, 2000), Сабирьянова и др. (Sabirianova et al., 2005) обнаружили статистически значимое отрицательное влияние ПЗИ на производительность фирм, не связанных с иностранным капиталом. Мусин и Томсик (Musin, Tomsik, 2002), а также Киношита (Kinoshita, 2000) не обнаружили однозначной взаимосвязи между деятельностью компаний с ПЗИ и производительностью национальных компаний.

Отрицательные внешние эффекты от ПЗИ, обнаруженные во многих работах по трансформационным экономикам, мотивировали исследователей продолжать изучение влияния ТНК на принимающую экономику. Развитием изучения внутриотраслевых внешних эффектов от ПЗИ стали работы, рассматривающие межотраслевое воздействие ТНК на национальные секторы в экономике – импортере ПЗИ.

Положительные межотраслевые эффекты «вниз» (от покупателя к поставщику) выявлены в работах Схорза, ван дер Тола (Schoors, van der Tol, 2002), Смержински, Юдаевой и др. (Yudaeva et al., 2003), а также Кнеллера и Пису (Kneller, Pisu, 2007). Алтомонте и Резмини (Altomonte, Resmini, 2002), а также Батра и др. (Batra et al., 2003) обнаруживают статистически незначимые нисходящие внешние эффекты от ПЗИ. Вертикальные внешние эффекты «вверх» (от поставщика к покупателю)

оказались положительными и статистически значимыми в работах Алтомонте и Резмини, Юдаевой, Козлова и др., отрицательными – в исследованиях Схорза, ван дер Тола, Кнеллера и Пису.

В целом результаты эмпирических проверок наличия вертикальных эффектов отличаются от результатов исследований горизонтальных эффектов. В то время как горизонтальные внешние эффекты от прямых зарубежных инвестиций являются преимущественно отрицательными, вертикальные внешние эффекты – преимущественно положительными.

Неоднозначность результатов эмпирических исследований мотивировала изучать факторы, влияющие на знак и величину внешних эффектов от прямых иностранных инвестиций.

Знак внешних эффектов от ПЗИ во многом зависит от «абсорбционной способности» национальных компаний, т.е. способности копировать и внедрять передовые технологии, которыми обладают иностранные компании. Чем выше у компании уровень абсорбционной способности, тем выше вероятность того, что она будет гибко реагировать на изменившуюся конъюнктуру рынка, и, соответственно, ее рыночная доля не уменьшится после прихода на рынок иностранных компаний. Способность национальных компаний абсорбировать передовые технологии, применяемые иностранными компаниями, зависит от уровня технологического разрыва между ними (общеизвестно, что иностранные компании являются более технологичными по сравнению с национальными). С одной стороны, чем больше технологический отрыв, тем больше величина внешних эффектов, т.е. тем сильнее компании повышают свою конкурентоспособность в ответ на появление иностранных компаний (Findlay, 1978). В то же время многие авторы эмпирических исследований выявили, что слишком большой технологический разрыв ведет к отрицательным внешним эффектам (Prönca, Fontoura et al., 2000; Zukowska-Gagelman, 2000).

На абсорбционную способность компаний влияет также внешняя среда, в которой оперируют фирмы. Чем выше уровень развития региона, тем более разнообразные и качественные ресурсы доступны национальным компаниям и тем сильнее конкуренция в среде, в которой оперирует компания, а значит, выше способность фирмы адаптироваться к внешним изменениям (Sabirianova, Svejnar et al., 2005; Griffith, Simpson, 2003, Кадочников и др., 2011).

Уровень вовлеченности национальных фирм в экспортную деятельность может влиять на величину внешних эффектов от ПЗИ. С одной стороны, экспортирующие фирмы уже конкурируют на внешних рынках с ТНК, и поэтому отрицательные эффекты от ПЗИ будут минимальными (Barrios, Strobl, 2002; Schoors, van der Tol, 2002). В то же время степень ориентации иностранной компании на экспортные поставки также влияет на величину внешних эффектов от ПЗИ: увеличение доли экспорта снижает уровень внешних эффектов (Smarzynska, 2004).

Размер фирм влияет на выгоды, получаемые ими от присутствия ТНК. Относительно небольшие фирмы, скорее всего, не выдержат конкурентной борьбы с ТНК и столкнутся с потерей рыночной доли из-за отсутствия необходимого количества ресурсов, а также из-за недостаточного размера для адаптации передовой технологии, используемой ТНК (Aitken, Harrison, 1999).

Внешние эффекты от прямых зарубежных инвестиций уменьшаются с ростом расстояния между заводом ТНК и национальной компанией. Во-первых, мобильность рабочей силы ограничена в пространстве. Во-вторых, из-за транспортных издержек вертикальные взаимосвязи возникают, как правило, внутри одного региона. В-третьих, сила демонстрационных эффектов уменьшается с ростом расстояния (Girma, 2003; Torlak, 2004). Расстояние от штаб-квартиры ТНК до страны, в которую осуществляются инвестиции, прямо пропорционально числу вертикальных взаимосвязей, которые создают ТНК: чем дальше

находится штаб-квартира ТНК, тем скорее ТНК будет покупать комплектующие внутри страны (Rodríguez-Clare, 1996).

Форма осуществления прямых зарубежных инвестиций влияет на возникающие в стране внешние эффекты. В случае слияний и поглощений трансферт технологий осуществляется постепенно, в то время как при строительстве завода «в чистом поле» он происходит моментально (Stančík, 2008; Mühlen, 2014). Важным фактором, влияющим на величину трансферта технологий национальным фирмам, является доля участия ТНК в зарубежном проекте. Организация совместного предприятия, как правило, ведет к большей диффузии знаний, а также к росту числа вертикальных взаимосвязей в экономике по сравнению с инвестициями в завод «в чистом поле» (Toth, Semjen, 1999).

Среди прочих факторов, влияющих на внешние эффекты от ПЗИ в принимающей экономике, в эмпирической литературе выделяются такие, как величина таможенных барьеров (Kokko et al., 2001), уровень защиты интеллектуальной собственности в стране – реципиенте ПЗИ (Smarzynska, 2004), размеры закупок национальных полуфабрикатов (Matouschek, Venables, 2005), отраслевая принадлежность фирм (Abraham, Konings et al., 2010; Wang, 2009) и др.

4. ПЕРЕНОС ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ ИЗ СТРАНЫ: ЭФФЕКТЫ ОТ МЕЖДУНАРОДНОГО АУТСОРСИНГА И ОФШОРИНГА

Авторы предлагают рассматривать влияние международного аутсорсинга в стране, откуда переносится производство, в двух аспектах: с точки зрения изменения параметров деятельности самих компаний-аутсорсеров, а также с точки зрения воздействия аутсорсинга на рынок труда страны, в которой находится компания-аутсорсер.

Отказ от операций, в выполнении которых у компании нет конкурентного преимущества, приводит к общему повышению конкурентоспособности этих компаний на рынке конечного продукта (Arndt, 1997). Гирма и Горг (Girma, Görg, 2004) и Крискуло и Ливер (Criscuolo, Leaver, 2005) обнаруживают положительную корреляцию между объемом закупаемых по аутсорсингу полуфабрикатов и производительностью труда в компании-аутсорсере. Ло Турко показывает, что аутсорсинг полуфабрикатов оказывает положительное влияние на общую факторную производительность промышленных секторов в Италии, обеспечивая от 15 до 18% общего роста производительности итальянских компаний (Lo Turko, 2007). В то же время влияние аутсорсинга услуг неоднозначно и зависит от вида сектора, использующего данные услуги. Эффекты для традиционных отраслей оцениваются как позитивные, тогда как для высокотехнологичных отраслей – как негативные.

Положительная взаимосвязь между офшорингом и производительностью выявлена в работах Курца (Kurz, 2006), Хаусмана (Houseman, 2007), а также Болдвина и Гу (Baldwin, Gu, 2008).

Другим эффектом, относящимся к повышению производительности вследствие использования международного аутсорсинга, является рост прибыли фирм. Наличие положительной связи между аутсорсингом и прибылью подтверждено в работах Герга и Ханли (Görg, Hanley, 2004), Герцига и Стефана (Görzig, Stephan, 2002), а также Милберга и фон Арнима (Milberg, von Arnim, 2006).

Обратимся к другой проблеме – оценке влияния международного аутсорсинга на рынок труда стран, в которых находятся компании-аутсорсеры.

Марин указывает, что перенос производственных цепочек в страны Восточной Европы привел к незначительной потере рабочих мест в странах Западной Европы (Marin, 2004). Кастелани с соавторами не находят эмпирических доказательств потери рабочих мест в результате аутсорсинга в отраслях про-

мышленности (Castellani et al., 2007). Хийзен и Свайм обнаруживают отрицательное влияние внутриотраслевого офшоринга на рынок труда и положительное влияние межотраслевого офшоринга (Hijzen, Swaim, 2007). Другими словами, общий положительный эффект для экономики от международного аутсорсинга превышает отрицательный эффект для отдельной отрасли. Андо и Кимура показывают, что производственные предприятия Японии, активно ведущие деятельность на азиатских рынках, нанимают больше персонала по сравнению с другими японскими промышленными фирмами (Ando, Kimura, 2007). Мэнкью и Швагель утверждают, что рост занятости в американских филиалах за рубежом приводит скорее к росту, чем снижению занятости в штаб-квартирах ТНК (Mankiw, Swagel, 2006).

В докладе ОЭСР «Панорама занятости» показано, что эффекты от офшоринга и международного аутсорсинга дают либо нейтральный, либо даже положительный эффект, поскольку высвобождение рабочих мест, связанное с переносом части производства за рубеж, компенсируется созданием такого же или даже большего числа рабочих мест в связи с расширением производства вследствие роста конкурентоспособности фирм на рынке (OECD..., 2007a). Критикам международного аутсорсинга и офшоринга следует также учитывать, что отрицательные эффекты офшоринга наблюдаются моментально, а выгоды – в виде возросшей производительности и снижения цен на импортируемые полуфабрикаты – проявляются по прошествии некоторого времени и не ассоциируются напрямую с эффектами офшоринга (OECD..., 2007b).

Важным аспектом влияния международного аутсорсинга является изменение качественных характеристик рынка развитой экономики. Снижение потребности в низкоквалифицированных рабочих (например, сотрудников кол-центров, работников сборочных производств и пр.) в результате роста ТНК, с одной стороны, должно привести к росту потребности в высококвалифицированных инженерах, управленцах, рабочих финансовых

служб и пр., а с другой стороны, вследствие роста благосостояния населения в развитой стране – к росту потребностей в юристах, врачах, финансовых консультантах и прочих квалифицированных рабочих сектора услуг.

Большое число исследований выявили влияние международного аутсорсинга на структурные изменения на рынке труда либо в виде роста заработной платы высококвалифицированных работников (Feenstra, Hanson, 2001), либо в виде снижения заработной платы низкоквалифицированных работников (Ekholm, Nakkala, 2006). В других исследованиях был обнаружен либо незначительный эффект (Hijzen, Swaim, 2007), либо эффект варьировал в зависимости от типа и характеристик страны, куда переносилось производство (Helg, Tajoli, 2005).

Резюмируя, отметим, что существует значительное влияние аутсорсинга на производительность компаний-аутсорсеров и на рынок труда страны, где находятся эти компании. В то время как повышение производительности фирм в экономике приводит к сокращению спроса на рабочую силу в краткосрочной перспективе (тот же объем товаров производится меньшим числом работников), в долгосрочной перспективе более производительные фирмы растут и в конечном итоге нанимают новых работников. Таким образом, рост производительности компаний-аутсорсеров может привести к увеличению спроса на рабочую силу, по крайней мере в долгосрочной перспективе.

6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ: ВЫВОДЫ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Интеграция страны в глобальные цепочки создания стоимости связана с возникновением прямых и внешних эффектов в принимающей экономике. Положительные прямые эффекты от прямых зарубежных инвестиций могут возникать одновременно с отрицатель-

ными внешними эффектами, в то время как отрицательные прямые эффекты от офшоринга и международного аутсорсинга могут сопровождаться позитивными структурными изменениями с экономике.

На основе проведенного анализа можно сформулировать следующие выводы в контексте государственной инвестиционной и промышленной политики, которые позволят максимизировать положительные эффекты от интеграции страны в глобальную систему мирохозяйственных связей.

1. Привлечение прямых зарубежных инвестиций в страну является формой ее интеграции в глобальные цепочки создания стоимости. Стимулирование прямых зарубежных инвестиций ведет к положительным прямым эффектам в принимающей экономике, выраженным в росте объемов производства в принимающей экономике, повышении реального уровня заработной платы работников, снижении уровня безработицы и уровня цен конечных благ, а также росте налоговых поступлений в государственный бюджет. Прямые зарубежные инвестиции вытесняют с рынка национальные компании. Потенциал возникновения положительных эффектов от ПЗИ лежит в первую очередь в области взаимодействия иностранных и национальных компаний в рамках цепочек создания стоимости.

2. Характеристики инвестиционных проектов, реализуемых на территории страны, существенным образом влияют на внешние эффекты, которые возникают в принимающей экономике в результате их реализации. Во-первых, положительные эффекты в национальной экономике будут возникать в случае, если технологический разрыв между иностранной компанией, реализующей инвестиционный проект, и национальными компаниями в принимающей экономике не очень велик, что позволит последним встраиваться в технологические цепочки с участием иностранных компаний. Во-вторых, прямые зарубежные инвестиции со стороны компаний из географически более отдаленных стран несут большие потенциальные возможности встра-

ивания национальных фирм в глобальные цепочки создания стоимости по сравнению с ПЗИ со стороны иностранных компаний из близлежащих стран. В-третьих, инвестиционные проекты иностранных компаний в отрасли промежуточного продукта будут вовлекать больше национальных компаний в глобальные цепочки создания стоимости по сравнению с инвестициями в отрасли конечного продукта. В-четвертых, прямые зарубежные инвестиции, ориентированные на реализацию своей продукции на внутреннем рынке принимающей страны, будут скорее стимулировать национальные компании взаимодействовать с иностранными компаниями по сравнению с проектами, ориентированными на экспорт. В-пятых, более высокий уровень абсорбции передовых знаний и технологий национальными компаниями будет возникать при прямых зарубежных инвестициях в форме создания совместных предприятий, а не в форме компаний со 100%-м иностранным участием.

3. Способность национальных компаний копировать и перенимать технологии, используемые иностранными компаниями, является ключевой характеристикой с точки зрения встраивания национальных компаний в глобальные цепочки создания стоимости. Важнейшей характеристикой национальной экономики, повышающей абсорбционную способность национальных компаний, является качество человеческого капитала. Политика органов государственной власти, направленная на рост качества жизни населения, в частности качества образования, здравоохранения, социальной среды, условий трудовой деятельности и пр., будет способствовать интеграции национальной экономики в глобальные цепочки создания стоимости.

4. Проконкурентная государственная политика способствует интеграции национальных компаний в глобальные цепочки создания стоимости. Во-первых, в национальной экономике во внешнеэкономическую деятельность вовлечена только группа наиболее эффективных национальных фирм. Усиление конкуренции на национальных рынках будет

способствовать росту эффективности национальных компаний и, следовательно, росту интеграции национального бизнеса в ГЦСС. Во-вторых, рост эффективности национальных компаний ведет к сокращению технологического отставания от иностранных компаний и повышает их способность перенимать передовые технологии, используемые партнерами в рамках ГЦСС.

5. Издержки коммуникации между иностранными и национальными компаниями существенно влияют на уровень их взаимодействия в рамках вертикальных технологических цепочек. В этой связи кластерный подход к развитию территорий, а также создание особых экономических зон будут стимулировать взаимодействие предприятий между собой. Наличие иностранных компаний-резидентов в кластере (особой экономической зоне), а также присутствие компаний из вертикально взаимосвязанных отраслей в кластере будет способствовать интеграции национальных компаний в глобальные цепочки создания стоимости.

6. В контексте государственной политики стимулирования интеграции национальных компаний в глобальные цепочки создания стоимости государственная поддержка должна оказываться наиболее эффективным национальным фирмам, так как именно они смогут занять свое нишу на глобальном рынке. Поддержка неэффективных национальных фирм приводит лишь к изменению их рыночных долей на внутреннем рынке.

7. Вынос национальными компаниями производственных цепочек из страны в форме офшоринга и международного аутсорсинга ведет к росту спроса на более квалифицированную рабочую силу и снижению спроса на менее квалифицированную. В то же время влияние на рынок труда в долгосрочном плане будет положительным. Для смягчения краткосрочных негативных последствий на рынке труда государственные органы должны разрабатывать технологии переобучения сотрудников, различные программы повышения квалификации, а также способствовать росту

мобильности работников на рынке. Миграционная политика, направленная на регулирование числа въезжающих низкоквалифицированных работников, может являться активным инструментом стимулирования национальных компаний стремиться к интеграции в глобальные цепочки создания стоимости.

В заключение хотелось бы соотнести полученные выводы с перспективами развития российской экономики на современном этапе. Авторы убеждены, что наиболее эффективный путь осуществления модернизации и технологического развития российской экономики – ее глубокая интеграция в глобальные цепочки создания стоимости. С точки зрения обеспечения устойчивого развития российской экономики чрезвычайно актуальными представляются диверсификация экспорта, дальнейший рост притока прямых зарубежных инвестиций, интеграция в международную финансовую систему и т.п.

Проводимая развитыми странами санкционная политика не только ограничивает дальнейшую интеграцию России в глобальные цепочки создания стоимости, но и приводит к прекращению уже существующих связей. Политика импортозамещения, основанная на закрытии национального рынка, не может быть адекватной реакцией на вводимые санкции, так как вызывает рост цен на внутреннем рынке и способствует внутренним инвестициям в неэффективные производства.

Список литературы

- Кадочников С.М., Драпкин И.М., Давидсон Н.Б., Федюнина А.А. Эффективность национальных компаний и диверсификация промышленности региона как факторы внешних эффектов от прямых зарубежных инвестиций в российской экономике // Российский журнал менеджмента. 2011. Т. 9. № 2. С. 3–26.
- Abraham F., Konings J., Slootmaekers V. FDI spillovers, firm heterogeneity and degree of ownership: Evi-

- dence from Chinese manufacturing // *Economics of Transition*. 2010. Vol. 18. № 1. P. 143–182.
- Aitken B., Harrison A. Do domestic firms benefit from foreign direct investment? Evidence from Venezuela // *American Economic Review*. 1999. Vol. 89. P. 605–618.
- Altomonte C., Resmini L. Multinational corporations as a catalyst for industrial development: The case of Poland // *Bocconi University Working Paper*. 2001. № 368.
- Ando M., Kimura F. Can offshoring create domestic jobs? Evidence from Japanese data // *CEPR. Policy Insight*. 2007. № 16.
- Arndt S. Globalization and the open economy // *North American Journal of Economics and Finance*. 1997. Vol. 8. № 1. P. 71–79.
- Baldwin J., Gu W. Outsourcing and offshoring in Canada // *Statistics Canada Economic Analysis (EA) Research Paper Series*. 2008. № 55.
- Barrios S., Strobl E. Foreign direct investment and productivity spillovers: Evidence from the Spanish experience // *Weltwirtschaftliches Archiv*. 2002. Vol. 138. P. 459–481.
- Batra G., Morisset J., Saggi K. Vertical linkages between multinationals and domestic suppliers: Whom do they benefit and why? *World Bank Working Paper*. 2003.
- Castellani D., Mariotti I., Piscitello L. The impact of outward investments on parent company's employment and skill composition – evidence from the Italian case // *Structural Change and Economic Dynamics*. 2008. Vol. 19. № 1. P. 81–94.
- Crisuolo C., Leaver M. Offshore outsourcing and productivity. *OECD*. Paris, 2005.
- Djankov S., Hökman B. Foreign investment and productivity growth in Czech enterprises // *World Bank Economic Review*. 2000. Vol. 14. № 1. P. 49–64.
- Ekholm K., Hakkala K. The Effect of offshoring on labor demand: Evidence from Sweden. *Stockholm: Stockholm School of Economics and Centre for Business and Policy Studies*, 2006.
- Feenstra R., Hanson G. Global production sharing and rising inequality: A survey of trade and wages. *Cambridge: National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper*. 2001. № 8372.
- Findlay R. Some aspects of technology transfer and direct foreign investment // *American Economic Review*. 1978. Vol. 682. May. P. 275–279.
- Girma S., Görg H. Outsourcing, foreign ownership, and productivity: Evidence from UK establishment level data // *Review of International Economics*. 2004. Vol. 12. P. 817–832.
- Girma S. Absorptive capacity and productivity spillovers from FDI: A threshold regression analysis // *European Economy Group. Working Paper*. 2003. № 25.
- Görg H., Hanley A. Does outsourcing increase profitability? // *Economic and Social Review*. 2004. Vol. 35. P. 267–288.
- Görzig B., Stephan A. Outsourcing and firm level performance. *Discussion Paper № 309. Berlin: DIW*, 2002.
- Griffith R., Simpson H. Characteristics of foreign-owned firms in British manufacturing. *NBER. Working Paper Series. Working Paper*. 2003. № 9573.
- Haddad M., Harrison A. Are there positive spillovers from foreign direct investment? Evidence from panel data for Morocco // *Journal of Development Economics*. 1993. Vol. 42. P. 51–74.
- Harrison A. Determinants and consequences of foreign direct investment in three developing countries. *Industrial evolution in developing countries: Micro patterns or turnover, productivity and market structure* / ed. by M. Roberts, J. Tybout. *Oxford: Oxford University Press*, 1996.
- Haskel J., Pereira S., Slaughter M. Does inward foreign direct investment boost the productivity of domestic firms? // *Review of Economic Statistics*. 2007. Vol. 89 (3). P. 482–496.
- Helg R., Tajoli L. Patterns of international fragmentation of production and the relative demand for labor. // *North American Journal of Economics and Finance*. 2005. Vol. 16. P. 233–254.
- Hijzen A., Swaim P. Does Offshoring reduce industry employment? // *Nottingham Leverhulme Centre Research Paper*. 2007. № 24.
- Houseman S. Outsourcing, offshoring and productivity measurement in United States manufacturing // *International Labour Review*. 2007. Vol. 146 (1–2). P. 61–80.
- Kinoshita Y. R&D and technology spillovers via FDI: Innovation and absorptive capacity. *Working Paper*

- 349a. Michigan: University of Michigan Business School, 2000.
- Kneller R., Pisu M.* Industrial linkages and export spillovers from FDI // *The World Economy*. 2007. Vol. 30. № 1. January. P. 105–134.
- Kokko A., Tansini R., Zejan M.* Local technological capability and productivity spillovers from DFI in the Uruguayan manufacturing sector // *Journal of Development Studies*. 1996. Vol. 31. P. 602–611.
- Konings J.* The effects of foreign direct investment on domestic firms: Evidence from firm level panel data in emerging economies // *Economics of Transition*. 2001. Vol. 93. P. 619–633.
- Kurz C.* Outstanding outsourcers: A firm and plant-level analysis of production sharing // *Federal Reserve Board Finance and Economics Discussion Series Paper*. 2006. № 2006-04.
- Lo Turco A.* International outsourcing and productivity in Italian manufacturing sectors // *Rivista Italiana degli Economisti*. 2007. Vol. 121. P. 125–145.
- Mankiw N., Swagel P.* The politics and economics of offshore outsourcing // *Journal of Monetary Economics*. 2006. Vol. 53. P. 1027–1056.
- Marin D.* A nation of poets and thinkers – less so with eastern enlargement? Austria and Germany // *CEPR Discussion Paper*. 2004. № 4358.
- Matouschek N., Venables A.* Evaluating investment projects in the presence of sectoral linkages // *Economics of Transition*. 2005. Vol. 13. № 4. P. 573–603.
- Milberg W., Arnim R. von.* U.S. Offshoring: Implication for economic growth and income distribution. Schwartz Center for Economic Policy Analysis (SCEPA). The New School. SCEPA Working Paper Series. 2006. № 3.
- Miroudot S., Lanz R., Ragoussis A.* Trade in intermediate goods and services // *OECD Trade Policy Papers*, 2009. № 93. OECD Publishing.
- Mudambi R.* Location, control, and innovation in knowledge-intensive industries // *Journal of Economic Geography*. 2008. № 8 (5). P. 699–725.
- Mühlen H.* Firm-level productivity spillovers from FDI in Latin American countries // *IEE Working papers*. 2014.
- Musin J., Tomsik V.* Does foreign direct investment crowd in or crowd out domestic investment? // *Eastern European Economics*. 2002. Vol. 40. № 2. March–April. P. 38–56.
- Nicita A., Ognivtsev V., Shiritori M.* Global supply chains: Trade and economic policies for developing countries. UNCTAD, 2011.
- OECD Employment Outlook. Paris: OECD, 2007a.
- OECD Offshoring and Employment: Trends and impacts. Paris: OECD, 2007b.
- Pröncia I., Fontoura M., Crespo N.* Productivity spillovers from multinational corporations in the Portuguese case: Evidence from a short time period panel data. Universidade Tecnica de Lisboa, mimeo. 2000.
- Rodriguez-Clare A.* Multinationals, linkages, and economic development // *American Economic Review*. 1996. Vol. 86. № 4. P. 852–873.
- Ruane F., Ugur A.* Foreign direct investment and productivity spillovers in Irish manufacturing industry: Evidence from firm level panel data. Trinity College Dublin // *Trinity Economic Papers*. 2002. № 6.
- Sabirianova K., Svejnar J., Terrell K.* Distance to the efficiency frontier and FDI spillovers // *Journal of European Economic Association*. 2005. Vol. 3 (2/3). P. 576–586.
- Schoors K., Tol B. van der.* Foreign direct investment spillovers within and between sectors: Evidence from Hungarian data // *Gent University Working Paper*. 2002. № 157.
- Smarzynska B.* Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages // *American Economic Review*. 2004. Vol. 94. № 3. P. 605–627.
- Stančík J.* FDI spillovers in the Czech Republic: Takeovers vs Greenfields // *Economic Papers*. 2009. № 369.
- Sturgeon T., Memedovic O.* Mapping global value chains: Intermediate goods trade and structural change in the world economy // *UNIDO Working Paper*. 2011. № 5.
- Torlak E.* Foreign direct investment, technology transfer, and productivity growth in transition countries – empirical evidence from panel data // *Cege Discussion Paper*. 2004. № 26.
- Wang M.* Manufacturing FDI and economic growth: Evidence from Asian economies // *Applied Economics*. 2009. Vol. 41. Issue 8. P. 991–1002.
- World Bank. Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development // *Global Value Chain Development Report*. 2017.

Yudaeva K., Kozlov K., Melentjeva N., Ponomareva N. Does foreign ownership matter? The Russian experience // *Economics of Transition*. 2003. Vol. 113. P. 383–409.

Zukowska-Gagelman K. Productivity spillovers from foreign direct investment in Poland // *Economic Systems*. 2000. Vol. 24. № 3. C. 223–256.

Рукопись поступила в редакцию 10.10.2017 г.

INTEGRATION OF THE ECONOMY TO THE GLOBAL VALUE CHAINS

S.A. Lukyanov, I.M. Drapkin, O.S. Mariev

Sergei A. Lukyanov, State University of Management, Market Economy Institute Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, Ural State Federal University, Yekaterinburg, Russia, s.lukyanov@mail.ru

Igor M. Drapkin, Ural State Federal University, Yekaterinburg, Russia, i.m.drapkin@urfu.ru

Oleg S. Mariev, Ural State Federal University, Yekaterinburg, Russia, olegmariev@mail.ru

Global value chains (GVCs) are key characteristic of the development of the modern economy at the present period. The integration of the national economy to the GVCs may be used as an effective instrument for its modernization and effectiveness increase. In this paper the effects in the economy integrating into the GVCs are analyzed. The author's approach to the classification of these effects is based on structuring the different forms of companies' integration into the global value chains. In the paper the effects of shifting production stages to the economy as well as the effects of shifting production stages off the economy are distinguished. The first type of the effects is associated with foreign direct investment, the second type – with offshoring and international outsourcing. In both cases direct and indirect effects as well as inter-industry and intra-industry effects could be identified. Based on the existing empirical research we generalize the effects of foreign direct investment and international outsourcing and offshoring. We outline the instruments of the

government policy that will increase benefits and decrease losses of integrating of the national economy into the global value chains. To increase effectiveness and competitiveness of the national economy in the context of its integrating into the GVCs the active national policy should be conducted in the following fields: stimulating foreign direct investment (FDI) inflows, growth of foreign trade, increase in the quality of the human capital, promoting competition in the local market, raising national firms' productivity, effective spatial location of the firms in the economy, and regulating of the migration flows.

Keywords: global value chains, production fragmentation, spillover effects, vertical foreign direct investment (FDI), horizontal foreign direct investment (FDI), international outsourcing, offshoring.

JEL: F150, F210, F230.

Acknowledgement: This research was carried out with the financial support of the Russian Foundation for Basic Research (project No. 16-06-00144 "The determinants of spatial development in the Russian economy", 2016–2018).

References

- Abraham F., Konings J., Slootmaekers V. (2010). FDI spillovers, firm heterogeneity and degree of ownership: Evidence from Chinese manufacturing. *Economics of Transition*, vol. 18, no. 1, pp. 143–182.
- Aitken B., Harrison A. (1999). Do domestic firms benefit from foreign direct investment? Evidence from Venezuela. *American Economic Review*, vol. 89, pp. 605–618.
- Altomonte C., Resmini L. (2001). Multinational corporations as a catalyst for industrial development: the case of Poland. *Bocconi University Working Paper*, no. 368.
- Ando M., Kimura F. (2007). Can offshoring create domestic jobs? Evidence from Japanese data. *CEPR Policy Insight*, no. 16.
- Arndt S. (1997). Globalization and the open economy. *North American J. of Economics and Finance*, vol. 8, no. 1, pp. 71–79.
- Baldwin J., Gu W. (2008). Outsourcing and offshoring in Canada. *Statistics Canada Economic Analysis (EA) Research Paper Series*, no. 055.

- Barrios S., Strobl E. (2002). Foreign Direct Investment and Productivity Spillovers: Evidence from the Spanish Experience. *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 138, pp. 459–481.
- Batra G., Morisset J., Saggi K. (2003). Vertical linkages between multinationals and domestic suppliers: whom do they benefit and why? *World Bank Working Paper*.
- Castellani D., Mariotti I., Piscitello L. (2008). The impact of outward investments on parent company's employment and skill composition – Evidence from the Italian case. *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 19, no. 1, pp. 81–94.
- Criscuolo C., Leaver M. (2005). Offshore Outsourcing and Productivity. Paris, OECD.
- Djankov S., Hökman B. (2000). Foreign investment and productivity growth in Czech enterprises. *World Bank Economic Review*, vol. 14, no. 1, pp. 49–64.
- Ekholm K., Hakkala K. (2006). The effect of offshoring on labor demand: Evidence from Sweden. Stockholm: Stockholm School of Economics and Centre for Business and Policy Studies.
- Feenstra R., Hanson G. (2001). Global production sharing and rising inequality: A survey of trade and wages. Cambridge: National Bureau of Economic Research. *NBER Working Paper*, no. 8372.
- Findlay R. (1978). Some aspects of technology transfer and direct foreign investment. *American Economic Review*, vol. 682, May, pp. 275–279.
- Girma S. (2003). Absorptive capacity and productivity spillovers from FDI: A threshold regression analysis. *European Economy Group Working Paper*, no. 25/2003.
- Girma S., Görg H. (2004). Outsourcing, foreign ownership, and productivity: Evidence from UK establishment level data. *Review of International Economics*, vol. 12, pp. 817–832.
- Görg H., Hanley A. (2004). Does outsourcing increase profitability? *Economic and Social Review*, vol. 35, pp. 267–288.
- Görzig B., Stephan A. (2002). Outsourcing and firm level performance. *DIW Discussion Paper*, no. 309. Berlin.
- Griffith R., Simpson H. (2003). Characteristics of foreign-owned firms in British Manufacturing. *NBER Working Paper Series. Working Paper*, no. 9573.
- Haddad M., Harrison A. (1993). Are there positive spillovers from foreign direct investment? Evidence from panel data for Morocco. *Journal of Development Economics*, vol. 42, pp. 51–74.
- Harrison A. (1996). Determinants and consequences of foreign direct investment in three developing countries. Industrial evolution in developing countries: micro patterns or turnover, productivity and market structure; eds. M. Roberts, J. Tybout. Oxford, Oxford University Press.
- Haskel J., Pereira S., Slaughter M. (2007). Does inward foreign direct investment boost the productivity of domestic firms? *Review of Economic Statistics*, vol. 89 (3), pp. 482–496.
- Helg R., Tajoli L. (2005). Patterns of international fragmentation of production and the relative demand for labor. *North American Journal of Economics and Finance*, vol. 16, pp. 233–254.
- Hijzen A., Swaim P. (2007). Does Offshoring reduce industry employment? Nottingham: Leverhulme Centre. Research Paper, no. 2007/24.
- Houseman S. (2007). Outsourcing, offshoring and productivity measurement in United States manufacturing. *International Labour Review*, vol. 146 (1–2), pp. 61–80.
- Kadochnikov S., Drapkin I., Davidson N., Fedyunina A. (2011). Effectiveness of national companies and economy diversification in regions as factors of foreign direct investment spillovers in the Russian economy. *Russian Management Journal*, vol. 9, no. 2, pp. 3–26 (in Russian).
- Kinoshita Y. (2000). R&D and technology spillovers via FDI: Innovation and absorptive capacity. *University of Michigan Business School Working Paper*, no. 349a.
- Kneller R., Pisu M. (2007). Industrial linkages and export spillovers from FDI. *The World Economy*, vol. 30, no. 1, January, pp. 105–134.
- Kokko A., Tansini R., Zejan M. (1996). Local technological capability and productivity spillovers from DFI in the Uruguayan manufacturing sector. *Journal of Development Studies*, vol. 31, pp. 602–611.
- Konings J. (2001). The effects of foreign direct investment on domestic firms: Evidence from firm level panel data in emerging economies. *Economics of Transition*, vol. 93, pp. 619–633.

- Kurz C. (2006). Outstanding outsourcers: A firm and plant-level analysis of production sharing. Federal Reserve Board Finance and Economics. *Discussion Series Paper*, no. 4.
- Lo Turco A. (2007). International outsourcing and productivity in Italian manufacturing sectors. *Rivista Italiana degli Economisti*, vol. 121, pp. 125–145.
- Mankiw N., Swagel P. (2006). The politics and economics of offshore outsourcing. *Journal of Monetary Economics*, vol. 53, pp. 1027–1056.
- Marin D. (2004). A nation of poets and thinkers – less so with eastern enlargement? Austria and Germany. *CEPR Discussion Paper*, no. 4358.
- Matouschek N., Venables A. (2005). Evaluating investment projects in the presence of sectoral linkages. *Economics of Transition*, vol. 13, no. 4, pp. 573–603.
- Milberg W., Arnim R. von (2006). U.S. offshoring: Implication for economic growth and income distribution. Schwartz Center for Economic Policy Analysis (SCEPA). The New School. *SCEPA Working Paper Series*, no. 3.
- Miroudot S., Lanz R., Ragoussis A. (2009). Trade in intermediate goods and services. OECD Publishing. *OECD Trade Policy Papers*, no. 93.
- Mudambi R. (2008). Location, control, and innovation in knowledge-intensive industries. *Journal of Economic Geography*, no. 8 (5), pp. 699–725.
- Mühlen H. (2014). Firm-Level productivity spillovers from FDI in Latin American Countries. IEE Working papers.
- Musin J., Tomsik V. (2002). Does foreign direct investment crowd in or crowd out domestic investment? *Eastern European Economics*, vol. 40, no. 2, March–April, pp. 38–56.
- Nicita A., Ognitvsev V., Shiritori M. (2011). Global supply chains: Trade and economic policies for developing countries. UNCTAD, 26 p.
- OECD. (2007a). OECD Employment Outlook. Paris, OECD.
- OECD. (2007b). OECD Offshoring and Employment: Trends and impacts. Paris, OECD.
- Prönca I., Fontoura M., Crespo N. (2000). Productivity spillovers from multinational corporations in the Portuguese case: Evidence from a short time period panel data. Lisboa, Universidade Tecnica de Lisboa, mimeo.
- Rodriguez-Clare A. (1996). Multinationals, linkages, and economic development. *American Economic Review*, vol. 86, no. 4, pp. 852–873.
- Ruane F., Ugur A. (2002). Foreign direct investment and productivity spillovers in Irish Manufacturing Industry: Evidence from firm level panel data. *Trinity Economic Papers* (Dublin, Trinity College), no. 6.
- Sabirianova K., Svejnar J., Terrell K. (2005). Distance to the efficiency frontier and FDI spillovers. *Journal of European Economic Association*, vol. 3 (2/3), pp. 576–586.
- Schoors K., Tol B. van der. (2002). Foreign direct investment spillovers within and between sectors: Evidence from Hungarian data. *Gent University Working Paper*, no. 157.
- Smarzynska B. (2004). Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages. *American Economic Review*, vol. 94, no. 3, pp. 605–27.
- Stančík J. (2009). FDI Spillovers in the Czech Republic: Takeovers vs Greenfields. *Economic papers*, no. 369.
- Sturgeon T., Memedovic O. (2011). Mapping global value chains: Intermediate goods trade and structural change in the world economy. *UNIDO Working paper*, no. 05.
- Torlak E. (2004). Foreign direct investment, technology transfer, and productivity growth in transition countries – empirical evidence from panel data. *Cege Discussion Paper*, no. 26.
- Wang M. (2009). Manufacturing FDI and economic growth: Evidence from Asian economies. *Applied Economics*, vol. 41, issue 8, pp. 991–1002.
- World Bank. (2017). Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development. Global Value Chain Development Report.
- Yudaeva K., Kozlov K., Melentjeva N., Ponomareva N. (2003). Does foreign ownership matter? The Russian Experience. *Economics of Transition*, vol. 113, pp. 383–409.
- Zukowska-Gagelman K. (2000). Productivity spillovers from foreign direct investment in Poland. *Economic Systems*, vol. 24, no. 3, pp. 223–256.

Manuscript received 10.10.2017

«ЭКОНОМИКА ТЕХНОЛОГИЙ»: ТИПЫ, ФУНКЦИИ, КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

О.С. Сухарев

Предложена базовая классификация технологий по типам, которая совместно с исследованием жизненного цикла технологии позволяет расширить представления о процессах технологических изменений. Технология рассматривается как институт (набор правил), обладающих высокой принудительной силой, что задает режим развития экономической системы, применяющей данный набор технологий. Причем стадия жизненного цикла определяет тип применяемых технологий, влияет на дальнейшие процессы замещения старых технологий новыми и появление новых технологий (вытеснение, дополнение, сопряжение). Рассмотрены условия и факторы конкурентоспособности технологий (в том числе по их основному типу). Основной особенностью технологического прогресса является наличие опорной технологической базы, хотя имеются исключения, когда при общей технологической отсталости страна приобретает и внедряет у себя современные (передовые) технологии, дающие положительный эффект для ее развития. Однако такой исход является, скорее, исключением, чем правилом. Помимо новых технологий, состояние так называемых старых технологий будет ограничивать технологическое развитие, что следует учитывать в рамках реализуемых программ развития. В рамках неошумпетеровского подхода показано влияние структуры технологий на темп роста экономической системы. Соответственно и проводимая политика должна учитывать эффекты распределения ресурса между различными направлениями. Цель статьи – дать описание факторов конкурентоспособности по этим типам технологий и показать влияние технологической структуры на динамику экономики.

© Сухарев О.С., 2018 г.

Сухарев Олег Сергеевич, д.э.н., профессор, заведующий лабораторией Института проблем рынка РАН, главный научный сотрудник Института экономики РАН, Москва, o_sukharev@list.ru

Ключевые слова: технология, жизненный цикл, научно-техническая политика, конкурентоспособность, типы технологий, институты, функции, дисфункции.

JEL: E32, O14, O33.

1. ТИПЫ ТЕХНОЛОГИЙ И ИХ ЖИЗНЕННЫЕ ЦИКЛ

Существует много определений термина «технология»¹, а также классификаций и вытекающих из них видов технологий. Эта область достаточно известна. Несмотря на то что данная тематика кажется достаточно проработанной, тем не менее влияние самих технологий, взаимодействие технологий, собственно появление технологий слабо исследованы экономической наукой (Хэлпман, 2011). Более того, оформленной экономической *теории технологических изменений* пока не «прорисовывается», несмотря на существование различных моделей (большое разнообразие) влияния технологического фактора на экономический рост (инновационный тип роста, влияние знаний, сферы образования, НИОКР, технологий широкого применения, модели диффузии инноваций и др.). Технологии появляются благодаря действию постоянных и переменных факторов – условий, обеспечивающих потребность в возникновении определенных технологий различных видов (Сухарев, 2014, 2017). К постоянным факторам-условиям можно отнести территорию страны, пространственно-географические границы экономики, особенности климата и

¹ Обычно под технологией (в переводе с греч. – смысл, понятие искусства, умения) понимают умения, т.е. способы воздействия на различные ресурсы, предметы и решения определенных задач, достижения необходимых результатов. Это типичное представление о технологии – широкая трактовка термина. Относительно различных видов технологий, применяемых в разных сферах деятельности людей, используются узкие определения термина, или точнее, конкретно-предметные определения.

природно-ресурсное богатство. Эти условия изменяются на очень длительных интервалах времени, поэтому условно можно их считать данными и постоянными при рассмотрении современных проблем технологического развития. К переменным факторам-условиям следует отнести демографические и миграционные аспекты развития, текущее состояние экономики, финансов, рыночной конъюнктуры, включая внешнюю конъюнктуру (торговые отношения), социальные стандарты потребления, институты власти и собственности, внешнеполитические угрозы, текущее состояние науки, образования, здравоохранения, культуры, техники. Все названные факторы, причем переменные, очень сильно испытывают на себе воздействие постоянных факторов, влияют на характер технологического развития и научно-технический потенциал. Это влияние для каждой страны свое, и оно создает трудности в создании общих моделей, пригодных для описания технологий и институтов применительно к разным странам.

Однако, несмотря на имеющиеся трудности моделирования в рамках эволюционной экономики, развиваются, по сути, два теоретических направления. Одно исследует закономерности изменения институтов, второе – изменение технологий (Маевский, 1997; Клейнер, 2004, 2016).

На практике «технологии» представляют собой набор довольно жестких правил, которые невозможно изменить в рамках полити-

ческой системы, например производственные технологии (обработка металла, добыча руды и т.д.). Эти правила формируют инфраструктуру целых секторов экономики, влияющих при решении своих задач на законодательную власть, т.е. подстраивающих под себя внешние по отношению к производству формальные институты. Данные воздействия могут пролонгировать жизнь старых технологий или ускорять переход к новым. В общем случае итог будет определяться совместным влиянием внутренних институтов (технологий) производства и вводимых законодательных норм.

Можно выделить следующие этапы развития технологии (рис. 1): 1) разработки; 2) внедрения; 3) отработки или доводки (отладки технологии); 4) тиражирования; 5) модернизации – повышения эффективности; 6) использования по «остаточному принципу», без дополнительных ресурсов и без существенных изменений (насыщение); 7) прекращения использования и снятия (утилизация) (Сухарев, 2017).

В соответствии с данными этапами можно выделить три больших типа технологий: «старые» – технологии, занимающие положение с шестой фазы, «переходные» – технологии, занимающие положение на пятой фазе, и «новые» – технологии, занимающие положение со второй по четвертую фазу. Первая фаза не относится ни к одному типу, поскольку связана с разработкой, по сути, созданием технологии, включает и необходимые

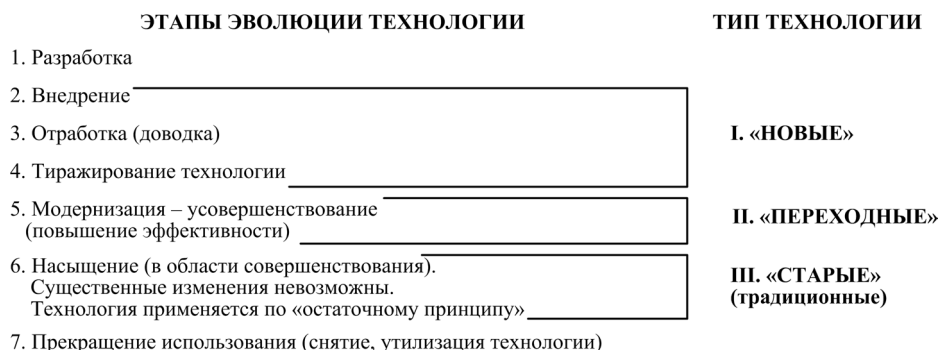


Рис. 1. Жизненный цикл технологии

НИОКР для достижения целей создания технологии. Дадим характеристику каждому выделенному типу технологий по ряду важных параметров проводимой научно-технической политики, справедливой для макро- и микроуровня (табл. 1)².

Развитие новых технологий для экономики не является панацеей. Общую технологичность будет определять сложившаяся структура «старые» – «переходные» – «новые» технологии. Если доминируют старые технологии, технологичность понижается, то в такой системе, даже если высок ее общий потенциал, говорить о некоем технологиче-

ском рывке, т.е. резком увеличении числа новых технологий, не является целесообразным и необходимым. Причина состоит в том, что сложившаяся технологическая структура, которая обычно не учитывается в экономических планах и стратегиях, будет ограничением для подобных изменений.

Взаимодействие технологий имеет весьма сложный характер. По разным видам технологий обнаруживаемые эффекты взаимодействия демонстрируют свою силу и качество (Львов, Глазьев, 1986). Кроме того, есть технологии, которые совсем не конкурируют и не взаимодействуют с другими. Обычно они относятся к разным видам. Но многие виды технологий вполне сопрягаются, применяются одновременно и взаимодействуют в том смысле, что с использованием их неко-

² Приводимые оценки стоит учитывать и на уровне фирмы, принимающей решения в условиях сложившегося технологического выбора.

Таблица 1

Характеристика типов технологий в рамках научно-технической политики

Основные параметры	«Старые», или традиционные, технологии (устаревшая техника)	«Переходные» технологии (приспособленная, примененная прогрессивная техника)	«Новые» технологии (абсолютно новая техника)
Срок действия	Более 5–10 лет, без модернизации	Менее 5 лет, с осуществлением модернизации	Около 2–3 до 5 лет, внедренные в текущем году
Инструменты (направления приложения усилий) научно-технической политики	Переоснащение производства с учетом износа (по выбытию фондов). Варианты перехода на прогрессивные технологии как в целом для системы, так и по отдельным переделам – технологическим цепочкам. Введение более высоких стандартов качества продукции (возможность повысить качество на старых технологиях)	Повышение скорости освоения и доведение до наибольшей эффективности «переходных» технологий. Повышение производительности труда. Оптимизация смежных операций «переходных» технологий (переработка старых элементов в «переходных» технологиях, модернизация)	Отработка и устранение недостатков по новым технологиям. Доведение до тиражирования новых технологий. Выбор альтернатив по новым технологиям со снятием конфликтности и снижением затрат при взаимодействии с «переходными» или «старыми» технологиями
Институциональные формы* реализации научно-технической политики	План развития производства (организационно-технический план). Планы стандартизации и сертификации изделий. Планы замены фондов при их выбытии. План ремонта и обслуживания оборудования, закупок запасных частей и т.д.	План реорганизации производственных участков. План опытно-конструкторских работ (ОКР). План снижения материало- и энергоемкости производства. План механизации, автоматизации производства, введения информационных систем и др.	Программы научно-технического развития, в том числе производства. Планы научно-исследовательских работ (НИР), а также опытно-конструкторских и экспериментальных работ (ОКР). Развитые формы взаимодействия между фундаментальной, отраслевой и вузовской науки

* Могут применяться как на микроуровне (фирма), так и на макроуровне, в рамках мер научно-технической политики государства.

его (по ядру или периферии (Сухарев, 2014)) сочетания разрабатывается новая технология. Можно выделить институты (правила) ядра и периферии технологии. Если в ядре технологии действуют, то присутствуют правила, которые жестко утверждены «смыслом самой технологии», ее содержанием, алгоритмом, т.е. являются формальными нормами, то на уровне периферии технологии помимо формальных норм (жестких) могут возникать и некоторые неформальные правила, особенно в рамках специфики обслуживания технологии (если она жестко не вытекает из правил ядра технологии).

Способ воздействия на ресурс и предмет предполагает наличие алгоритма, т.е. неких правил, по которым осуществляется воздействие, которые полезны с точки зрения решения поставленных задач и достижения требующихся результатов. По-другому этих результатов не достигнуть и задачи не решить, если не будет создано иной технологии, т.е. иного списка правил или способа воздействия. Периферия технологии может иметь два вида норм: формальные (жесткие) и неформальные, которые соблюдать не обязательно. Ядро технологии предполагает наличие только формальных норм – жестких, иначе – при их невыполнении – технология нарушается, возникает иная технология либо процесс развивается с нарушением технологии. В итоге на выходе рассматриваемой системы получается совершенно иной результат. В этом институциональное отличие ядра от периферии. Вместе с тем наш анализ показывает, что технологию можно представить в виде некоего набора институтов (рис. 2).

Технология как способ получения результата представляет собой *алгоритм*, включающий незыблемые правила ядра – формальные институты, которые задаются, например, физикой или инженерными законами способа воздействия, а также формальными и неформальными институтами – правилами, образующими периферию технологии. Причем периферия более изменчива и податлива к экзогенным силам влияния, которые могут

трансформировать и ядро. Однако, если функции, вытекающие из правил ядра, расстраиваются, сокращаются либо снижается качество их исполнения, то налицо дисфункция ядра. Аналогично возможна дисфункция периферии, которая, как правило, бывает глубже дисфункции ядра, затрагивая широкую область технологий – связь периферий (рис. 2). Дисфункция (Сухарев, 2017) ядра порождает резкое устаревание технологии. Обнаруживается тип «старая» технология, даже если она была новой и только что внедрена. При дисфункции формальных правил периферии и трансформации неформальных обычно происходит процесс модернизации технологии, иногда ее обновление, совершенствование и повышение эффективности применения данного способа, что соответствует второму типу технологий – «переходная» технология. Следует отметить, что исходя из инженерной практики в области производственных технологий как самостоятельного класса технологий, наибольшая по объему группа – именно «переходных» технологий. Как видим, класс «новых» технологий, как правило, не подвержен дисфункциям по ядру и даже по периферии такой глубины, чтобы новая технология уже не считалась новой. Следовательно, полагая, что в ядре сосредоточена главная функция (или главные функции) способа достижения результата (технологии), в периферии – набор вспомогательных функций (вспомогательная функция), можно утверждать, что дисфункция по главной функ-

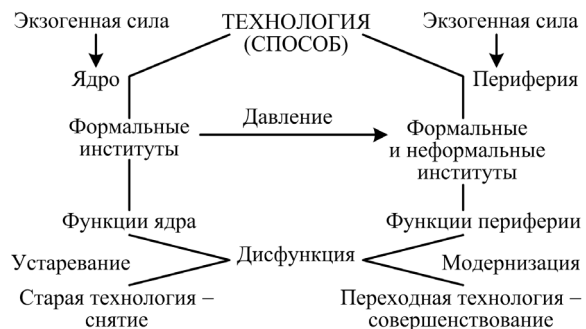


Рис. 2. Технология, институты, функции – дисфункции

ции для новой технологии невозможна. Если она возникает, то новая технология терпит фиаско, перестает применяться, переходя в разряд устаревших технологий, что равносильно категории непригодности технологии. Дисфункция вспомогательных функций требует модернизации и совершенствования технологии, что означает возникновение типа «переходной» технологии. Такая ситуация наиболее часто возникает по широкому спектру различных технологий.

Тем самым, исследуя микроэкономические свойства изменения установленных правил, уместно рассматривать технологию как некий *сложный институт*. Во всех типах технологий основными количественными параметрами, характеризующими их изменение, являются: ресурсо-, энерго- и материалосбережение, улучшение экологии, обеспечение кадровой преемственности, поскольку *потеря носителя исполнительского знания о ядре технологии ведет к потере технологии*, быстрому ее переходу от стадии отработки и серийного применения к стадии устаревания и снятия.

Общая схема взаимодействий в рамках эволюционного процесса показана на рис. 3, где выделены три основных элемента

эволюции: агенты, институты и технологии. Встречными стрелками показаны воздействия по прямым и обратным связям между данными элементами эволюционирующей системы. Агенты влияют на институты, которые изменяют самих агентов на следующей фазе развития и определяют технологии, являются элементами многих других технологий. В свою очередь, создаваемые агентами технологии сами изменяют предшествующие («старые») технологии и заставляют также изменяться институты. Это принуждение распространяется со стороны технологий на институты – непосредственно и через агентов. Этот непосредственный характер изменений связан с принуждающей силой, какой обладает каждый элемент эволюционного процесса: агенты, институты и технологии. Конечно, сила принуждения на различных фазах эволюции разная, что определяет качество и ход (динамику) самого процесса изменений. Важно отметить, что формальные институты (законы, нормы, принятые кодексы) обладают свойством функциональности и дисфункциональности, но они присутствуют и в том, и в другом состоянии экономики.

Дисфункция не является гарантией пересмотра работы института. У неформальных институтов особенная эволюция, она отличается от эволюции формальных институтов, так как неформальные институты делятся на исполняемые (мысленные модели, традиции, обычаи) и неисполняемые – забытые традиции и обычаи, о которых, например, помнят только старожилы, и нет массового или значительного следования данным институтам. Это находит отражение в социолого-культурологических изменениях общества и не может не сказаться на моделях поведения агентов, иногда даже на здоровье и квалификации, что и аккумулирует влияние таких изменений и специфики эволюции неформальных институтов на экономику (см. рис. 3). Таким образом, явление или эффект дисфункции институтов, рассматриваемый в рамках авторского подхода (Сухарев, 2017), неформальным институтам, видимо, несвойствен, поскольку нарушение

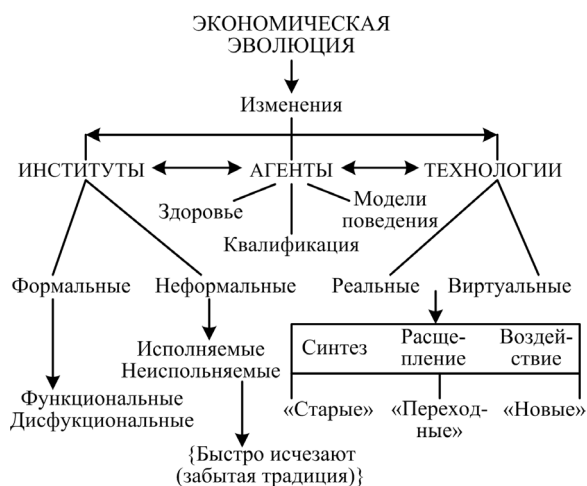


Рис. 3. Общая схема эволюции: институты – агенты – технологии

их функций будет означать трансформацию традиции, обычая, который не имеет обязывающего значения. По сути, такие неформальные институты обладают добровольной принуждающей силой, т.е. сам агент решает, следовать этому правилу или нет. С течением времени функции института изменяются и правило становится иным. Это значит, что обычай трансформируется, но само исполнение правила остается добровольным. Причем данная трансформация обычно может расширить число агентов, следующих установлениям данного института (институт это правило), тогда возрастут и трансакционные издержки, но может уменьшиться и число агентов-исполнителей, и вообще они могут сделать такой неформальный институт неработающим³.

Дисфункция по периферии технологии возникает чаще, что вызывает необходимость совершенствования технологии. Дисфункция по ядру означает, что технология не работает так, как прежде. В таком случае она либо замещается новой технологией, если соответствующие разработки имеются, либо продолжает функционировать при высокой дисфункции, но к совершенствованию старая технология обычно непригодна, так как потенциал изменений ограничен в силу насыщения использования этой технологии.

³ Неформальные институты, в принципе, обладают более низкой принудительной к исполнению силой, чем формальные, за нарушение которых может быть введена санкция, т.е. вводятся институты-санкции, правила наказания за несоблюдение правил. Однако культурологический эффект и адаптация агентов к обычаям и нормам выступают слабой принуждающей силой со стороны неформальных институтов. Поэтому утверждать полное отсутствие принуждения со стороны неформальных институтов в целом не совсем правильно. В некоторых обществах, где сильны религиозные и национальные традиции и обычаи, передаваемые от поколения к поколению (сильный механизм обучения молодежи), сам способ передачи и существующие формы порицания за несоблюдение выступают весомой силой принуждения соблюдать неформальные институты.

Тем самым технологическое развитие, представимое изменениями в технологиях и их структуре, выражается в переходе технологии по типам («новая», «переходная», «старая»⁴), но эти переходы для одной технологии сопровождаются либо появлением технологий-конкурентов, например «новых», но и эксплуатацией даже «старых» и, тем более, «переходных» технологий. Как минимум, здесь возникают три эффекта:

- технологического вытеснения, когда «новые» либо «переходные» технологии вытесняют «старые» (эффект «вытеснения»);
- дополнения, когда изменяется периферия обычно «старой» (но в отдельных случаях, возможно, и «новой», и «переходной» технологии) технологии за счет некоего обновления (эффект «дополнения»), сохраняя их в виде необходимого технологического звена производства, в этом варианте встраивается новая технологическая цепочка⁵;
- сопряжения, когда заимствуется технология, и она должна не вытеснить, а сосуществовать с имеющимися традиционными и новыми технологиями в рамках данной экономической системы; конечно, может наблюдаться эффект вытеснения, в отдельных случаях дополнения, но если она все-таки встраивается в существующие технологические контуры, значит, произошло сопряжение и наблюдался «эффект включения».

Таким образом, рассмотренные эффекты и особенности эволюции технологий слагают конкурентные возможности технологий. Фирмы конкурируют на рынке, предлагая продукты, но это видимая часть конкуренции. На самом деле конкуренция зависит от того,

⁴ Причем для отдельных технологий тип «переходная» может быть преодолен, т.е. возможен в ряде случаев скачок от новой к старой технологии.

⁵ Эффект дополнения возможен, когда нет конфликта между дополняемой и дополняющей технологиями. Отдельные виды технологий принципиально невозможно дополнить. Таково состояние и соотношение функций периферии и ядра по каждой технологии.

какой технологией (или набором технологий) обладают фирмы, позволяет ли им владение этими технологиями выпускать продукцию с меньшими затратами. Именно такой результат обеспечит конкурентоспособность создаваемых фирмой благ.

2. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТЕХНОЛОГИЙ

Важным становится вопросом о том, чем определяется конкурентоспособность технологий? При детальном изучении оказывается, что она определится во многом функционирующими институтами. Конечно, конкурентоспособность создаваемых продуктов также зависит от институтов рынка, а также от рыночных стратегий фирм-конкурентов и от применяемых ими технологий. Сформулируем несколько ключевых факторов конкурентоспособности технологий.

1. В конкуренции технологий очень важны приоритет и его защита, т.е. патент на способ, авторские свидетельства, наличие ноу-хау, оригинальных рецептов, схем и т.д.

2. Экономическая эффективность производства по данной технологии с учетом того, что она определяется реакцией рынка, зависящей от того, какими технологиями владеют конкуренты.

3. Доступность и неисчерпаемость исходных для технологии ресурсов и материалов, а также стабильность параметров изготавливаемых на этой технологии продуктов (цена и качество).

4. Соответствие новой нормативной базе – стандартам РФ, техническим регламентам Таможенного союза, ГОСТ, ОСТ и ТУ.

5. Стадия жизненного цикла продукта (ЖЦП) будет влиять на применяемую технологию по изготовлению этого продукта. Кроме того, наличие иных технологий также повлияет на конкурентные преимущества именно рассматриваемой технологии, поскольку при

создании благ редко употребляется только одна технология. Всегда в цепочке создания сложного продукта присутствует некий набор технологий, и суммарный эффект их конкурентных преимуществ определит конкурентные возможности базовой технологии.

6. Наличие или отсутствие возможности технического совершенствования технологической цепочки, т.е. как можно дольше удерживать технологии на этапе «переходного» типа, что увеличивает конкурентный потенциал технологии, придает определенную гибкость в ее использовании.

7. Возможность производства как можно более широкой номенклатуры изделий на базе данной технологии при текущих рыночных изменениях и переключения на изготовление иного продукта при колебании цен. Эта возможность расширяет конкурентный потенциал данной технологии. Вот почему технологии двойного применения являются наиболее конкурентными и стратегически важными для развития экономики и ее обороны, так как используются и в военных, и в гражданских целях.

Эти факторы конкурентоспособности технологии являются минимально необходимыми, но, видимо, недостаточными. По отдельным видам технологий их конкурентные преимущества задаются иными, иногда сугубо специфическими для конкретного класса технологий возможностями. В теоретическом плане учитывать их всех нет необходимости, да это и нецелесообразно, так как усложнит анализ, введет в него ряд исключений и условий, что можно сделать при проведении прикладных исследований конкретных технологий и техники для данного вида научно-технической и производственной деятельности.

Важно отметить, что для одной и той же технологии или типа технологий состояние всех указанных факторов конкурентоспособности может оказаться и в значительной степени оказывается на практике различным. Однако полагаем, что способ агрегированного представления о конкурентоспособности технологии либо введение некоего придуманного

исследователем интегрального показателя не решит проблему оценки конкурентоспособности, так как будет скрыт какой-то фактор, который в момент времени t_1 окажется самым значимым, обеспечивая именно этой технологии преимущества перед остальными.

В табл. 2 сведем характеристики конкурентных преимуществ по типам технологий – «старые», «переходные», «новые».

Как видим, содержание факторов конкурентоспособности по технологиям на разных этапах их жизни существенно различаются, что и является общим итогом технологической эволюции, обладающей свойством необратимости (см. табл. 2). Эффекты вытеснения, дополнения и включения выступают соответственно по трем вариантам – по тому, как происходит технологическая эволюция по типам.

3. ИЗМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УРОВНЯ ЭКОНОМИКИ

В научном направлении «экономика технологического развития» сложилось два базовых подхода, объясняющих технологические изменения.

Первый активно отстаивал Й. Шумпетер, которого справедливо относят к родоначальникам данного направления, и сводится он к объяснению технологических изменений посредством принципа «созидательного разрушения» (Шумпетер, 2007). Новые технологии («комбинации» – в терминологии Шумпетера) представляют собой способ повышения эффективности производства, но первоначально они требуют ресурса у «старых» технологий, что снижает их эффективность, потому что они отвлекают некоторый ресурс и создают добавочный спрос на ресурсы, повышая их цену. Старые технологии (комбинации) демонстрируют снижение рентабельности, так как цена исходного ресурса возрастает, а способ его обработки не меняется. Следовательно, эффективность старой комбинации начи-

нает снижаться⁶. Какой-то период времени новая технология (комбинация) сосуществует со старой технологией (комбинацией); производство в рамках прежних возможностей может несколько понизиться, так как спрос переключается на изделия, изготавливаемые с помощью новых технологий. Так происходит переключение ресурса с одних производств (секторов) на другие, смена технологических возможностей.

Однако новая комбинация (технология) нуждается часто в новом ресурсе, поскольку для нее не всегда приемлем ресурс, отвлекаемый от старой комбинации, особенно если речь идет о средствах производства. Кроме того, современная технологическая динамика характеризуется необходимостью создания и использования интерспецифических ресурсов, что еще в большей степени затрудняет заимствование ресурса в пользу новой комбинации (технологии). В рамках большого класса неошумпетеровских моделей признается, что «старые» комбинации (технологии) не исчезают совсем. Более того, возможен вариант, что они совершенствуются и устойчиво сохраняют свои позиции на некотором уровне, допуская развитие и новых технологий в том

⁶ Новая «комбинация» (она же технология) эффективнее прежней, что дает ей преимущество на рынке ресурсов, где их цена возрастает. Растут издержки использования данной технологии. Однако агенты, использующие эту технологию, могут предпринять усилия, противодействующие снижению ее эффективности. Это достигается, например, путем использования элементов «новой» технологии в «старой», тем самым удается изменить их возможности. Иногда этот процесс может казаться более эффективным, что будет препятствовать другим агентам применять новые технологии. Поэтому и при компьютерном моделировании конкуренции старых и новых комбинаций имеются режимы, когда новая комбинация набирает вес, затем отторгается, а на первый план выходит «старая» технологии (часто модернизированная). Обычно этот исход может занять некоторое время, например несколько лет, и только затем произойдет переход на «новую» технологию.

Таблица 2

Общая характеристика типов технологий по этапам их жизни и основным параметрам конкурентоспособности

Фактор конкурентоспособности	Тип технологии (по стадии жизни)		
	«Новая»	«Переходная»	«Старая»
1. Защита приоритета	Высокий уровень, так как для новой технологии существует большой мотив защиты с целью закрепления преимуществ	Имеется, но не дает гарантии от копирования и тиражирования посредством улучшения и изменений характеристик	Относительно низкий уровень, так как технология хорошо известна, подвергалась тиражированию, патенты устаревают, требуют продления или обновления и т.д.
2. Эффективность (экономическая)	В среднем высокая эффективность. Однако может быть как высокой, так низкой, особенно на первой фазе внедрения новой технологии, поскольку потребует вложений – по логике «инвестиционного проекта», когда сначала идут вложения, затем с некоторого периода они начинают окупаться	Приемлемая, однако требующая улучшений технологии, чтобы получить повышение эффективности	Низкая либо понижающаяся, причем в ряде случаев трудно преодолеть или остановить снижение
3. Доступность ресурсов и материалов	Новая технология требует новых материалов и ресурсов, которые находятся в дефиците, поэтому довольно дороги, требуют применения также новых технологий для их получения. Возникает «технологический мультипликатор»	Доступны, причем вовлекаются новые ресурсы и материалы при модернизации технологии	Доступны, однако состояние технологических мощностей не позволяет использовать новые материалы и ресурсы
4. Соответствие нормативной базе	Не соответствует по причине отсутствия нормативной базы для таких технологий – она создается вместе с технологиями	Соответствует	Не соответствует по причине обновления нормативной базы
5. Рыночная перспектива продукта и иных применяемых технологий	Хорошая рыночная перспектива, зависящая от текущего состояния рынка, отдельные технологии могут усилить свое влияние, но ряд старых, иногда и переходных технологий отвергается, снимается с эксплуатации	Устойчивая, может расширяться, а модернизация технологий обеспечивает технологическое расширение в соответствии с режимами технологического развития*	Довольно узкая, либо это устоявшаяся ниша и продукт постоянного потребления, без которого трудно представить жизнь людей, например продукты питания и т.д. Их не начнут потреблять чрезмерно много, даже если придется замещать иные продукты, на которые повысилась цена или которые исчезли с рынка (импорт)
6. Возможность технического совершенствования	Высокая	Приемлемая	Низкая
7. Создание иных изделий на базе данной технологии	Только на стадии тиражирования новой технологии появляется такая возможность, однако не для всех видов новых технологий. Иногда их уровень специализации настолько высок, что на базе новой технологии невозможно переключиться на производство иных продуктов	Имеется возможность создания таких изделий за счет гибкой модернизации, ослабления правил «периферии» технологии	Почти отсутствует такая возможность. Она появляется, если из двух-трех старых технологий удастся при применении «комбинаторного принципа» получить переходную технологию либо вообще новую (эффект дополнения)

* В работе (Сухарев, 2014) выделено пять основных режимов технологического развития: 1) пропорционального; 2) расширяющегося; 3) сужающегося; 4) запирающего и 5) истощающегося.

поле деятельности, которое они обслуживают⁷. Однако основной принцип, реализуемый в подобных моделях технологических изменений, – «созидательного разрушения», согласно которому развитие «новых» технологических возможностей происходит за счет свертывания прежних.

Проблема применения данного принципа и моделей, в основу которых он заложен, связана с тем, что в силу специфики содержания самих технологий они демонстрируют сложные переходные формы совместной эксплуатации, эффекты сопряжения, вытеснения, дополнения и т.д. Если представить любую технологию (способ производства) состоящей из жесткого набора правил (ядро), изменение которых означает полную смену технологии, и периферии – системы правил, которые могут быть частично изменены без изменения содержания технологии с целью, например, повышения ее эффективности, то возможны различные режимы технологических изменений (развития). Эти режимы разворачиваются по линии согласования базисных правил (ядра технологии) и периферии. Технологии могут сопрягаться, формируя новое ядро, либо дополнять друг друга и тем самым комбинироваться. Причем существует масса возможностей осуществлять такую комбинацию без привлечения дополнительного большого ресурса, который должен отвлекаться от каких-то иных технологий (явная антитеза принципу «созидательного разрушения»). Именно в этом видится второе направление технологических изменений, которые в свете повышения специфичности ресурсов давно уже выходят на первый план в области технологической эволюции.

Данный принцип развития, формирующий второй подход, называется «принципом

комбинаторного наращения» (Сухарев, 2012, с. 133–139, 146–169), когда новая технология (комбинация) зависит от двух или большего числа «старых» технологий (комбинаций), возникает на их основе.

Конечно, существует генерационный механизм появления «новых» технологий (комбинаций) вне связи с уже существующим набором технологий. Однако под такую технологию, если ее аналогов еще нет, требуется наравне с ресурсом общего назначения, который отвлекается от прежних технологий (комбинаций), свой специальный ресурс, представляющий собой также новую комбинацию.

Эффект комбинирования хорошо известен в технических науках, особенно в области такой дисциплины, как технология машиностроения, причем довольно давно. Экономисты существенно позже стали применять соответствующие термины, такие как «комбинирование технологий», связанные с этим эффектом, но целиком не раскрывающие его как антитезу «созидательного разрушения» и т.д. Эти два процесса на уровне технологий конкурируют друг с другом, тем самым по-разному детерминируя экономическое развитие. Возможен экономический рост исключительно при преобладании «старых» технологий, а появление «новых» технологий (комбинаций) при определенных условиях, способно свергнуть экономику в кризис.

Технологическая зависимость одной страны от других стран порождает режим зависимого развития, но он сам по себе не противоречит концепции обеспечения экономического роста – только данный рост будет также зависимым. Кроме того, появление новых технологий будет сдерживаться институтами, образованными импортными технологиями, что будет препятствовать появлению новых результатов в области развития техники, так как используемые технологии (эксплуатация) определяются внешними источниками. В таком случае не может быть речи о равноправной конкуренции, поэтому возникает режим структурно-технологической зависимости.

⁷ Абсолютно такая же идея реализована в модели – схеме технологических изменений, представленной в виде так называемых технологических укладов (Львов, Глазьев, 1986), а также в детализации этой схемы, обретающей вид так называемых макрогенераций валового продукта (Маевский, 1997).

Новые технологии, конечно, изменяют облик старых, некоторые из них отменяются, однако это совсем не означает, что на их базе возникнут новые виды деятельности. Все определяется содержанием новизны. Эту проблему обозначил еще Й. Шумпетер в статье «Развитие», которую случайно нашли среди бумаг в архиве уже в наше время, в начале 1990-х гг. (Шумпетер, 2007). Перманентно (и отнюдь не скачками) идет конкуренция между старыми и новыми комбинациями (технологиями). Причем так называемые технологии широкого применения, с которыми связывают часто благие модельные перспективы, тем не менее составляют лишь некий каркас функционирования технических систем, причем далеко не всегда имеющий вид фундамента, а только часто инструментальное значение (технология Интернет, которую рассматривают как пример технологий широкого применения). Сказать, что Интернет не влияет на развитие экономики, невозможно; однако утверждать, что он кардинально изменяет содержание набора производственных технологий, означает дать явно завышенную оценку таким его возможностям. Как известно из теории роста (Хэлпман, 2011, с. 81–82), технологии широкого применения дают неравномерный рост. Причем в характере этой неравномерности разделяют технологии и инновации. Однако как можно разделить такое влияние на равномерность (или неравномерность) роста? Тем более что появление технологии широкого применения также является инновацией, даже включает сразу несколько типов инноваций. Познать нужно не только технологию широкого применения (обучить людей), но и внедряемую инновацию. Новые технологии конкурируют со старыми, причем могут даже улучшать их. При этом рост этих новых возможностей будет более скромным за счет улучшения прежних возможностей, а также иных сдерживающих рост факторов. Если технологии действуют, значит, ресурс уже используется, и объяснение, будто создание дополнительного ресурса требует времени, выглядит неубедительно. Помимо всего это-

го, могут присутствовать институциональные ограничители внедрения технологий широкого применения, а также других инноваций.

Важно отметить, что технологические изменения, происходящие по принципу созидательного разрушения и по принципу комбинаторного наращивания, не могут поколебать устойчивость отдельных так называемых старых технологий, которые прочно оформились и применяются в современном производстве. Более того, их содержание таково, что они не могут быть заменены иным способом, поскольку данный способ является оптимальным или иногда единственно возможным в каком-то типе производств. Это обстоятельство совсем не учитывает современная теория технологического развития, которая пока не представляет собой завершенной интеллектуальной конструкции. Главная проблема в области теории технологического развития и роста экономики состоит в том, что новая технология на каждом этапе развития своя и ее влияние не копирует влияния новой технологии предыдущего периода, как ближайшего, так и отдаленного. Новые технологии при некоторых условиях могут вытеснять (подавлять) старые (созидательное разрушение), тем самым влияя на изменение стоимости фирм, которые используют устаревшие технологии. Это обстоятельство снижает динамику фондового рынка (Хэлпман, 2011, с. 83). Однако объяснение, будто с расширением фирм с новыми технологиями начнется рост фондового рынка, означает, что ресурс пришел в эти фирмы вне связи с фондовым рынком (раз он был изначально подавлен). Также иные факторы воздействия на рынок капитала и влияния этого рынка на возможности осуществления инноваций при такой постановке проблемы явно не принимаются во внимание. Если работает «эффект комбинаторного наращивания», то новая технология возникает вследствие условного составления из нескольких старых, причем ресурсы этих старых используются для новой технологии, либо происходит расширение потребления ресурсов на ресурсном рынке, причем за счет не

отвлечения, а наращивания самого ресурса. Такая схема технологического развития может не повлиять на фондовый рынок, поскольку технологии сосуществуют и новая технология порождает вокруг себя исключительно свой сегмент, ничего не подавляя. В условиях значительного расширения спекулятивных капиталов подобная схема в будущем будет весьма распространенной, а кризисы фондового рынка будут вызваны исключительно не технологиями, а неконтролируемыми спекуляциями, как это было всегда и наблюдается в настоящее время.

Далее представим влияние двух принципов технологического развития в виде простой модели, детерминирующей инвестиции (ресурс) в области старых и новых технологий (комбинаций). Покажем изменение технологического уровня экономики и влияние его на экономический рост с акцентом на выделении инвестиций (ресурса) на старые (I_s) и новые (I_n) технологии.

Обозначим влияние «созидательного разрушения» – α , «комбинаторного наращивания» – μ . Конечно, эти параметры в общем виде являются функцией времени. Первый из них – это доля ресурса (инвестиций), отвлекаемого от старой в пользу новой комбинации (технологии), второй – создание нового ресурса для новой комбинации (технологии) как доли в общей величине ресурса (инвестиций) для новой комбинации (технологии). Причем $\alpha < 1$, $\mu < 1$. Тогда можно записать, что $I_n = \alpha I_s + \mu I_n$. Изменяясь со временем, параметры α и μ обозначают скорость отвлечения ресурсов от старой комбинации V_α (технологии) и создания нового ресурса V_μ под новую комбинацию (технологии).

Обозначим: $V_\alpha = d\alpha/dt$, $V_\mu = d\mu/dt$, а также $\eta = \alpha/(1 - \mu)$, $\chi = 1/(1 - \mu)$.

Общая величина инвестиций (ресурса) $I = I_s + I_n$, продукт $Y = I/\sigma$ (σ – общая норма накопления, доля инвестиций в продукте).

Несложно получить связь динамики ресурса на новые технологии с динамикой ресурса на старые технологии, она будет зависеть также от скоростей отвлечения и соз-

дания ресурса. Возьмем производную $I(t)$ и получим dI_n/dt , запишем:

$$\frac{dI_n}{dt} = \eta \frac{dI_s}{dt} + I_s \chi V_\alpha + I_s \eta \chi V_\mu. \quad (1)$$

Под *технологическим уровнем системы* будем понимать возможность перерабатывать ресурс с той или иной эффективностью. Следовательно, может существовать связь между величиной ресурса, поступающего на старые комбинации (технологии) и поступающего (создаваемого) под новые комбинации (технологии) и технологическим уровнем. Причем вложение ресурса в старые и новые технологии, видимо, по-разному будет влиять на общий технологический уровень экономики (сам этот уровень можно определять, например, по изменению добавленной стоимости на единицу используемого ресурса или величиной капитализации НИОКР).

Если приведенное предположение верно, тогда можно записать, обозначив технологический уровень $h(t)$, что $I_s = f_s(h)$, $I_n = f_n(h)$, где f_s, f_n представляют собой выражение (подбираемое эмпирически) с оценкой технологического уровня всей системы (что можно считать технологической функцией).

Понятно, что $I = f_s(h) + f_n(h)$, поэтому $I = (1 + \eta)f_s(h)$ и $Y = (1 + \eta)f_s(h)/\sigma$.

Рассмотрим два случая: 1) когда доли отвлечения ресурса и создания ресурса постоянные, т.е. скорости равны нулю ($\alpha, \mu = \text{const}$), и 2) когда скорости изменяются ($\alpha, \mu = \text{var}$).

В первом случае $f_n(h) = \alpha f_s(h)/(1 - \mu)$, $f_n(h) = \eta f_s(h)$. Несложно показать, что для обеспечения положительной величины экономического роста темп изменения технологической функции по старым комбинациям, как и по новым комбинациям (технологиям) должен быть выше темпа изменения нормы накопления $(1/\sigma) d\sigma/dt$.

Для второго случая, когда скорости (скорость = производная долей, поэтому если доли меняются, то их производные, т.е. скорости, уже не равны нулю) отвлечения и создания ресурса не равны нулю, получаем (для

условия роста продукта ($(1/Y)dY/dt > 0$) ограничение на динамику технологической функции по старым (f_s) и новым (f_n) комбинациям (технологиям):

$$\frac{1}{f_s} \frac{df_s}{dt} > \frac{1}{\sigma} \frac{d\sigma}{dt} - \frac{V_\alpha + \eta V_\mu}{(1-\mu)(1+\eta)};$$

$$\frac{1}{f_n} \frac{df_n}{dt} > \frac{1}{\sigma} \frac{d\sigma}{dt} + \frac{V_\alpha + \eta V_\mu}{\alpha(1+\eta)}.$$

Исходя из полученных неравенств следует:

1) чем выше положительный темп изменения нормы накопления, тем на большую величину должна изменяться технологическая функция по новым и старым комбинациям (темп должен быть выше, чтобы система росла);

2) чем выше скорости отвлечения (заимствования) ресурса и создания нового ресурса, тем динамика по технологической функции для старых технологий может быть ниже, чем для новых технологий;

3) чем выше доли отвлечения и создания ресурсов, тем динамика по новым комбинациям должна быть выше, а по старым – ниже, чтобы экономический рост был гарантирован.

Для того чтобы определить технологический уровень, отвечающий экономическому росту системы, положим, что $f_s(h) = a + bh$, $f_n(h) = c - dh^8$, где a, b, c, d – коэффициенты, которые не изменяются с течением времени и задают вид технологической функции, они означают зависимость инвестиций в старые и новые комбинации от технологического уровня. Тем самым мы вводим допуск о неизменной на каком-то отрезке времени эластичности инвестиций по технологическому уровню, что равносильно признанию постоянным не-

которого вида общей инвестиционной функции. Для не очень продолжительного отрезка времени это вполне допустимо, хотя изменение качества технологий со временем, конечно, изменит вид коэффициентов (разумеется, мы принимаем линейный вид функции для упрощения, на практике она должна подбираться на основе эмпирических данных и наверняка имеет иной вид).

Тогда имеем:

$$dI_s/dt = bdh/dt, dI_n/dt = -d(dh/dt).$$

Подставляя в выражение (1) и преобразуя, получим изменение технологического уровня в зависимости от величины этого уровня, долей и скоростей отвлечения и создания ресурса:

$$\frac{dh}{dt} = \frac{(dh - c)(V_\alpha + \eta V_\mu)}{\alpha(d + \eta b)};$$

$$\int \frac{dh}{h - c/d} = d \int \frac{V_\alpha + \eta V_\mu}{\alpha(d + \eta b)} dt. \quad (2)$$

Решая систему (2), получаем выражение для технологического уровня системы:

$$h = \frac{c}{d} + \frac{\alpha db \exp(m + m_1 d)}{b^2 \alpha^2 - d^2 (\mu - 1)^2};$$

$$ba \neq d(\mu - 1),$$

где m, m_1 – константы интегрирования.

Поскольку $Y = (1 + \eta) I_s / \sigma$, то, дифференцируя, получим выражение для темпа роста, который должен быть больше нуля. Полагая, что темп роста $g = z^* > 0$ ($g = (1/Y)dY/dt$), получим выражение для технологического уровня, отвечающего темпу роста $g = z^*$; притом что $I_s = a + bh$.

Получаем два решения, когда $V_\alpha = V_\mu = 0$ и скорости по ресурсам не равны нулю. В первом случае технологический уровень составит

$$h = \sigma \exp(z^* t + m_0) - a/b;$$

$$g = z^* > 0.$$

При неравенстве нулю скоростей получим

⁸ Данное соотношение отвечает реалиям российской экономики в 2008–2016 гг., когда выделяемый ресурс на старые комбинации давал повышение технологического уровня, а ресурс на новые комбинации сокращал общий технологий уровень страны. Аналогичное представление функции было использовано в ранних работах В.М. Полтеровича.

$$h = \frac{(1-\mu)\sigma \exp(z^*t + B)}{[\alpha + (1-\mu)]^2} - \frac{a}{b},$$

$$g = z^* > 0,$$

где m_0 и B – константы интегрирования.

Выражение для темпа роста экономики принимает вид

$$g = \frac{V_\alpha + \eta V_\mu}{1-\mu+\alpha} - \frac{1}{\sigma} \frac{d\sigma}{dt} + \frac{1}{I_s} \frac{dI_s}{dt} > 0;$$

$$I_s = a + bh;$$

$$g_\sigma = \frac{1}{\sigma} \frac{d\sigma}{dt}; \quad g_h = \frac{1}{h} \frac{dh}{dt}.$$

Откуда получаем

$$g_h > \left[1 + \frac{a}{b} \frac{1}{h} \right] \left[g_\sigma - \frac{V_\alpha + \eta V_\mu}{1-\mu+\alpha} \right]. \quad (3)$$

Таким образом, темп технологических изменений должен быть выше, чем выражение справа в полученном неравенстве (3).

Анализируя полученное соотношение, приходим к следующим выводам:

- чем больше величина μ , доля создаваемого ресурса (принцип «комбинаторного наращения»), тем темп технологических изменений может быть ниже, чтобы был обеспечен экономический рост системы;
- если $g_\sigma > 0$, чем выше темп нормы накопления, тем при прочих равных должен быть выше темп (g_h) технологических изменений, чтобы обеспечить экономический рост;
- чем выше скорости $V_\alpha > 0$, $V_\mu > 0$, тем ниже может быть темп технологических изменений для обеспечения положительного роста системы;
- чем выше технологический уровень $h(t) > 0$, тем ниже может быть темп технологических изменений g_h .

Конечно, здесь предполагается, что величина отвлечения ресурса, как и скорость отвлечения ресурса от старых комбинаций (технологий), не зависит от создания нового ресурса и не влияет на комбинаторный принцип (в модели разделены принципы «со-

зидательного разрушения» и «комбинаторного наращения»). В реальной экономической эволюции, характеризующейся определенной динамикой технологических изменений, это допущение изменяется, так как указанное взаимное влияние имеется, причем оно динамически изменяется во времени благодаря сложной системе прямых и обратных технологических и институциональных связей.

Выражение (3) может быть записано так:

$$\frac{dh}{h + a/b} > \left(g_\sigma - \frac{V_\alpha + \eta V_\mu}{1-\mu+\alpha} \right) dt;$$

$$\alpha - \mu \neq 1.$$

Для нулевого экономического роста ($g = 0$) проинтегрируем выражение, тогда получим величину технологического уровня, отвечающую такому темпу роста. Допустим, что скорости отвлечения и создания ресурсов также равны нулю. Тогда технологический уровень будет $i = \sigma \exp(m) - a/b$, где m – постоянная интегрирования. Это технологический уровень при нулевом росте, причем скорости отвлечения и создания ресурсов равны нулю ($\alpha, \mu = \text{const}$). Если эти скорости не равны нулю ($\alpha, \mu = \text{var}$), решение принимает вид

$$h = \frac{\sigma(1-\mu)\exp(m_0)}{(1-\mu+\alpha)^2} - \frac{a}{b};$$

$$g = 0,$$

где m_0 – константа интегрирования.

Используя полученные выражения для технологического уровня и его изменения, покажем графически некоторые (примерные⁹) варианты его изменения при соответствующей динамике параметров $\alpha(t)$ и $\mu(t)$. Эта ди-

⁹ Это теоретические варианты, потому что технологические функции надо определять эмпирически, что выходит за границы этой работы. Поэтому графики следует воспринимать как один из возможных вариантов отображения изменений. Законы изменения параметров $\alpha(t)$ и $\mu(t)$ заданы, как и коэффициенты функций.

динамика влияет на изменение технологического уровня, причем его изменение зависит не только от законов динамики параметров отвлечения и создания ресурсов (они являются институциональными, т.е. зависят от правил), но и от того, как соотносится изменение $\alpha(t)$ и $\mu(t)$. Поэтому рассмотрим два случая, когда $\alpha(t)$ превосходит $\mu(t)$ по величине, но $\mu(t)$ возрастает быстрее (t^*)A (отрезок на рис. 4) ($V_\mu > V_\alpha$) с некоторого момента, а до него возрастает ($V_\mu < V_\alpha$) медленнее ($0t^*$). Возрастают оба параметра. Технологический уровень будет снижаться (рис. 4), так как старые комбинации (технологии) будут деградировать, потому что интенсивно отдают свой ресурс.

Базовая формула для технологического уровня, полученная выше, имеет вид:

$$h = \frac{c}{d} + \frac{\alpha db \exp(m + m_1 d)}{b^2 \alpha^2 - d^2 (\mu - 1)^2}.$$

Тогда положим $\mu = 0$, т.е. примем ситуацию, что новые ресурсы не возникают и комбинаторное наращение в данной модели не действует. Получаем, что без открытия нового ресурса под новые комбинации технологический уровень будет планомерно снижаться (в рамках этой модели), если новые комбинации берут ресурс только у старых комбинаций, обеспечивая им деградацию (увеличиваем α , технологический уровень может снижаться в зависимости от знаков и значений эмпирических коэффициентов). Это типичная рас-

пределительная задача, которая приводит к названному результату. Следовательно, подлинное экономическое развитие связано с возникновением новых комбинаций (технологий) и развертыванием под них нового ресурса, а также за счет комбинации имеющегося набора технологий, что также выступает аналогом создания нового ресурса. Если μ будет снижаться (как на рис. 4) при возрастании α , то технологический уровень будет сокращаться тем более быстро.

Второй случай, когда $\mu > \alpha$, причем α убывает, а μ возрастает, отражает рис. 5, где видно, что технологический уровень возрастает.

Тем самым динамика по параметру «создание новых комбинаций» на комбинаторном принципе дает новое технологическое качество и повышает уровень технологичности системы.

Проведенный элементарный анализ свидетельствует в пользу того, что экономическая политика, в частности научно-техническая политика государства (государственное регулирование), должна не просто исходить из поддержки неких приоритетов, которые экспертами нормативно определены на основе изучения складывающихся в конкретных научно-технических (направлениях) секторах тенденций, но и учитывать структуру технологий. Причем принимать во внимание как сложившуюся к текущему моменту структуру, так и перспективную (ожидаемая оценка).

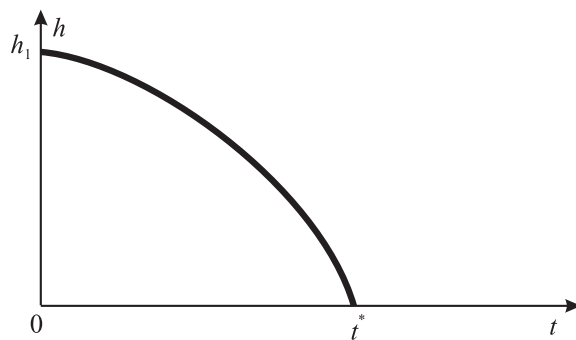
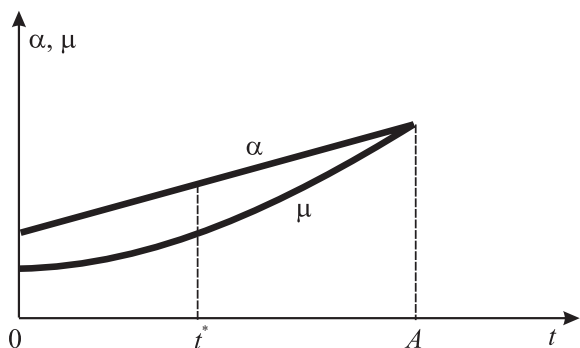


Рис. 4. Изменение технологического уровня системы

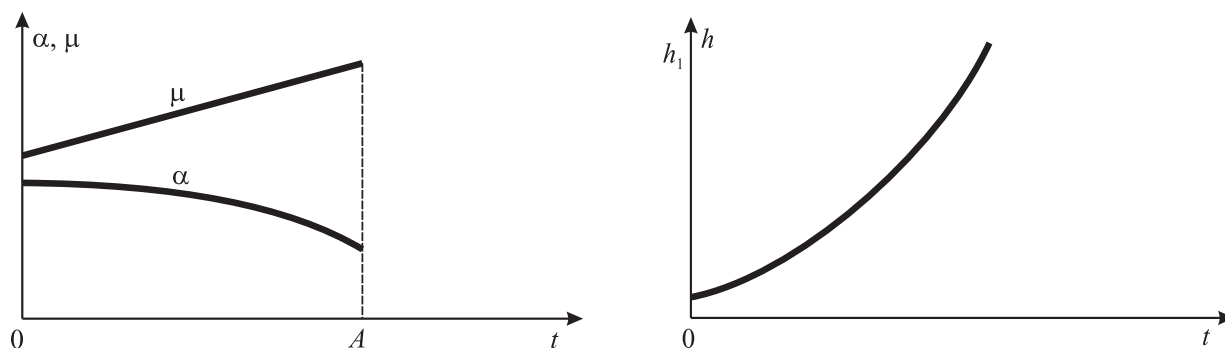


Рис. 5. Изменение технологического уровня при ином соотношении законов α и μ

Кроме того, потребуется решить задачу распределения ресурсов между так называемыми старыми и новыми комбинациями (технологиями), выстроить систему институтов, влияющих на это распределение, так как распределение в существенной степени влияет как на общий технологический уровень, так и на темп экономического роста.

Хэллман Э. Загадка экономического роста. М.: Изд-во Института Е. Гайдара, 2011.

Шумпетер Й. Развитие // Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007. С. 838–853.

Рукопись поступила в редакцию 10.10.2017 г.

Список литературы

- Глазьев С.Ю., Львов Д.С. Теоретические и прикладные аспекты управления НТП // Экономика и математические методы. 1986. № 5. С. 56–65.
- Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.
- Клейнер Г.Б. Экономика. Моделирование. Математика. М.: ЦЭМИ РАН, 2016.
- Маевский В.И. Введение в эволюционную макроэкономику. М.: Япония сегодня, 1997.
- Сухарев О.С. Теория экономической дисфункции. М.: Машиностроение-1, 2001.
- Сухарев О.С. Управление экономикой. Введение в теорию кризисов и роста. М.: Финансы и статистика, 2012.
- Сухарев О.С. Экономический рост, институты и технологии. М.: Финансы и статистика, 2014.
- Сухарев О.С. Эволюционная экономическая теория институтов и технологий. М.: Ленанд, 2017.

ECONOMICS OF TECHNOLOGIES»: TYPES, FUNCTIONS, COMPETITIVENESS

O.S. Sukharev

Sukharev Oleg S., Institute of Problems of Market Russian Academy of Sciences, Institute of Economy Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, o_sukharev@list.ru

Proposed the main classification of technologies by types, which together with the research of the life cycle of technology allows expanding the notion of the processes of technological changes. Technology is considered an institution (a set of rules) that has a high coercive power, which sets the mode of development of the economic system that uses this set of technologies. And the stage of the life cycle determines the type of technologies used, affects the further processes of replacing old technologies with new technolo-

gies, and the emergence of new technologies (displacement, addition, coupling). The conditions and factors of technology competitiveness (including their main types) are considered. One of the most important regularities of technological progress is the supporting technological base, although there are exceptions when, with the general technological backwardness, the country acquires and introduces modern (advanced technologies) that have a positive effect on its development. However, such an outcome is the exception rather than the rule. In addition to new technologies, the state of the so-called old technologies will be limiting in the field of technological development, which should be taken into account in the framework of ongoing development programs. The influence of the technology structure on the rate of growth of the economic system is shown in the framework of the neo-noise technology approach. Therefore, the policy should take into account the effects of resource allocation between different directions. The purpose of the article was to show the typology of technologies in relation to the life cycle, to describe the factors of competitiveness in these types and to show the influence of the technological structure on the dynamics of the economy

Keywords: technology, life cycle, scientific and technical policy, competitiveness, types of technologies, institutions, functions, dysfunctions.

JEL: E32, O14, O33.

- Sukharev O.S. (2001). Theory of economic dysfunction. Moscow, Mashinostroenie-1 (in Russian).
- Sukharev O.S. (2012). Management of economy. Introduction to the theory of crises and growth. Moscow, Finance and Statistics (in Russian).
- Sukharev O.S. (2014). Economic growth, institutions and technologies. Moscow, Finance and Statistics (in Russian).

Manuscript received 10.10.2017

References

- Glaz'ev S.Yu., Lvov D.S. (1986). Theoretical and applied aspects of NTP management. *Economics and Mathematical Methods*, no. 5, p. 56–65 (in Russian).
- Helpman E. (2011). Riddle of economic growth. Moscow, Publishing house by the E. Haydar Institute (in Russian).
- Kleiner G.B. (2004). Evolution of institutional systems. Moscow, Nauka (in Russian).
- Kleiner G.B. (2016). Economy. Modeling. Mathematics. Moscow, CEMI RAS (in Russian).
- Maevsky V.I. (1997). Introduction to evolutionary macroeconomics. Moscow, Japan today (in Russian).
- Schumpeter J. (2000). Development. The theory of economic development. Capitalism, socialism and democracy. Moscow, Eksmo, p. 838–853 (in Russian).

ТРАНСФОРМАЦИЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ОТРАСЛЕВОЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

Н.И. Антипина

Цель работы – рассмотреть отраслевые и региональные особенности трансформации российского бизнеса в условиях перехода к цифровой экономике. Для достижения цели исследования использован системный подход, позволяющий обозначить и выявить в цифровом экономическом пространстве особенности ведения бизнеса крупными российскими компаниями, региональные особенности цифровизации экономики, а также прикладные методы – сравнительный, структурный и факторный анализ. Применение методов опирается на представительную информационную базу, опубликованную в открытой печати и представленную в интернет-источниках, что обеспечило репрезентативность результатов исследования, аргументированность оценок, достоверность выводов. Подход, примененный в статье, позволяет установить специфику функционирования отдельных субъектов хозяйствования – сюжет, обойденный вниманием исследователей. Речь идет об особенностях развития крупных корпораций – типичных объектах мезоэкономического уровня, которые ведут экономическую деятельность разных видов, а также так называемых умных городов, формирование которых особенно актуально для цифровой экономики. Установлено, что российские корпорации активно применяют различные инновации, связанные с информационными технологиями. Трансформация российского бизнеса в

© Антипина Н.И., 2018 г.

Антипина Надежда Игоревна, к.э.н., начальник планово-экономического отдела ОГБУ «Агентство инвестиций и развития предпринимательства Костромской области», Кострома, ni_antipina@mail.ru

отраслевом аспекте проявляется в смене бизнес-модели, создании новых форматов ведения бизнеса; межотраслевой кооперации, базирующейся на активном применении информационных технологий, обеспечивающих инновационное развитие; инновационной горизонтальной диверсификации производства, в том числе за счет приобретения инновационных стартапов, а также «бережливого производства» в совокупности с ИТ. Сделана оценка затрат, показаны результаты внедрения «умных городов» в России. Выявлены основные проблемы внедрения инструментов цифровой экономики в России. Результаты исследования имеют практическое значение для органов государственной власти, крупных предприятий и организаций различных отраслей, проводящих инвестиционную и инновационную стратегии развития в конкретных регионах страны.

Ключевые слова: инновации, межотраслевая кооперация, крупный бизнес, регион, диверсификация, трансформация бизнес-модели, цифровая экономика, «умный город», информационные технологии.

JEL: O20, O29, O49, R11.

Определение термина «цифровая экономика» закреплено законодательно в Указе Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы». *Цифровая экономика* – вид хозяйственной деятельности, в которой ключевой фактор производства – данные в цифровом виде, обработка больших объемов информации и использование результатов анализа по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования¹. Значимость развития цифровой экономики сравнивают со значением развития Интернета.

Доля цифровой экономики России по итогам 2016 г. составила 75 млрд долл. (или 2,8% ВВП). Большая часть (84%) приходит-

¹ Указ Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы».

ся на интернет-торговлю, услуги, онлайн-поиск и покупки офлайн. По подсчетам Boston Consulting Group Ltd, цифровизация отраслей к 2021 г. позволит создать добавленную стоимость до 7 трлн р. в год, что сопоставимо с доходами российского бюджета от нефтегазового сектора (Попова, 2017а). По данным Russian Angel Monitor Интернет является инвестиционным приоритетом бизнес-ангелов (в 2016 г. заключена 71 сделка²). В условиях цифровой экономики происходит трансформация российского бизнеса, что наиболее наглядно прослеживается на примере российского крупного бизнеса.

ОТРАСЛЕВОЙ АСПЕКТ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Объект исследования – крупнейшие предприятия России³. Отраслевой аспект наиболее показательно рассматривать именно на их примере, поскольку они производят свыше 40% совокупного общественного продукта. Анализ разрозненной информации интернет-ресурсов и официальных сайтов 27 крупных российских предприятий, работающих в 12 отраслях (финансы, торговля, интернет-сервис, машиностроение, пищевая промышленность, АПК, электроэнергетика, производство строительных материалов, полезные ископаемые, черная металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность, фармацевтика), позволил выделить 20 приоритетных типов инноваций различного происхождения, связанных с использованием

информационных технологий (ИТ)⁴: 1) мобильное приложение; 2) мобильный сервис (новый виртуальный оператор связи); 3) смена/трансформация бизнес-модели на основе ИТ; 4) автоматизированная система хранения документов/мест для размещения магазинов/управления сырьем; 5) Big Data; 6) дополненная реальность; 7) роботизация; 8) решения на базе SAP, EAM-, ERP-системы, DMP; 9) искусственный интеллект, нейросети; 10) автоматизированная, виртуальная облачная инфраструктура; 11) беспилотные автомобили/дроны; 12) компьютерное зрение/распознавание; 12) собственные ИТ-проекты в смежных отраслях; 13) аддитивные технологии; 14) инвестиции в ИТ-стартапы; 15) Интернет вещей; 16) цифровая HR-трансформация; 17) машинное обучение; 18) биометрические технологии; 19) блокчейн; 20) геосервис. Однако для бизнеса важны не сами ИТ, а экономический эффект от их внедрения (за счет роботизации производства в 2015–2065 гг. McKinsey Global Institute прогнозирует рост производительности труда до 1,4%⁵ (Рязанов, 2017)). ИТ-компании России, имея сравнительно небольшое число занятых, уже в 2016 г. находятся в лидерах по производительности труда (Жога, Заякин, 2017). В обобщенном виде информация о типах инноваций, связанных с использованием ИТ, применяемых российским крупным бизнесом, представлена в таблице.

Из данных таблицы видно, что крупный бизнес востребует решения в основном на базе SAP-⁶, EAM-, ERP-систем⁷, DMP; мобильного сервиса; смены/трансформации

⁴ Ограниченность числа исследуемых компаний объясняется отсутствием открытой информации об использовании ими конкретных типов технологий.

⁵ В сравнении с ростом 0,6% в 1995–2005 гг.

⁶ В России SAP совместно с крупнейшими металлургическими компаниями разрабатывает модель предсказания качества продукта. Заказчик сможет на 25% снизить стоимость затрат на контроль качества (Попова, 2017б).

⁷ Согласно данным Росстата ежегодно растет удельный вес организаций, применяющих CRN,

² Для сравнения по направлению «Софт» – пять сделок, «Промтех» – четыре сделки, «Устройства» – три сделки.

³ Участники рейтинга крупнейших компаний России, сформированного авторитетным российским деловым еженедельником «Эксперт».

Таблица
Приоритетный тип инноваций, связанных
с использованием ИТ, в крупном российском бизнесе

Компания	Приоритетный тип инноваций
Сбербанк	1, 2, 3, 7, 9, 11, 19
Тинькофф банк	2, 3, 18
Россельхозбанк	4
Лента	5
ИКЕА	3, 6
X5 Retail	2, 4, 7, 16
Азбука Вкуса	8
Магнит	1, 2
Катрен	10, 12
ПРОТЕК	12
Мегафон	5, 7, 9
Mail.ru Group	1, 3, 8, 10
Яндекс	2, 3, 9, 10, 11, 12, 17
Объединенная двигателестроительная корпорация	13
Volkswagen	12
Ford Motor	14
Ростсельмаш (Ростовская область)	8
PepsiCo	1, 3
Группа Черкизово	7
Мираторг	20*
Русagro	4
Фосагро**	12
Россети	10
ТехноНИКОЛЬ	2, 8
Северсталь	5, 8, 17
Сибур	8
Фармстандарт	8

* Геосервис «КосмосАгро» компании СКАНЭКС для мониторинга всходов посевов и анализа развития культур.

** На примере АО «Апатит».

Источники: составлено автором.

бизнес-модели на основе ИТ; собственных ИТ-проектов в смежных отраслях. Активно используют ИТ предприятия банковской от-

ERP-, SCM-системы (13,5% – в 2014 г.; 15,4% – в 2015 г.; 15,9% – в 2016 г.).

расли, торговли и интернет-сервисов, для них характерно внедрение нескольких типов инноваций, связанных с ИТ, в то время как для предприятий других отраслей приоритетными являются один или два типа.

Для анализа экономического эффекта внедрения ИТ крупными корпорациями предложен показатель динамики производительности труда. Согласно данным Росстата выявлено замедление темпов роста (102,2% – в 2013 г.; 100,7% – в 2014 г.; 97,8% – в 2015 г.; 99,8% – в 2016 г.), что, на первый взгляд, не согласуется с активной цифровизацией российской экономики. На этот показатель влияет множество факторов⁸, в том числе и динамика применения ИТ. Однако развитие ИТ часто происходит быстрее появления в компаниях обученных кадров. Существуют временные лаги между действием по внедрению ИТ и результатом внедрения. Происходит качественное изменение характера экономики⁹. В статистике производительности выявлены пробелы в учете качества и скорости обслуживания, повышения разнообразия продукции, внедрения новых бизнес-процессов (например, интернет-продажи) (см. подробнее (Кондратенко и др., 2017)). Затрудняют рост производительности труда низкий уровень цифровой грамотности¹⁰ в России и невысокая доля затрат организаций на обучение сотрудников, связанных с развитием и использованием ИТ, которая к тому же имеет тенденцию к дальнейшему снижению (1% – в 2014 г.; 0,6% – в 2015 г.; 0,5% – в 2016 г.).

⁸ Приобретение технологий, построение бизнес-процессов, организация труда и рабочего места, регламентация, информационные и материальные потоки, расширение рынка и др.

⁹ Появляются новые формы занятости и обучения, меняется структура управления предприятиями, улучшается качество обслуживания потребителей, создаются более удобные и высокотехнологичные рабочие места.

¹⁰ Индекс цифровой грамотности в России за 2016 г. составил 5,42 п. по десятибалльной шкале.

Происходит смена/трансформация бизнес-моделей крупного российского бизнеса, а также создаются новые форматы ведения бизнеса в целях сохранения позиций на рынке. Формируются принципиально новые быстрорастущие отрасли – электронная коммерция (интернет-торговля)¹¹, финтехиндустрия и др.

В банковской сфере появляются р2р-сервисы¹², на блокчейне создаются децентрализованные криптовалюты (Наумов, 2017). Банки становятся финансово-технологическими сервисами (необанками). Сбербанк планирует заменить 3 тыс. сотрудников на 1 робота-юриста (Крецу, 2017). АО «Сбербанк Лизинг» включило в линейку своих продуктов роботов производства пермской компании Promobot v.2 и v.3. Система на базе искусственного интеллекта на предприятиях Сбербанка «АктивБК» устраняет человеческий фактор и возможность штрафов за нарушение закона (Житкова, 2017). Сбербанк в Республике Татарстан испытал беспилотника-инкассатора (тестового дрона)¹³.

В отсутствие отделений у одного из первых российских необанков – Тинькофф банка – лучшие показатели рентабельности капитала. Запуск собственных банкоматов, в программное обеспечение которых интегрирована платформа идентификации и верификации лиц LUNA и система видеонаблюдения iVideon, позволил сэкономить десятки миллионов рублей в месяц. ВТБ24 также запустил проект биометрической аутентификации по внешности в офисах, что экономит время на

обслуживании клиентов (до 30% на каждой операции) (Долженков, 2017).

Доля продаж через Интернет в общем объеме оборота розничной торговли в России ежегодно растет (2014 г. – 0,7%; 2015 г. – 0,9%; 2016 г. – 1,1%). Несмотря на наличие порядка 50% пользователей Сети в России – активных онлайн-покупателей, обеспечивающих сверхприбыль интернет-магазинам, для организаций торговли характерным становится развитие в омниканальной среде. Например, IKEA и мировые интернет-магазины (Amazon, Alibaba) торгуют через собственный сайт. Одной из первых в России реализовала концепцию мультиформатных торговых центров МЕГА¹⁴ и стала получать доход от управления недвижимостью и различных услуг, оказываемых арендаторам, доход, превзошедший доход от продаж магазинов IKEA, размещенных в этих торговых центрах. Офлайновая сеть «Техносила» стремится увеличить долю в онлайн-торговле на основе покупки интернет-магазина бытовой техники E96.ru. Строительный торговый дом «Петрович» позиционирует себя как омниканальный ритейлер: потребитель может выбрать не только удобный способ покупки и оплаты (кол-центр, сайт, магазин), но и переходить из канала в канал в процессе заказа. Описание прочих возникающих технологий розничной торговли (e-tailing, m-commerce, облачные вычисления, дополненная реальность) представлены в работе (Родригез, Паредес, Йи, 2016).

Сельское хозяйство трансформируется в сторону штучного, персонализированного производства (например, технология вертикальных садов для домашнего выращивания культур, которая в соответствии с концепциями smart agro¹⁵ и Интернета вещей дает воз-

¹¹ По прогнозам Ассоциации компаний интернет-торговли в 2017 г. объем рынка составит более 1,1 трлн р.

¹² Lending club, Sofi, Funding Circle, Transfer-Wise и CurrencyFair.

¹³ Экономический эффект от беспилотников – экономия на оплате труда водителей, снижение числа ДТП, высокая скорость принятия решений. Экономический эффект от применения беспилотных авиасистем в российском АПК составит более 1 трлн р. Снижение себестоимости при обработке с помощью технологий точного земледелия приносит дополнительно больше 150 млрд р. (АПК теряет..., 2017).

¹⁴ Объединив магазины разных форматов и направлений, кафе и рестораны, развлекательные зоны, сервисы, аптеки, кинотеатры и покупателей предлагаемых на платформе товаров и услуг.

¹⁵ Цель smart-агротехнологий – создание в искусственных условиях имитации природной экосистемы без активного участия человека.

возможность производить свежие и натуральные продукты в домашних условиях).

Интернет-сервисы выходят на новые рынки: Mail.ru Group – онлайн-сервис поиска попутчиков в автомобильных поездках BeepCar; мобильные игры (приобретение Pixonic); доставка еды Delivery Club; Яндекс – разработка беспилотников с применением технологий навигации в режиме реального времени, компьютерного зрения, выход на автомобильный рынок с приложением «Навигатор» для бортовых компьютеров.

В развитой экономике новая технология дает мультипликативный эффект и в смежных отраслях¹⁶. Трансформация бизнеса проявляется во внедрении инноваций предприятиями, в том числе цифровых, на стыке отраслей, со сквозным проникновением ИТ во все отрасли экономики. Яндекс в 2017 г. разработал для Райффайзенбанка модель прогнозирования спроса на наличные в банкоматах. Сервис Yandex Data Factory для Магнитогорского металлургического комбината введен в опытно-промышленную эксплуатацию. Годовая экономия ферросплавов от использования данного решения может превысить 275 млн р.¹⁷ Mail.ru развивает платформу «Здоровье Mail.ru» (Калянина, 2017). Nestle¹⁸ (компания, активно распространяющая цифровые инновации) меняет бизнес-модель в сторону инновационных продуктов на стыке пищевой и фармацевтической промышленности: в Nestle Institute of Health Sciences (NIHS)¹⁹ (Лозанна)

¹⁶ В частности, акции Норникеля в 2017 г. выросли благодаря росту спроса на никель со стороны производителей аккумуляторов для электромобилей.

¹⁷ URL: <https://yandexdatafactory.com/ru/company/press/magnitogorsk-iron-steel-works-save-4-million-annually-data-analytics/>

¹⁸ Компания активно применяет инструменты цифровой экономики (SAP-, ERP-система, программа Global Business Excellence – GLOBE).

¹⁹ NIHS занимается исследованиями в области клеточной и молекулярной биологии, функциональной геномики, протеомики, там расположен высокопроизводительный вычислительный центр с

разрабатывают персонализированные программы питания людей, учитывающие на основе анализа ДНК их генетические особенности. За счет новых продуктов корпорация планирует выйти на рынок с потенциалом более 15 млрд долл. (Фокеева, 2016). Новые продукты обеспечивают 30% продаж Nestle, обычно эти продукты стоят дороже, что повышает стоимость самого бизнеса.

Межотраслевая кооперация крупных предприятий, базирующаяся на активном использовании ИТ, обеспечивает их инновационное развитие. В 2017 г. Яндекс и Газпром Нефть подписали соглашение о предоставлении Яндексом технологий машинного обучения и искусственного интеллекта для обработки данных бурения скважин (Крецу, 2017). Сбербанк Факторинг и М-Видео используют технологию блокчейна для сверки документов при факторинге, что позволило М-Видео сэкономить более 0,5 млн долл., уменьшить сроки проведения факторинговых операций с трех дней до одного часа.

Сбербанк реализует с МФТИ совместный проект iPavlov, направленный на создание передовых технологий в области нейросетевого искусственного интеллекта; с МГУ – анализ больших данных, исследование и разработку в области машинного обучения и искусственного интеллекта (Кутовая, 2017); с Яндексом – развитие экосистемы электронной коммерции на совместном предприятии на базе Яндекс.Маркета (инвестиции банка 30 млрд р.) (Ситдинов, 2017). Яндекс.Маркет планирует работать по новой модели, в рамках которой фактически станет интернет-магазином. Тинькофф банк начисляет на счет booking.com, используемый для покупки билетов, 10% суммы бронирования, а Альфа Банк конвертирует расходы с карты в мили Аэрофлота. Как справедливо отмечено в работе (Рагимова, 2017), время разграничения традиционных и технологических отраслей

использованием специальных программных средств для решения организационных, управленческих и экономических задач.

прошло, компании создают инновационное партнерство win-win.

Характерной чертой трансформации бизнеса в условиях перехода к цифровой экономике является стирание границ между отраслями – промышленность зачастую требует тех же цифровых компетенций, что и банки. Почта России становится розничным банком благодаря возможности синергии почтового и банковского бизнеса²⁰. «Телеком-оператор» предоставляет финансовые услуги – проводит денежные переводы и постепенно становится поставщиком бизнес-решений из облака (Ростелеком в партнерстве с SAP). Северсталь на основе решений SAP открыла интернет-магазин по продаже стального проката с целью выйти на новые рынки и охватить малый бизнес.

Трансформация российского бизнеса проявляется и в возросшей горизонтальной диверсификации производства, эффективным направлением которой становятся инвестиции в приобретение высокотехнологичных стартапов. Русагро, Bright Capital и 2ГИС инвестировали в сервис Welltory (приложение для управления стрессом), Русагро – в Genotek²¹ (построена высокотехнологичная лаборатория). Приобретение DocDoc.ru (сервис поиска врачей) – важное направление стратегии Сбербанка в построении цифровых экосистем. «Модульбанк» приобрел финтех-стартапы Unicloud с платформой «Портал 2.0»; «Аванпост» для онлайн-управления кассовыми аппаратами; «Первая онлайн-бухгалтерия» (Перцова, 2017). В банковской сфере более продуктивный формат работы со стартапами с точки зрения создания инноваций – открытие специальных подразделений (Новиков, 2017), например Центр технологических инноваций в Сбербанке или Альфа-Лаборатория в Альфа

Банке. Организационной инновацией в условиях цифровизации российской экономики становится создание ИТ-компаний, входящих в состав корпораций и обеспечивающих их технологическое лидерство, например, СберТех в Группе Сбербанк. IKEA, PepsiCo, Сбербанк создают собственные бизнес-акселераторы, что позволяет им купить технологию или компанию раньше конкурентов (Садыкова, 2017).

В условиях перехода к цифровой экономике среди ведущих представителей крупнейшего российского бизнеса распространение получило «бережливое производство» в совокупности с ИТ. Первыми российскими компаниями, применившими «бережливое производство», были РЖД, Почта России, Сбербанк. ТехноНИКОЛЬ строит производственную систему по методу бережливого производства, экономический эффект одной бизнес-единицы сопоставим со средним бюджетом региональной целевой программы²². В компании стыкуют ИТ с реальным «бережливым производством», создан продукт transport.tn.ru, что повысило производительность труда на складе в 6 раз (Гурова, 2017).

Однако внедрение ИТ требует значительных инвестиций: для обучения нейронной сети и проведения на ней экспериментов необходим парк машин с дорогими видеокартами. Такие возможности есть у крупных компаний. Например, Mail.ru Group инвестировал порядка 2 млн долл. в проект, использующий нейронные сети, – приложение для обработки снимков Prisma. Нейронные сети используют и в Яндекс: сервис для распознавания автомобилей на снимках в приложении Авто.ру; проект LikeMo.net.

²⁰ За время проекта Почта Банк и Почта России доля продаж сберегательных счетов в пилотируемых клиентских центрах отделений почтовой связи выросла до 56%. URL: <https://www.retail.ru/news/145067>.

²¹ Генетические тесты для здоровья и жизни.

²² Более 200 млн р. в год – экономический эффект от внедрения бережливого производства на заводах по производству каменной ваты ТехноНИКОЛЬ. URL: <http://www.tn.ru/teplo/about/press-releases/ekonomicheskij-effekt-berezhlivogo-proizvodstva-tolko-dnoy-biznes-edinitiy-tekhnonikol-sopostavim-s/>.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Серьезные проблемы наблюдаются при применении ИТ на уровне органов местного самоуправления. Лишь 10% муниципальных образований отвечают установленным в российском законодательстве требованиям по уровню цифровизации²³. Решение проблемы – формирование в России так называемых умных городов (Smart City)²⁴. Формируется рейтинг «умных городов»²⁵, где планируется изучить опыт в реализации проектов Smart City, – 18 крупнейших городов России: Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Екатеринбург, Нижний Новгород, Казань, Челябинск, Омск, Самара, Ростов-на-Дону, Уфа, Красноярск, Пермь, Воронеж, Волгоград, Краснодар, Саратов и Тюмень²⁶. Установлено, что практически 50% городов расположены в так называемых инновационных регионах (входят в Ассоциацию инновационных регио-

²³ Программа «Цифровая экономика Российской Федерации». Утв. распоряжением Правительства РФ от 28 июля 2017 г. № 1632-р

²⁴ Умный город – город, умеющий повышать качество жизни, комфортность среды и безопасность с помощью современных технологий. Это город, который в том числе знает, как решать транспортные проблемы. Основные направления оценки: транспорт, ЖКХ, энергетика, промышленность, e-government.

²⁵ Разработчики – Институт развития Интернета, ПАО «Ростелеком» и Национальная ассоциация промышленного Интернета.

²⁶ В перечисленных субъектах (согласно данным Росстата) отмечен наивысший процент использования специальных программных средств в организациях, в том числе для управления автоматизированным производством, для решения организационных, управленческих и экономических задач, для проектирования, SRM-, ERP-, SCM-систем, превышающий общероссийское значение и федерального округа, к которому принадлежит каждый из субъектов.

нов России)²⁷, что свидетельствует о связи ИТ с уровнем инновационного развития. Однако не вполне понятно отсутствие в числе пилотных «умных городов» России Иркутска, уже получившего неофициальное название «майнинговой столицы России».

Что касается инвестиционных затрат, связанных с созданием «умных городов», то согласно данным доклада «Дорога к умным городам» Межамериканского банка развития для города с населением 250–500 тыс. человек затраты на создание базовых компонентов «умной инфраструктуры» составят 20–30 млн долл., что сопоставимо с инвестициями в перспективный ИТ-стартап. Для 100 крупнейших городов России затраты составят 3–4,6 млрд долл. (Данилин, 2017).

Экономический эффект от формирования Smart City – значительный. Развитие «умных городов» влияет на структуру экономики: происходит постепенное размывание границ между отраслевыми секторами и сферой услуг (Антипина, 2016). По данным компании Bering Point²⁸ внедрение проектов «умного города» приведет к экономии: до 30% ресурсов за счет установки «умных» счетчиков электроэнергии и газа; до 30% капитальных и операционных затрат за счет энергосберегающих технологий при строительстве; до 40% воды за счет системы управления и контроля над потерями в водоснабжении; до 20% средств на содержание правоохранительных и спасательных служб за счет системы видеонаблюдения. По расчетам РвС эффект от внедрения Интернета вещей (IoT) в городской среде за 2018–2025 гг. составит 375 млрд р. Препятствием для развития Smart City в России являются несовершенство налоговой системы (отсутствие налоговых льгот²⁹), частые из-

²⁷ URL: <http://i-regions.org/>.

²⁸ По результатам внедрения зеленых инициатив в кампусах университетов Бристоль (Великобритания) и Карнеги–Меллон (США).

²⁹ В то время как для резидентов российских территорий опережающего социально-экономического развития предусмотрены льготы по налогу на

менения в законодательстве, недостаток компетентных менеджеров, а также трудности в получении кредитов (Бойкова, Ильина, Салазкин, 2016).

Интересен существующий региональный опыт внедрения «умных технологий». ПАО «Россети» реализует проект по внедрению в энергетику «умных сетей» (Smart Grid) на базе Янтарьэнерго (Калининградская область)³⁰. Реализация первого этапа проекта снизила энергопотери на 50% (Проект EnergyNet..., 2017). На производствах в инновационном кластере «Технополис GS» (Калининградская область) с помощью компьютерного моделирования возможны контроль надежности изделия на ранних стадиях разработки, максимальная оптимизация затрат, прогноз числа отказов до выпуска изделий в серию и после начала отгрузок, высокая степень управления затратами на сервис и гарантийное обслуживание (Морозов, 2017). В Ярославской области построен дом, «напечатанный» на 3D-принтере³¹, – первое в Европе и самое большое жилое строение, изготовленное с помощью аддитивной технологии, площадь которого почти 300 м².

Региональный аспект трансформации бизнеса в направлении цифровых технологий ярко выражен на примере российского «нового бизнеса» сферы ИТ (см. подробнее (Беркович, Антипина, 2017)), который, в частности, представлен следующими предприятиями: ИЦ «Станкосервис» (Смоленская область) –

прибыль (п. 1.8 ст. 284 НК РФ), страховым взносам (ст. 427 НК РФ), НДС (ст. 342 НК РФ), налогу на имущество, земельному налогу, что обеспечивает высокую привлекательность территорий для резидентов. Льгота по налогу на прибыль может устанавливаться и для резидентов особой экономической зоны (п. 1 ст. 284 НК РФ).

³⁰ Переход на цифровые технологии в энергетике связан с возросшим объемом потребления.

³¹ В строительстве использовалось оборудование ярославского производства. Компания-изготовитель АМТ-Спецавиа – первый в Европе серийный производитель строительных 3D-принтеров.

IoT-система промышленного контроля «Диспетчер»; Promobot (Пермский край) – автономный сервисный робот для бизнеса; «Инновационные транспортные технологии» (Санкт-Петербург) – производство высокотехнологичных устройств; Medesk (Хабаровский край) – облачная платформа для рынка здравоохранения; Инфомаксимум (Республика Мордовия) – сервис CrocoTime для автоматического учета рабочего времени и т.д. Их клиентами являются крупнейшие российские и зарубежные предприятия различных отраслей, а источниками стартовых вложений наряду с собственными средствами – инвестиции фондов, бизнес-ангелов и частных инвесторов (составляющие 50–100% стартовых вложений), что свидетельствует о формировании экосистемы цифровой экономики в России.

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

Несмотря на преимущества, внедрение ИТ может негативно повлиять на социально-экономическое развитие регионов России и осложнить отдельные направления ведения предпринимательской деятельности.

Роботизация и искусственный интеллект приводят не столько к повышению эффективности работы человека, сколько к его постепенному вытеснению из оцифрованных процессов. До 2030 г. исчезнут 57 профессий (в том числе бухгалтер, сметчик, менеджер по кредитам, турагент, юрисконсульт, банковский операционист, риелтор, аналитик, журналист, переводчик³²). Таким образом, высвободится большая часть людей, выполняющих простые операции. Учитывая, что только бухгалтеров в России свыше 5 млн человек, может возникнуть серьезная угроза безработицы.

³² По данным Атласа новых профессий – см. URL: <http://atlas100.ru/>.

Вместе с тем до 2030 г. появится 186 новых профессий, требующих совершенно иных (надпрофессиональных) навыков и умений, в том числе программирование/робототехника/искусственный интеллект, межотраслевая коммуникация, «бережливое производство», что напрямую отражает отраслевые особенности трансформации российского бизнеса в условиях перехода к цифровой экономике, выявленных в рамках данной работы. Может возникнуть проблема нехватки высококвалифицированных специалистов, а в условиях стирания отраслевых границ – ужесточение борьбы за кадры. О минусах искусственного интеллекта упоминается и в работе (Ивчатова, 2017).

Автономное управление автомобилем, несмотря на очевидные преимущества (улучшение безопасности дорожного движения, уменьшение влияния человеческого фактора на бизнес, снижение доли транспорта в стоимости продукта), сопровождаются сложностями внедрения, связанными с особенностями российской экономики – невысокая оплата труда водителей и тарифы на перевозку, слабое развитие системы страхования и дорожная инфраструктура. Кроме того, применение современных технологий в России сталкивается с большим числом проблем в смежных отраслях. Как справедливо отмечено в работе (Коваль, 2017), «сложно представить стоящий в очереди на границе или таможенном оформлении беспилотный автомобиль; применение беспилотных технологий при увеличении ограничений для движения грузового транспорта, связанных с сезонными, температурными и погодными ограничениями».

Что касается применения технологий smart agro, то на российском рынке их стоимость для дома начинается от 120 тыс. р., т.е. его массовое потребление крайне ограничено. Иными словами, получается, что для перехода на новый уровень нужна массовость, а для массовости – доступность (Баранов, 2017).

Полномасштабному применению ИТ в российской экономике мешает отсутствие за-

конодательной базы – она только на стадии формирования: подготовлен законопроект о регулировании ИСО; внесены изменения в Воздушный кодекс РФ, согласно которым беспилотные летательные аппараты весом от 0,25 до 30 кг необходимо регистрировать.

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выделено 20 приоритетных типов инноваций различного происхождения, связанных с ИТ и используемых российским крупным бизнесом. Наиболее распространены смена/трансформация бизнес-модели на основе ИТ, решения на базе SAP-, EAM-, ERP-систем. Активнее используют ИТ-предприятия в банковской отрасли, торговле и интернет-сервисах, для них характерно наличие нескольких типов инноваций, связанных с ИТ, тогда как для предприятий других отраслей приоритетны только один или два типа.

Выявлено, что отсутствие прямой взаимосвязи между цифровизацией российской экономики и производительностью труда обусловлено временными интервалами между внедрением и результатами внедрения ИТ, пробелами в статистике производительности труда, а также низким уровнем цифровой грамотности и невысокой долей затрат российских предприятий на обучение сотрудников в области ИТ.

Выделены укрупненные блоки отраслевой трансформации российского крупного бизнеса в условиях перехода к цифровой экономике:

- смена/трансформация бизнес-модели, новый формат ведения бизнеса;
- создание предприятий на стыке реальных и «виртуальных» отраслей (ИТ);
- межотраслевая кооперация крупных предприятий, базирующаяся на активном использовании ИТ, обеспечивающая их инновационное развитие и высокие экономические

результаты, невозможные в отсутствие подобной кооперации;

- горизонтальная диверсификация производства, связанная в том числе с приобретением инновационных (ИТ) стартапов.

Сделан вывод, что внедрение на региональном уровне «умных городов» дает значимые экономические эффекты, положительно влияющие на структуру экономики. Установлено, что высокая экономическая эффективность от внедрения «умных технологий» на региональном уровне может быть осложнена существующими в российской экономике барьерами.

Указано на проблему, связанную с внедрением инструментов цифровой экономики в России: искусственный интеллект может создать массовую безработицу и одновременно ужесточить борьбу за новые высокопроизводительные кадры во всех отраслях. Обозначены характерные для российской экономики барьеры внедрения автономного управления автомобилем и технологий smart agro.

структурный аспект // Инновации. 2017. № 2 (220). С. 29–38.

Бойкова М., Ильина И., Салазкин М. «Умная» модель развития как ответ на возникающие вызовы для городов // Форсайт. 2016. № 3. С. 65–75.

Гурова Т. Нужно научиться принимать решения на основании цифр // Эксперт. 2017. № 30–33. С. 40–44. URL: <http://expert.ru/expert/2017/30/#>.

Данилин А. Доступная «цифра»: так ли дорого сделать город «умным». URL: <http://www.forbes.ru/tehnologii/342231-dostupnaya-cifra-tak-li-dorogo-sdelat-gorod-umnym>.

Долженков А. Ваше лицо всем знакомо // Эксперт. 2017. № 40. С. 32–35.

Житкова В. Робот-коллектор: как Сбербанк автоматизирует выбивание долгов, 2017. URL: http://www.rbc.ru/own_business/04/09/2017/59a6a4b59a794703c8ab0ee9.

Жога Г., Заякин С. Опись первого эшелона // Эксперт. 2017. № 43. С. 72–93.

Ивчатова М.И. Плюсы и минусы искусственного интеллекта. Необходимость искусственного интеллекта в экономике // Моделирование в менеджменте и маркетинге: проблемы и пути решения: сборник научных трудов Всероссийской молодежной научно-практической конференции. Уфа: Башкирский гос. ун-т, Аэтерна, 2017. С. 151–152.

Калянина Л. Нужно к врачу? Включи компьютер // Эксперт. 2017. № 30–33. С. 34–39. URL: <http://expert.ru/expert/2017/30/#>.

Коваль Т. Езда с препятствиями: экономика, этика и безопасность беспилотных грузовиков, 2017. URL: <http://www.forbes.ru/biznes/348077-ezda-s-prepyatstviyami-ekonomika-etika-i-bezopasnost-besplotnyh-gruzovikov>.

Кондратенко А.В., Симонян А.А., Великанова Л.О. Влияние информационных технологий на экономический рост и производительность труда // Информационное общество: современное состояние и перспективы развития: сборник материалов IX Студенческого международного форума. 2017. С. 108–112.

Крецу К. Искусственный интеллект в бизнесе – опыт российских брендов, 2017. URL: <https://vc.ru/25645-ai-business>.

Список литературы

Антипина Н.И. Роль «умных» городов в формировании инновационной экономики России // Инновационная парадигма устойчивого развития науки. Теория и практика: сборник научных статей по итогам международной научно-практической конференции. СПб.: Санкт-Петербургский центр системного анализа, 2016. С. 78–81.

АПК теряет более 1 трлн рублей в год из-за неиспользования беспилотников (редакционная статья), 2017. URL: <http://asi.ru/news/75296/>.

Баранов А. Клубничные берега: умные агротехнологии становятся «домашними», 2017. URL: <http://www.forbes.ru/tehnologii/342259-klubnichnye-berega-umnye-agrotehnologii-standovyatsya-domashnimi>.

Беркович М.И., Антипина Н.И. Инновационное развитие «газелей» и «нового бизнеса» в России:

Кутовая Я. Интеллектуальное превосходство: Китай ставит на мировое господство на рынке искусственного интеллекта, 2017. URL: <http://www.forbes.ru/kompanii/344031-iskusstvo-intellekt-kitay-stavit-na-mirovye-gospodstvo-na-rynke-iskusstvennogo>.

Морозов Д. Математический алгоритм: возможно ли создать новые лекарства путем их компьютерного моделирования, 2017. URL: <http://www.forbes.ru/tehnologii/347899-matematicheskii-algoritm-vozmozhno-li-sozdat-novye-lekarstva-putem-ih>.

Новиков Я. Зачем банкам стартапы: инвестиции и интеграция, 2017. URL: <http://www.forbes.ru/biznes/340117-zachem-bankam-startapy-investicii-i-integraciya>.

Наумов Ф. Третий лишний. Почему банкам придется стать человечнее или исчезнуть, 2017. URL: <http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/351503-tretiy-lishniy-pochemu-bankam-prividetsya-stat-chelovechnee-ili-ischeznut>.

Перцова В. И не друг, и не враг: почему банки и финтех-компании плохо кооперируются, 2017. URL: <http://www.forbes.ru/biznes/339561-i-ne-drug-i-ne-vrag-pochemu-banki-i-finteh-kompanii-ploho-kooperiruyutsya>.

Попова М. Цифровой экономике нужна быстрая эволюция, 2017а. URL: <http://www.rbcplus.ru/news/5926599a7a8aa974c92899e8>.

Попова М. Цифровой мотор для экономики, 2017б. URL: <http://www.rbcplus.ru/news/59265a5d7a8aa9249fdd0469>.

Проект EnergyNet по созданию цифровой электросети внедряют в Новгородской области, 2017. URL: <http://asi.ru/news/76340>.

Рагимова С. Десять факторов, меняющих все, 2017. URL: <http://www.forbes.ru/brandvoice-photogallery/sap/345705-desyat-faktorov-menyayushchih-vsyo>.

Родригез М., Паредес Ф., Йи Г. Навстречу будущему потребительскому опыту: тренды и инновации в розничной торговле // Форсайт. 2016. № 3. С. 18–28.

Рязанов В.Т. Новое индустриально-технотронное общество: грядущее под вопросом // Экономическое возрождение России. 2017. № 2 (52). С. 47–55.

Садыкова Р. Ключ на старт: зачем российские корпорации открывают инкубаторы стартапов. 2017. URL: http://www.rbc.ru/own_business/11/08/2017/598c61859a79471a56f73f93.

Ситдигов Р. Яндекс и Сбербанк создают совместное предприятие на базе «Яндекс.Маркета». 2017. URL: <https://ria.ru/economy/20170809/1500045720.html>.

Фокеева В. В аптеку за едой // Эксперт. 2016. № 36. С. 34–35.

Рукопись поступила в редакцию 28.10.2017 г.

TRANSFORMATION OF RUSSIAN BUSINESS IN THE CONDITIONS OF TRANSITION TO THE DIGITAL ECONOMY: SECTORAL AND REGIONAL DIMENSIONS

N.I. Antipina

Nadezhda I. Antipina, Kostroma Region Agency of Investments and Development of Entrepreneurship, Kostroma, Russia, ni_antipina@mail.ru

The aim of this article is to consider sectoral and regional peculiarities of transformation of Russian business in the conditions of transition to the digital economy. To achieve the objectives of the study used a systematic approach that allows to identify and to establish the common economic space of doing business by large Russian companies, and also regional features of the transition to a digital economy. Application of the method relies on a representative database, published and presented in the Internet sources, which ensured the representativeness of the study results, the validity of assessments the validity of the conclusions of the article. The approach implemented in the article aimed at establishing the specifics of individual businesses, somewhat overlooked by researchers. We are talking about the peculiarities of development of large corporations that are the typical objects of the meso-levels, are economic activities of different types, as well as so-called “smart cities”,

the formation of which is especially important for the digital economy. Russian corporations actively use various innovations associated with IT. Transformation of Russian business in the industry aspect is manifested in the change of business models, creating new formats of business; inter-sectoral cooperation, based on active IT using; providing innovative development; innovative horizontal diversification, including through the acquisition of innovative (IT) startups; and the application of "lean production: with IT. The evaluation of costs and effects of the introduction of "smart cities" in Russia is accomplished. The main problems of implementing the tools of the digital economy in Russia are identified. The results of the study have practical significance for the public authorities; large enterprises and organizations of various sectors that implement investment and innovative development strategy in specific regions of the country.

Keywords: innovation, interdisciplinary cooperation, big business, region, diversification, transformation of business models, digital economy, smart city, information technology.
JEL: O20, O29, O49, R11.

References

- Agricultural & industrial complex loses over 1 trillion roubles annually due to UAV non-use (Website Editorial) (2017). Agency for Strategic Initiatives (in Russian). URL: <http://asi.ru/news/75296/>.
- Antipina N.I. (2016). The role of smart cities in shaping the innovation economy of Russia. Innovative paradigm of sustainable development science. Theory and practice of the Collection of scientific articles on the results of international scientific-practical conference. Saint-Petersburg, St. Petersburg Center for Systems Analysis, pp. 78–81 (in Russian).
- Baranov A. (2017). Strawberry Bank: Smart agricultural technologies become "home". Forbes (in Russian). URL: <http://www.forbes.ru/tehnologii/342259-klubnichnye-berega-umnye-agrotehnologii-stanovyatsya-domashnimi>.
- Berkovich M.I., Antipina N.I. (2017). Innovative development of "gazelles" and "new business" in Russia: the systemic-structural analysis. *Foresight and STI Governance*, no. 2 (220), pp. 29–38 (in Russian).
- Boykova M., Ilina I., Salazkin M. (2016). The smart city approach as a response to emerging challenges for urban development. *Foresight and STI Governance*, no. 3, pp. 65–75 (in Russian).
- Danilin A. (2017). Available "figure": is it expensive to make the city "smart" (in Russian). URL: <http://www.forbes.ru/tehnologii/342231-dostupnaya-cifra-tak-li-dorogo-sdelat-gorod-umnym>.
- Dolzhenkov A. (2017). Your face is familiar to all. *Expert*, no. 40, pp. 32–35 (in Russian).
- Fokeeva V. (2016). In the pharmacy for food. *Expert*, no. 36, pp. 34–35 (in Russian).
- Gurova T. (2017). You need to learn how to make decisions based on the numbers. *Expert*, no. 30–33, pp. 40–44 (in Russian).
- Ivchatova M.I. (2017). The pros and cons of artificial intelligence. The need of artificial intelligence in the economy. Simulation in management and marketing: problems and solutions: collection of scientific works of all-Russian youth scientific-practical conference. Ufa, Bashkir State University, Aeterna, pp. 151–152 (in Russian).
- Kaljanina L. (2017). Need to see a doctor? Turn on the computer. *Expert*, no. 30–33, pp. 34–39 (in Russian).
- Kondratenko A.V., Simonjan A.A., Velikanova L.O. (2017). The impact of information technology on economic growth and productivity. The information society: current state and prospects of development. The collection of materials of IX international student forum, pp. 108–112 (in Russian).
- Koval' T. (2017). Riding with obstacles: Economics, ethics and the safety of unmanned trucks (in Russian). URL: <http://www.forbes.ru/biznes/348077-ezda-s-prepyatstviyami-ekonomika-etika-i-bezopasnost-besplotnyh-gruzovikov>.
- Kretu K. (2017). Artificial intelligence in business – the experience of Russian brands (in Russian). URL: <https://vc.ru/25645-ai-business>.
- Kutovaja Ja. (2017). Intellectual superiority: China puts world domination on the market of artificial intelligence (in Russian). URL: <http://www.forbes.ru/kompanii/344031-iskusstvo-intellekta-kitaystavit-na-mirovoe-gospodstvo-na-rynke-iskusstvennogo>.
- Morozov D. (2017). Mathematical algorithms: Is it possible to create new drugs by computer simula-

- tion (in Russian). URL: <http://www.forbes.ru/tehnologii/347899-matematicheskii-algoritm-vozmozhno-li-sozdat-novye-lekarstva-putem-ih>.
- Naumov F. (2017). Three's a crowd. Why banks have become more humane or disappear (in Russian). URL: <http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/351503-tretyi-lishniy-pochemu-bankam-pridetsya-stat-chelovechnee-ili-ischeznut>.
- Novikov Ya. (2017). Why would the banks start-UPS: Investments and integration (in Russian). URL: <http://www.forbes.ru/biznes/340117-zachem-bankam-startapy-investicii-i-integraciya>.
- Pertsova V. (2017). And not a friend, not an enemy: why banks and FINTECH companies do not cooperate well (in Russian). URL: <http://www.forbes.ru/biznes/339561-i-ne-drug-i-ne-vrag-pochemu-banki-i-finteh-kompanii-ploho-kooperiruyutsya>.
- Popova M. (2017a). Digital economy needs a quick evolution (in Russian). URL: <http://www.rbcplus.ru/news/5926599a7a8aa974c92899e8>.
- Popova M. (2017b). Digital motor for the economy (in Russian). URL: <http://www.rbcplus.ru/news/59265a5d7a8aa9249fdd0469>.
- Ragimova S. (2017). Ten factors that changes everything (in Russian). URL: <http://www.forbes.ru/brand-voice-photogallery/sap/345705-desyat-faktorov-menyayushchih-vsyo>.
- Redakcija Forbes (2017). The Ministry of transport introduced compulsory registration of drones in Russia (in Russian). URL: <http://www.forbes.ru/tehnologii/347383-mintrans-vvel-obyazatelnuyu-registraciyu-dronov-v-rossii>.
- Rodriguez-Salvador M., Paredes F., Yi Gaofeng (2016). Towards the future consumer experience: trends and innovations in retail. *Foresight and STI Governance*, no. 3, pp. 18–28 (in Russian).
- Ryazanov V.T. (2017) New industrial tehnotronical society: the future in question. *The Economic Revival of Russia*, no. 2(52), pp. 47–55 (in Russian).
- Sadykova R. (2017). The key to start: Why do Russian corporations are opening incubators startups (in Russian). URL: http://www.rbc.ru/own_business/11/08/2017/598c61859a79471a56f73f93.
- Sitdikov R. (2017). Yandex and Sberbank to create a joint venture on the basis of Yandex.Market (in Russian). URL: <https://ria.ru/economy/20170809/1500045720.html>.
- The project EnergyNet to create a digital grid will be implemented in the Novgorod region (in Russian). URL: <http://asi.ru/news/76340>.
- Zhitkova V. (2017). Robot collector: as Sberbank automatiseret debt collecting (in Russian). URL: http://www.rbc.ru/own_business/04/09/2017/59a6a4b59a794703c8ab0ee9.
- Zhoga G., Zajakin S. (2017). The inventory of the first echelon. *Expert*, no. 43, pp. 72–93 (in Russian).

Manuscript received 28.10.2017

СТРУКТУРНЫЕ ИЛИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ СДВИГИ?¹

А.В. Верников

На примере банковской сферы в статье делается попытка измерить и сопоставить структурные сдвиги и институциональные изменения за новейший период экономической истории России (1991–2016 гг.). Предложенный автором набор показателей характеризует состав популяции банков с выделением государственных и частных организаций и объем находящихся под их контролем финансовых ресурсов. Далее идут показатели, призванные охарактеризовать режим и направленность функционирования банковского сектора по тем или иным правилам. Делается попытка квантифицировать выполнение банками ключевых функций по отношению к реальному сектору, место банковской деятельности в экономике страны и ее вклад в общественное благосостояние. В начале периода наблюдений разрушались доставшаяся от предыдущей эпохи кредитная система и механизмы координации между «реальным» и «денежным» секторами экономики. После кризиса 1998 г. вектор эволюции изменился в сторону государственного участия в кредитных учреждениях и централизованного размещения кредитных ресурсов. В целом банки стали больше заниматься своим непосредственным делом, а именно кредитованием реального сектора. Показатели государственных банков улучшаются, тогда как

© Верников А.В., 2018 г.

Верников Андрей Владимирович, Институт экономики РАН, Москва, vernikov@inecon.ru

¹ Исследование выполнено в рамках государственного задания по теме «Феномен мезоуровня в экономическом анализе: новые теории и их практическое применение».

Автор благодарен А.А. Рубинштейну за помощь в статистической обработке данных, а также С.А. Андрюшину, И.Н. Викторову, С.Г. Кирдиной и Д.В. Тулину за критические замечания.

прибыльность частного банковского капитала падает. Структурные сдвиги пока не привели к кардинальному изменению типа функционирования банковского сектора, что оценивается методом распознавания образа. Квазирыночная среда, которая успела сформироваться за последние 25–30 лет, сохранилась. Основная часть операций государственного банка совершается по решению его менеджеров, а не правительства и направлена на извлечение прибыли. Новизна данного текста в том, что на примере конкретной экономической сферы подобраны статистические показатели для квантификации институциональной динамики, причем предлагается отличать показатели институциональных изменений от показателей, характеризующих структуру банковского сектора.

Ключевые слова: институциональные изменения, структурные изменения, эволюционный анализ, мезоэкономика, банки, Россия, государство.

JEL: B25, G21, G28, H82, P20, P34, P52.

ВВЕДЕНИЕ

В начале 1990-х гг. в кредитной сфере России, как и во всех остальных областях экономики, происходили тектонические сдвиги: распад государственных специализированных банков и системы централизованного кредитования, быстрый рост частного сектора, появление иностранных банковских учреждений. Вектор законодательства и неформальных правил поведения был направлен в сторону либеральной рыночной экономики, подвижной частным интересом. На рубеже нового тысячелетия направление институциональной динамики России в банковской сфере отклонилось от траектории, характерной для остальных переходных экономик Европы: вместо расчленения оставшихся государственных банков и передачи их иностранцам Россия усилила роль государства в банковском секторе. Параллельно происходили «закат» частного финансового посредничества и выход некоторых иностранных банков с российского рынка.

Ортодоксальная экономическая теория вынуждена объяснять повороты в экономиче-

ской истории России лишь сочетанием случайных событий (войны, финансовые кризисы) и субъективных факторов (личность правителя, материальные интересы его ближайшего окружения). Авторская же интерпретация истории банковского дела в России сводится к волнообразной динамике соотношения между институтами различного типа – институтами централизованной перераспределительной экономики и институтами рыночной экономики и самоорганизации. Относительно короткий период наблюдений (1991–2016 гг.) ограничивает возможность выявить долгосрочные циклы и сравнить их характеристики, однако после отработки подхода и подбора нужных метрик на следующем этапе можно будет привлечь дополнительный исторический материал.

Основной элемент новизны данного исследования в том, что предлагается отличать показатели институциональных изменений от показателей, характеризующих структуру банковского сектора, и изучать их динамику в сравнении. В литературе же анализ институциональной структуры и динамики часто строится на структурных по сути показателях – числе учреждений того или иного типа и их удельного веса. Но институт – это не только и не столько учреждение, а «созданные человеком ограничительные рамки» (Норт, 1997). Это правила поведения и закономерности, принимаемые субъектами микроуровня и заставляющие их действовать определенным образом. Институциональная динамика отражает изменение этих правил во времени, а их изучение можно отнести к мезоэкономике, т.е. промежуточному уровню анализа между микро- и макроуровнем (Dopfer, 2012).

1. ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ КОНТЕКСТ И МЕТОДОЛОГИЯ

С точки зрения эволюционной экономики кредит играет важную роль в развитии и смене макроэкономических подсистем (ма-

крогенераций): банки предоставляют кредиты новой макрогенерации, давая ей шансы встать на ноги и развиваться (Маевский, 1997, с. 57–60). Отсюда вытекает гипотеза о цикличности в развитии кредитования, причем она может быть коррелирована и с обычным деловым циклом, и со сменой макрогенераций, или технологических укладов.

Уже с XVIII в. в развитии системы организованного кредита в России можно усмотреть некоторую цикличность. Соотношение между государственным, общественным и частным секторами постоянно находится в движении; роль государственных кредитных учреждений то растет, то снижается (Ананьич, 2006; Бовыкин, Петров, 1994; Бугров, 2003; Гиндин, 1948; Саломатина, 2004). Главным фактором этих структурных сдвигов становится *политика властей*, в которой в разные периоды доминирует либерально-реформаторское либо государственно-начальное (Андрюшин, 1998). Эта политика, в свою очередь, зависит как от объективных условий (экономическое положение страны, международная обстановка), так и от субъективных причин (личность правителя).

Возможно, существует взаимосвязь между изменениями структурной политики в отношении банков и долгосрочными экономическими циклами – например, кондратьевскими (Уразова, 2015а, 2015б). В годы повышательной волны долгосрочного (Кондратьевского) цикла происходят банковские реформы и другие существенные изменения, активизирующие частную инициативу в банковской сфере и ведущие к созданию новых банков и иных кредитных учреждений различного типа. В период же понижительной волны долгосрочного цикла возрастает влияние государственных органов в банковской сфере, сокращается число негосударственных банков и одновременно возрастает роль государственных банков в экономике. В течение нашего периода наблюдений (1991–2016), по мнению С.А. Уразовой, произошла смена повышательной волны и банковских реформ рыночной направленности (с 1984–1991 до 2005–2008 гг.) на понижительную волну, ха-

рактизирующуюся распределительными отношениями (Уразова, 2015б).

Ключ к пониманию объективных причин поворотов в институциональной динамике предлагает относящаяся к гетеродоксальной экономике *теория институциональных матриц* (ТИМ) (Кирдина, 2014). ТИМ допускает изменение соотношения между доминантными и дополняющими институтами, свойственными каждому из двух основных типов экономики, – X и Y^2 .

Ввиду ключевой роли, которую играют в матрице X институты государственной собственности и централизованного перераспределения ресурсов, к нашей теме имеет отношение литература по политической экономике банковского дела и государственной собственности на банки. Теоретики *экономики развития* (А. Гершенкрон, Р. Пребиш) видели смысл в участии государства в кредитной системе, особенно в слаборазвитых странах, для преодоления слабости частного сектора, отсутствия капитала и финансового рынка. Существует концепция «*государства, способствующего развитию*» – the developmental state, опирающаяся на опыт стран Восточной и Юго-Восточной Азии (Woo-Cumings, 1999). Согласно *теории опекаемых благ* (Рубинштейн, 2009) к опекаемым благам государство может время от времени относить результаты отдельных видов экономической деятельности, в том числе и банковской, если по каким-то причинам считает их особо важными для общества. У государства есть не делегируемые другим субъектам функции, в частности обеспечение эволюционного и прогрессивного развития страны (Клейнер и др., 2004).

Оппоненты парадигмы развития усматривают в деятельности государственных банков прежде всего политические мотивы, когда

политики или действующее правительство используют государственные банки в своих интересах для достижения целей, не имеющих прямого отношения к развитию (Sapienza, 2004; Dinç, 2005; Carvalho, 2014). Еще в царское время значительная часть деятельности кредитных учреждений была направлена на кредитование дворянства под залог их недвижимости, т.е. на поддержку «классово близких» лиц. В 1990-е гг. политические связи повлияли на становление банков в России, а обладающие такими связями банки продолжали финансирование неплатежеспособных «старых» предприятий в целях сохранения занятости вместо поддержки ростков «новой экономики» (Berkowitz et al., 2015). Из одного источника в другой кочует тезис о негативных эффектах государственной собственности на банки для финансового развития и экономического роста и о хронической неэффективности банков с участием государства (La Porta et al., 2002). Заметим, что эмпирические работы на российском материале не выявляют устойчивого отставания государственных банков от частных по эффективности (Karas et al., 2010; Верников, Мамонов, 2015).

Проведение в жизнь определенной стратегии институциональной реформы, т.е. планируемой траектории изменения институтов во времени (Полтерович, 2006), позволяет измерить прогресс продвижения в избранном направлении. Поскольку институты напрямую не наблюдаются, то их состояние и динамику приходится оценивать с помощью экспертных оценок. Индивидуальные оценки подвергаются агрегированию для получения индексов типа «верховенства закона», «качества государственного/общественного управления», «простоты ведения бизнеса», «институционального климата» и т.д. (Фрейнкман и др., 2009; Баранов и др., 2105).

Есть интересный пример измерения институциональных изменений в области российского законодательства федерального уровня с помощью статистики этого законодательства (Кирдина и др., 2010).

Чем более конкретный институт измеряется и чем более объективна оценка, тем луч-

² Институциональная матрица X исторически доминирует в большинстве стран мира, включая Россию, а матрица Y – в ограниченном круге стран Запада. Такое положение инвариантно, и в этом ТИМ вторит теории зависимости от предшествующего развития (path dependence).

ше (Voigt, 2013). Предпочтительно опираться на статистические данные и другие виды объективных измерений, хотя в отрыве от качественных методов и они могут дать недостоверные результаты (Buchanan et al., 2014).

Меня интересуют экономические институты, регулирующие отношения собственности и распределение ресурсов, с точки зрения относительной силы этих институтов. Сила («мощность») экономического института определяется числом действующих в данной стране по его правилам экономических субъектов (например, работников или организаций) и объемом подпадающих под эти правила используемых ресурсов, прежде всего земельных, материальных и финансовых (Кирдина, 2013).

Если принять в качестве идентифицирующего критерия форму собственности, то приходится допустить, что все относящиеся к ней экономические субъекты действуют согласно специфическому набору правил. Раз коренным институтом экономики *X*-типа является государственная собственность, то поле действия экономических институтов *X*-типа можно считать равным доле государственных банков в совокупных активах (или кредитах) банковского сектора (Верников, Кирдина, 2010). Аргументом в пользу такого допущения служит многократно исследованная и доказанная в эмпирической литературе специфика государственных банков – например, контрциклический характер их кредитов, когда в период кризиса государственные банки сокращают кредитование экономики в меньшей степени в сравнении с банками другой формы собственности (Bertay et al., 2015; Coleman, Feler, 2014; Fungáčová et al., 2013). Соответственно, мы должны предположить, что и частные банки действуют по особым правилам, поскольку они представляют альтернативную форму собственности, являющуюся комплементарной в рамках *X*-экономики.

Аппроксимация институциональной динамики через показатели структур, коррелированных с тем или иным институтом, является простой, однако лежащее в основе этого метода допущение вызывает вопросы. В самом

деле подчинена ли государству деятельность подконтрольных государству банков? Поле действия определенного правила или закономерности в действительности бывает как больше, так и меньше доли субъектов соответствующей формы собственности, потому что структурные и институциональные сдвиги не обязательно происходят синхронно. Важна институциональная среда, в которой действует банк, поэтому одномоментное изменение его статуса – ни приватизация, ни национализация – не может с такой же скоростью изменить режим его функционирования.

В постсоциалистических странах неприватизированные банки какое-то время пытались выживать в чуждой для них среде после исчезновения привычных механизмов контроля и координации, когда влияние макроэкономических воздействий на них резко ослабело (Клейнер, 2002). В России в начале 1990-х гг. многие крупные банки и компании, оставаясь номинально государственными, выпали из контура государственного управления и работали в интересах инсайдеров либо сторонних лиц, а государство как собственник не могло опереться в своей политике на эти активы. Одновременно частные банки многих развивающихся и переходных стран участвуют в обслуживании государственных компаний и органов власти и финансировании правительственных проектов и программ, относимых в литературе к категории «директивного» или «политически мотивированного» кредитования. Таким образом, форма собственности сама по себе не определяет институциональной среды.

2. ИЗМЕРЕНИЕ

2.1. Показатели

Предшествующие исследования, посвященные эволюции банковского дела в России, оперировали такими показателями, как размер ссуды, ставка ссудного процента, срок кредита, число кредитных учреждений того или иного

типа, приходящаяся на них доля совокупного кредита вместе с процентными платежами («доля рынка»). Под институциональной структурой банковского сектора некоторые российские исследователи (Крылова, Крылов, 2014; Уразова, 21056) вслед за Банком России (Отчет..., 2017) понимают его количественные параметры (число банков и их структурных подразделений), размещение банковских учреждений по регионам страны, уровень концентрации в отдельных сегментах банковского рынка.

Предлагаются показатели с прозрачной методикой расчета на основе данных статистики или напрямую доступных из открытых статистических публикаций, причем предпочтение отдано относительным и натуральным показателям, чтобы нейтрализовать эффект инфляции и колебаний обменного курса рубля. Выделены показатели, характеризующие структуру банковского сектора; показатели, отражающие режим и направленность его функционирования; контрольные показатели (табл. 1).

Структурные показатели отражают состав популяции банков с выделением государственных и частных организаций, а также объема финансовых ресурсов, находящихся под контролем каждой этой категории.

NUM. Число банков влияет как на характер деятельности банков и конкуренции между ними, так и на способность регулятора корректировать эту деятельность и направлять ее в определенное русло. Создание новых учреждений учитывается при исследовании институциональной среды.

NUMSOB. Банки, контролируемые государством, составляют подвыборку из общей совокупности банков (NUM). Сюда отнесены банки, более половины капитала которых принадлежит федеральным органам исполнительной власти, региональным и муниципальным органам власти, государственным корпорациям, государственным банкам и промышленным компаниям³.

³ О выборке государственных банков см. подробнее: (Верников, 2009; Vernikov, 2015).

SOBAS (доля государственных банков в активах) – ключевой показатель, характеризующий структуру банковского сектора с точки зрения доли ресурсов, которой распоряжаются государственные банки. SOBLOAN и SOBDEPO – то же по кредитам и депозитам физических лиц соответственно.

CORESOBAS, CORESOBLOAN и SBER описывают ядро государственного сектора, т.е. три ключевые банка (Сбербанк России, ВТБ и Россельхозбанк без дочерних учреждений).

Доля государственных банков в активах (SOBAS) неуклонно росла с 2000 г. и превысила 60% в значительной мере благодаря трем «национальным чемпионам» (Vernikov, 2015). На кредитном рынке доля государственных банков (SOBLOAN) вместе с кредитным портфелем Внешэкономбанка⁴ приблизилась к 70%.

Далее идут показатели, призванные охарактеризовать режим и направленность функционирования банковского сектора по тем или иным правилам, в отличие от показателей структуры. Я пытаюсь квантифицировать их через выполнение банками ключевых функций по отношению к реальному сектору, место банковской деятельности в экономике страны и ее вклад в общественное благосостояние⁵. Такой подход созвучен предложенному Рональдом Коузом способу сравнения институтов через изменение общественного благосостояния по отношению к транзакционным издержкам.

LDR (отношение кредитов к депозитам) показывает функциональную адекватность банковской системы, критерий чего – способность трансформировать сбережения домаш-

⁴ У государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» нет банковской лицензии, однако по своей направленности деятельность Внешэкономбанка в области проектного и корпоративного финансирования аналогична деятельности ключевых государственных банков.

⁵ Оценка мезоэкономической эффективности, как и любой хозяйственной системы, требует соизмерения затрат, результатов и целей (Клейнер, 2002).

Таблица 1

Метрики для измерения структурных и институциональных сдвигов

Обозначение	Название показателя	Формула расчета*	Источник данных
<i>Показатели, характеризующие структурные сдвиги</i>			
NUM	Число действующих банков	Число действующих кредитных организаций – Число небанковских кредитных организаций	Банк России
NUMSOB	Число банков, контролируемых государством	Число банков, более половины капитала которых принадлежит государству, включая Банк России, государственные корпорации и государственные компании	Информация банков; Интернет; мотивированное суждение автора
SOB	Доля банков, контролируемых государством, в общем числе действующих банков	Число подконтрольных государству банков / Число действующих банков	
SOBAS	Доля банков, контролируемых государством, в совокупных активах банковской системы	Активы банков, контролируемых государством / Совокупные активы банковской системы	Рассчитывается по данным банков и Банка России
CORESObAS	Доля ключевых государственных банков в совокупных активах банковской системы	Активы ключевых государственных банков / совокупные активы банковской системы	Рассчитывается по данным банков
SOBLOAN	Доля банков, контролируемых государством, в общем объеме кредитов нефинансовым организациям	Кредиты нефинансовым организациям, выданные банками, контролируемые государством / Кредиты нефинансовым организациям, выданные всеми российскими банками	Банк России
CORESObLOAN	Доля ключевых государственных банков в общем объеме кредитов нефинансовым организациям	Кредиты нефинансовым организациям, выданные ключевыми государственными банками / Кредиты нефинансовым организациям, выданные всеми российскими банками	Рассчитывается по данным банков
SOBDEPO	Доля банков, контролируемых государством, в объеме вкладов физических лиц	Вклады физических лиц, привлеченные банками, контролируемые государством / Банковские вклады физических лиц	Банк России
SBER	Доля ключевого государственного банка в общем объеме вкладов физических лиц	Вклады физических лиц, привлеченные ключевыми государственными банками / Банковские вклады физических лиц	Рассчитывается по данным банков
<i>Показатели, характеризующие режим и направленность функционирования банковского сектора</i>			
LDR	Отношение кредитов к депозитам	Кредиты нефинансовым предприятиям и физическим лицам / Средства, привлеченные от организаций и физических лиц	Рассчитывается по данным Банка России
LTA	Склонность банков к кредитованию экономики	Кредиты нефинансовым организациям / Активы	Рассчитывается по данным Банка России
LONGTERM	Склонность банков к долгосрочному (инвестиционному) кредитованию	Кредиты нефинансовым организациям на срок свыше 3 лет / Кредиты нефинансовым организациям	Рассчитывается по данным банков; Банк России
ROE	Рентабельность капитала банков	Финансовый результат за период / Средняя величина собственных средств (капитала)	Банк России; Росстат
ROENOSBER	Рентабельность капитала банков (без Сбербанка)	Финансовый результат за период / Средняя величина собственных средств (капитала)	Рассчитывается по данным Банка России
ROESBER	Рентабельность капитала Сбербанка	Финансовый результат за период / Средняя величина собственных средств (капитала)	Сбербанк; Банк России

Обозначение	Название показателя	Формула расчета*	Источник данных
LTINV	Доля банковских кредитов в общем объеме инвестиций нефинансового сектора экономики в основной капитал	Кредиты банков, поступившие для инвестирования в основной капитал – Кредиты иностранных банков, поступившие для инвестирования в основной капитал / Инвестиции нефинансовых организаций в основной капитал, за период	Рассчитывается по данным Росстата
PROFIT	Доля банковской прибыли в общем объеме прибыли, полученной предприятиями страны	Финансовый результат банков / Финансовый результат всех экономических субъектов, за период	Росстат
PROFITNOSBER	Доля банковской прибыли без Сбербанка в общем объеме прибыли, полученной предприятиями страны	Финансовый результат банков без Сбербанка / Финансовый результат всех экономических субъектов, за период	Росстат, Сбербанк
ROAGAP	Рентабельность активов банков по сравнению с нефинансовыми предприятиями	Средняя рентабельность активов предприятий всех отраслей экономики России за период – Средняя рентабельность активов банков, за период	Росстат; Банк России
WAGE	Завышение заработных плат в банковском секторе	Средняя заработная плата в финансово-банковском секторе / Средняя зарплата в экономике за период	Росстат
<i>Контрольные показатели</i>			
GDP	ВВП	Индекс реального ВВП	Росстат

* Если не указано иное, показатель рассчитывается на определенную дату.

них хозяйств в инвестиции реального сектора (Крылова, 2011).

LTA помогает оценить приверженность банков кредитованию нефинансового сектора экономики. Преобладание некредитных активов в общей структуре может свидетельствовать о паразитизме банков или, как минимум, нецелевом характере их деятельности. Так, непосредственно перед кризисом 1998 г. на кредиты нефинансовым предприятиям приходилась меньшая часть активов коммерческих банков, чем на ценные бумаги, – 28,5 и 32,1% соответственно⁶. Я сознательно выделяю «кредитование нефинансовых предприятий», а не «кредиты всего», которые включают также кредиты финансовым учреждениям, государственным органам и населению. Й. Шум-

петер (1982) указывал на различие между «первичной волной» кредитов, поступающих нефинансовому сектору экономики и участвующих в финансировании инноваций, и «вторичной волной», которая финансирует уже рост потребления, чрезмерное инвестирование и спекуляции. Игнорирование этого различия может привести к парадоксальным эмпирическим результатам – например, отрицательной корреляции между кредитованием и экономическим ростом. Если же разделить потоки банковских кредитов в зависимости от их предназначения, как бы трудно ни было это сделать, то многое встает на свои места (Bezemer, 2014). Имеет значение и то, с помощью каких инструментов банки предоставляют свои ресурсы нефинансовым компаниям: через кредиты, являющиеся результатом двусторонних связей между заемщиком и кредитором, или через покупку рыночных инструментов типа акций (Hardie, Howarth, 2013).

⁶ Обзор банковского сектора Российской Федерации (интернет-версия) // Банк России. 2002. № 1. С. 10. Табл. 9.

Уже в конце XIX в. российские специалисты противопоставляли спекулятивные биржевые операции банков «правильным», которые предоставляют оборотные и основные средства промышленности (Саломатина, 2004).

LONGTERM. Я предполагаю, что долгосрочные (на срок свыше трех лет) банковские кредиты выдаются нефинансовым предприятиям в основном на цели инвестиций, а не для пополнения оборотных средств, проведения торговых сделок и т.д., хотя их фактическое предназначение может быть различным, но это не отражается в банковской статистике. Проектное финансирование в области недвижимости и девелопмента и продление безнадежных кредитов нередко маскируется под корпоративное кредитование (через подставные юридические лица) для обхода пруденциальных нормативов (Тулин, 2006). Склонность российских банков заниматься долгосрочным кредитованием зависит от формы собственности, вопреки мнению Л. Черных и А. Феодосию (Chernykh, Theodossiou, 2011): негосударственные банки заметно уступают здесь государственным (Верников, Мамонов, 2016). Развитие частного банковского дела при прочих равных условиях может быть в большей мере направлено на извлечение прибыли из краткосрочного кредитования (на пополнение оборотных средств и т.д.), операций на финансовом рынке и других видов деятельности, не связанных прямо с инвестициями в промышленные активы. Усиление же позиций государственных банков ассоциируется с централизацией кредитного процесса и использованием государственных банков в реализации промышленной (структурной) политики (Vanteeva, Hickson, 2015).

ROE отражает рентабельность банковского бизнеса. В период финансовализации экономики можно ожидать роста ROE. В последние годы основная масса прибыли банковского сектора была заработана Сбербанком и другими крупными государственными банками, тогда как многие частные банки являются убыточными или балансируют на грани рентабельности, поэтому вводятся два

уточняющих показателя – рентабельность капитала банков без Сбербанка (ROENOSBER) и рентабельность капитала самого Сбербанка (ROESBER).

LTINV отражает роль банков в финансировании инвестиций в основной капитал. В России кредиты национальных банков – основная часть внешних источников инвестиций, особенно в современных внешнеполитических условиях.

PROFIT (доля банковской прибыли в общем объеме прибыли, полученной экономическими субъектами страны). Отдельно рассчитывается то же – без учета Сбербанка (PROFITNOSBER). Полагаю, что в период расцвета частной банковской деятельности банки присваивают себе растущий кусок общественного пирога.

ROAGAP сравнивает доходность банковских активов с нефинансовыми предприятиями, причем первая из этих величин по статистике меньше второй вследствие специфической отраслевой структуры российской экономики (высокий удельный вес ресурсных отраслей). В период либерализации и финансовализации можно ожидать, что отставание банков будет сокращаться, а в остальные периоды – увеличиваться.

WAGE показывает превышение заработных плат в банковском секторе⁷ над средними заработными платами в экономике (включая отрасли с несравненно более тяжелыми и непривлекательными условиями труда). Дело не в номинальных значениях средних заработных плат или их соотношении в статике, а в их относительной динамике. В период укрепления положения банков относительно других экономических агентов коэффициент завышения заработных плат в финансовом секторе должен возрастать.

Согласно методу *распознавания образа* обнаружение определенного сочетания

⁷ Росстат публикует заработные платы занятых «финансовой деятельностью», но поскольку банки составляют свыше 90% всего финансового посредничества в России, то такая аппроксимация допустима.

специфических признаков позволит судить о том или ином качественном состоянии системы. Исходя из постулатов ТИМ (Кирдина, 2014), я предполагаю, что в экономике перераспределительного типа банковскому сектору присущи следующие черты:

- существенный удельный вес банков, контролируемых государственным капиталом;
- ограниченное число действующих банков и высокие барьеры входа на рынок;
- преобладание в структуре банковских балансов кредитных активов, в том числе долгосрочных кредитов реальному сектору экономики;
- участие крупных банков в реализации национальных программ и проектов, в том числе инвестиций в модернизацию основного капитала;
- умеренная (в номинальном выражении и относительно других отраслей экономики) прибыльность банковской деятельности;
- адекватность банковского сектора масштабам, состоянию и потребностям экономики.

2.2. Данные

Период наблюдений. Временные рамки охватывают лишь ограниченный период истории банковского дела в России (1991–2016 гг.). До 1991 г. Россия не существовала как независимое государство, однако разгосударствление кредитной системы началось еще при СССР: в 1988 г. был принят Закон «О кооперации», легализовавший кооперативные (а по сути, частные) банки.

Значения финансовых показателей российских коммерческих банков взяты из банковской статистики и финансовой отчетности, раскрываемой через страницу Банка России в сети Интернет (www.cbr.ru), а также с сайтов рейтинговых агентств РИА «Рейтинг» и «Эксперт РА». По сравнению с другими отраслями банковская статистика более подробная, стандартная и доступная, что позволяет построить временные ряды. Макроэкономические по-

казатели (индекс реального ВВП, структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования⁸, прибыль, рентабельность, заработная плата) взяты из публикаций Росстата.

Сведения о государственном участии в капитале банков удалось собрать лишь за период с 1999 г. Показатели подконтрольных государству банков входят в расчет агрегатов в полном объеме без взвешивания на долю государственного участия.

Описательная статистика показателей приведена в табл. 2, значения коэффициентов корреляции Пирсона (r) между показателями – в табл. 3. Всего удалось получить 408 наблюдений. Часть временных рядов начинается после 1998 г., а за весь период наблюдений (1991–2016 гг.) имеются данные лишь по трем показателям, поэтому статистического материала для регрессионного анализа недостаточно.

3. РЕЗУЛЬТАТЫ

Динамика нормализованных значений всех предлагаемых показателей приведена на рис. 1 и 2. Период наблюдений распадается на два: с 1991 по 1998 г. и с 1999 по 2016 г. Основная масса показателей, отражающих состав участников банковского сектора и долю проходящих через них ресурсов, изменила направление своей динамики в 1999–2000 гг. (см. рис. 1). Особняком стоит показатель численности банков: размер банковской популяции достиг пика еще в 1994 г. и с тех пор сократился более чем вчетверо. Численность государственных банков имела два локальных пика – в 1999 и 2009 г., т.е. непосредственно после кризисов, когда государству приходилось заниматься «провалами рынка» и национализировать неплатежеспособные частные

⁸ Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования. Росстат.

Таблица 2
Описательная статистика показателей

Обозначение	Период	Наблюдение	Мин.	Макс.	Медиана	Станд. откл.
NUM	1991–2016	26	575	2517	1205	493
NUMSOB	1999–2016	18	35	57	43	5,99
SOB	1999–2016	18	0,026	0,070	0,043	0,012
SOBAS	1999–2016	18	0,362	0,629	0,487	0,094
CORESObAS	1999–2016	18	0,295	0,447	0,348	0,051
SOBLOAN	2002–2016	15	0,382	0,674	0,495	0,092
CORESObLOAN	2003–2016	14	0,341	0,522	0,469	0,048
SOBDEPO	2002–2016	15	0,567	0,721	0,590	0,047
SBER	1997–2016	20	0,450	0,765	0,526	0,116
LDR	1999–2016	18	0,662	1,120	0,922	0,106
LTA	1994–2016	23	0,306	0,463	0,399	0,046
LONGTERM	1998–2016	19	0,068	0,459	0,209	0,134
ROE	1998–2016	19	–0,286	0,263	0,152	0,125
ROENOSBER	1998–2016	19	–0,429	0,241	0,122	0,160
ROESBER	1997–2016	20	0,032	0,353	0,216	0,093
LTINV	1998–2016	19	0,023	0,089	0,068	0,019
PROFIT	1998–2016	19	0,000	0,152	0,089	0,043
PROFITNOSBER	1998–2016	19	0,000	0,097	0,065	0,032
ROAGAP	1998–2016	19	0,016	0,090	0,044	0,019
WAGE	1991–2016	26	1,63	3,04	2,29	0,342
GDP	1991–2016	26	0,580	1,194	0,887	0,220

банки. С 2009 г. государственных банков становится все меньше, однако их доля в общей численности (SOB) может расти, так как число действующих банков сокращается быстрее.

В результате направленного действия системы страхования вкладов⁹ доля Сбербанка на рынке частных вкладов находилась в противофазе другим структурным показателям (доле в активах и кредитах нефинансовым организациям). Стабилизацию SBER и рост SOBDEPO можно трактовать как нейтрализацию эффекта от введения института ССВ.

⁹ Основной целью системы страхования вкладов было размытие монополии Сбербанка, хотя доверие вкладчиков к частным банкам было и остается низким (Ибрагимова, 2015).

Динамика показателей, отвечающих за результаты банковской деятельности и ее место в экономике страны, была разнонаправленной и не обязательно похожей на динамику структуры. Лишь некоторые из них после 1999 г. показали «перегиб» тренда (см. рис. 2). Причинами могут быть нелинейная связь между двумя группами метрик, запаздывание (лаг) или даже отсутствие взаимосвязи. Ряд показателей был сильнее коррелирован с индексом ВВП, чем со структурными сдвигами в банковском секторе.

Изменение удельного веса государственных банков (SOBAS) оказалось положительно коррелировано с долей кредитных активов в совокупных активах (LTA), склонностью банков заниматься долгосрочным кредитованием (LONGTERM) и значением



Рис. 1. Динамика показателей, характеризующих структурные сдвиги в банковском секторе (описание показателей – см. табл. 1 и 2)

банковских кредитов для финансирования инвестиций в основной капитал (LTINV) и отрицательно коррелировано с рентабельностью капитала банков, кроме Сбербанка (ROENOSBER), долей банков в объеме прибыли, получаемой всеми компаниями страны (PROFIT), и коэффициентом превышения зарплат в финансовом секторе над средними зарплатами в стране (WAGE).

Моя интерпретация эмпирических результатов сводится к следующему.

После 1991 г. власти разрушили централизованную кредитную систему и самоустранились от распределения кредитных ресурсов. Государственный сектор переживал упадок, а частный, наоборот, расцвет. Сотни возникающих организаций назывались банками, но не проявляли интереса к кредитованию, особенно долгосрочному. Во второй половине 1990-х гг. частный банковский капитал контролировал уже $\frac{2}{3}$ всей системы. Финанциализация (развитие финансового сектора) проходила на фоне гибнущих предприятий реального сектора и в значительной мере за счет других отраслей: выросли прибыльность банков и присваиваемая ими доля совокупной прибыли; средние заработные платы в банках росли быстрее, чем в других отраслях.

В 1998 г. случился «провал рынка» – крах основных частных банков, и государство

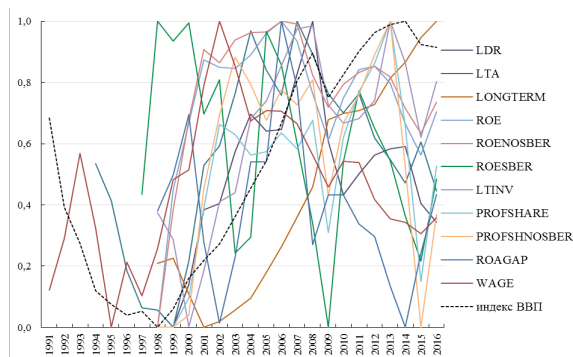


Рис. 2. Динамика показателей, характеризующих режим и направленность функционирования банковского сектора (описание показателей – см. табл. 1 и 2)

возвращается в банковскую сферу не только как регулятор, но и как производитель услуг в качестве контролирующего акционера крупнейших банков и институтов развития. Банки больше занимаются своим непосредственным делом, а именно кредитованием реального сектора, при этом частные кредитные учреждения замещаются государственными. Показатели государственных банков улучшаются, тогда как прибыльность частного банковского капитала падает.

Одни статистические показатели, призванные уловить изменение смысловых правил и норм поведения (институтов), действительно отреагировали на структурные сдвиги, некоторые другие нет. С 2011 г. падала склонность банков заниматься кредитованием реального сектора, в том числе на цели инвестиций в основной капитал. Государственные банки пока воздерживаются от самоограничения своей высокой рыночной власти, прибыли и заработных плат. Они привлекают и размещают ресурсы на финансовом рынке, оценивают риск и возвратность своих кредитных вложений, конкурируют на рынке труда, имеют биржевые котировки своих акций и платят дивиденды акционерам. Основная часть операций банка совершается по решению его менеджеров и направлена на извлечение прибыли. Государственные банки

Показатель	NUM	NUMSOB	SOB	SOBAS	CORESObAS	SOBLOAN	CORESOb- LOAN	SOBDEPO	SBER	
NUM	1,00									
NUMSOB	-0,20	1,00								
SOB	-0,95	0,43	1,00							
SOBAS	-0,97	0,34	0,94	1,00						
CORESObAS	-0,97	0,19	0,92	0,98	1,00					
SOBLOAN	-0,95	-0,04	0,84	0,92	0,94	1,00				
CORESObLOAN	-0,88	0,27	0,89	0,91	0,85	0,77	1,00			
SOBDEPO	0,57	-0,42	-0,56	-0,58	-0,45	-0,42	-0,75	1,00		
SBER	0,86	-0,47	-0,82	-0,88	-0,81	-0,84	-0,92	0,84	1,00	
LDR	-0,13	0,66	0,23	0,21	0,08	-0,31	-0,33	-0,30	-0,54	
LTA	-0,36	0,57	0,13	0,06	-0,05	-0,60	-0,58	-0,09	-0,61	
LONGTERM	-0,95	0,25	0,92	0,98	0,97	0,92	0,92	-0,64	-0,82	
ROE	-0,15	0,07	-0,28	-0,29	-0,33	-0,66	-0,60	0,10	-0,36	
ROENOSBER	-0,19	0,22	-0,17	-0,22	-0,28	-0,78	-0,74	0,16	-0,41	
ROESBER	0,36	-0,56	-0,56	-0,47	-0,43	-0,21	-0,05	0,02	0,47	
LTINV	-0,62	0,53	0,61	0,64	0,55	0,27	0,42	-0,73	-0,85	
PROFIT	-0,38	0,28	0,21	0,34	0,30	-0,12	-0,02	-0,15	-0,64	
PROFITNOSBER	-0,13	0,35	-0,03	0,07	0,00	-0,53	-0,43	-0,05	-0,49	
ROAGAP	0,22	-0,12	-0,27	-0,37	-0,44	-0,39	-0,32	-0,36	0,14	
WAGE	-0,23	-0,03	-0,70	-0,77	-0,78	-0,89	-0,88	0,66	0,16	
GDP	-0,81	0,46	0,85	0,91	0,84	0,81	0,89	-0,81	-0,97	

действуют в России в квазирыночной среде, которая успела сформироваться за последние 25–30 лет и обладает инерцией, тем более что официально провозглашена их трансформация в «нормальные коммерческие банки».

Полагаю, что для выхода из этого «институционального равновесия» требуется изменение системы управления государственным имуществом – долями в капитале банков, в том числе принадлежащими государственным компаниям и корпорациям. Дихотомия в плане двух наборов миссий и приоритетов ведет к недоиспользованию потенциала госбанков и искажает конкурентные отношения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Период наблюдений (1991–2016 гг.) был достаточно коротким и охватил лишь две фазы волнообразной динамики, по которой меняется соотношение между институтами рыночной и институтами перераспределительной экономики. В 1999–2000 гг. изменилось направление динамики большинства показателей, описывающих структуру банковского сектора с точки зрения форм собственности. Лишь некоторые из показателей институциональной динамики успели отреагировать на рост государственного сектора: выросли

Таблица 3
Коэффициенты корреляции Пирсона

	LDR	LTA	LONGTERM	ROE	ROENOSBER	ROESBER	LTINV	PROFIT	PROFITNO-SBER	ROAGAP	WAGE	GDP
	1,00											
	0,88	1,00										
	0,07	0,04	1,00									
	0,57	0,75	−0,10	1,00								
	0,68	0,81	−0,07	0,99	1,00							
	−0,43	−0,39	−0,44	−0,12	−0,26	1,00						
	0,76	0,61	0,58	0,35	0,38	−0,42	1,00					
	0,61	0,62	0,27	0,70	0,70	−0,21	0,66	1,00				
	0,72	0,74	0,02	0,75	0,76	−0,23	0,60	0,94	1,00			
	0,03	0,14	−0,27	0,18	0,14	0,33	0,01	−0,25	−0,10	1,00		
	0,14	0,56	−0,72	0,63	0,62	0,17	−0,21	0,24	0,43	0,10	1,00	
	0,54	0,62	0,84	0,38	0,42	−0,44	0,83	0,65	0,48	−0,16	0,10	1,00

склонность банков к долгосрочному кредитованию экономики и доля банковских кредитов в общем объеме инвестиций нефинансового сектора в основной капитал. Снизилась рентабельность капитала банков (без Сбербанка) и соотношение между зарплатами в банковском секторе и средней по стране. В связи с ростом государственных банков идет накопление «инкрементных институциональных изменений» (Норт, 1997), но они еще не составили критической массы, ведущей к качественному скачку («фазовому переходу первого рода») в общей направленности функционирования банковского сектора.

Список литературы

- Ананьич Б.В. Банкирские дома в России 1860–1914 гг. Очерки истории частного предпринимательства. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2006.
- Андрюшин С.А. Банковская система России: особенности эволюции и концепция развития. М.: Ин-т экономики РАН, 1998.
- Баранов А.Ю., Малков Е.С., Полищук Л.И., Рохлиц М., Сюняев Г.Р. Измерение институтов в российских регионах: методология, источники данных, анализ // Вопросы экономики. 2015. № 2. С. 69–103.

- Бовыкин В.И., Петров Ю.А. Коммерческие банки Российской империи. М.: Перспектива, 1994.
- Бугров А.В. Очерки по истории казенных банков в России. М.: Научно-технич. центр «КВАН», 2003.
- Верников А.В. Доля государственного участия в банковской системе России // Деньги и кредит. 2009. № 11. С. 4–14.
- Верников А.В., Кирдина С.Г. Эволюция банков в X- и Y-экономиках // Эволюционная экономика и финансы: инновации, конкуренция, экономический рост. М.: Ин-т экономики РАН, 2010. С. 244–278.
- Верников А.В., Мамонов М.Е. Сравнительный анализ эффективности госбанков и частных банков в России: новые расчеты // Деньги и кредит. 2015. № 7. С. 21–32.
- Верников А.В., Мамонов М.Е. Долгосрочное банковское кредитование: какие банки им занимаются и почему? // ЭКО. 2016. № 9. С. 135–150.
- Гиндин И.Ф. Русские коммерческие банки: из истории финансового капитала в России. М.: Госфиниздат, 1948.
- Ибрагимова Д.Х. Динамика доверия финансовым институтам и парадоксы сберегательного поведения населения // Банковское дело. 2015. № 12. С. 27–34.
- Кирдина С., Рубинштейн А., Толмачева И. Некоторые количественные оценки институциональных изменений: опыт исследования российского законодательства // Тетра Economicus. 2010. Т. 8. № 3. С. 8–22.
- Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России: введение в X–Y-теорию. СПб.; М.: Нестор-История, 2014.
- Клейнер Г.Б. Эффективность мезоэкономических систем переходного периода // Проблемы теории и практики управления. 2002. № 6. С. 24–30.
- Клейнер Г., Петросян Д., Беченов А. Еще раз о роли государства и государственного сектора в экономике // Вопросы экономики. 2004. № 4. С. 25–41.
- Крылова Л.В. Функции банков и банковской системы: теоретический аспект и методы количественной оценки // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2011. № 7 (49). С. 2–8.
- Крылова Л.В., Крылов С.В. Институциональная структура российской банковской системы и направления ее трансформации // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 40. С. 2–10.
- Маевский В.И. Введение в эволюционную макроэкономику. М.: Япония сегодня, 1997.
- Норт Д. Институты, институциональные изменения и экономические преобразования. М.: Начала-пресс, 1997.
- Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2016 году. М.: Банк России, 2017.
- Полтерович В.М. Стратегии институциональных реформ. Перспективные траектории // Экономика и математические методы. 2006. Т. 42. № 1. С. 3–18.
- Рубинштейн А.Я. К теории рынков «опекаемых благ». Статья I. Опекаемые блага и их место в экономической теории // Общественные науки и современность. 2009. № 1. С. 139–152.
- Саломатина С.А. Коммерческие банки в России: динамика и структура операций, 1864–1917 гг. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2004.
- Тулин Д.В. О способах фальсификации банками финансовой отчетности // Деньги и кредит. 2006. № 3. С. 15–20.
- Уразова С.А. Волны реформ и контрреформ банковской системы России в динамике длинных экономических циклов Н.Д. Кондратьева // Финансовые исследования. 2015а. № 3 (48). С. 79–90.
- Уразова С.А. Волны реформ и контрреформ банковской системы России в динамике долгосрочных экономических циклов Н.Д. Кондратьева (продолжение) // Финансовые исследования. 2015б. № 4 (49). С. 103–112.
- Фрейнкман Л.М., Дашкеев В.В., Муфтяхетдинова М.Р. Анализ институциональной динамики в странах с переходной экономикой // Научные труды ИЭПП. 2009. № 126.
- Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
- Berkowitz D., Hoekstra M., Schoors K. Bank privatization, finance, and growth // Journal of Development Economics. 2014. Vol. 110. P. 93–106.
- Bertay A., Demirgüç-Kunt A., Huizinga H. Bank ownership and credit over the business cycle: Is lend-

- ing by state banks less procyclical? // *Journal of Banking and Finance*. 2015. Vol. 50. P. 326–339.
- Bezemer D.* Schumpeter might be right again: The functional differentiation of credit // *Journal of Evolutionary Economics*. 2014. Vol. 24. № 5. P. 935–950.
- Bonin J., Hasan I., Wachtel P.* Bank performance, efficiency and ownership in transition countries // *Journal of Banking and Finance*. 2005. Vol. 29. № 1. P. 31–53.
- Buchanan J., Chai D.H., Deakin S.* Empirical analysis of legal institutions and institutional change: Multiple-methods approaches and their application to corporate governance research // *Journal of Institutional Economics*. 2014. Vol. 10. № 1. P. 1–20.
- Carvalho D.* The real effects of government-owned banks: Evidence from an emerging market // *Journal of Finance*. 2014. Vol. 69. № 2. P. 577–609.
- Chernykh L., Theodossiou A.* Determinants of bank long-term lending behavior: Evidence from Russia // *Multinational Finance Journal*. 2011. Vol. 15. № 3/4. P. 193–216.
- Coleman N., Feler L.* Bank ownership, lending, and local economic performance during the 2008–2009 financial crisis // *Journal of Monetary Economics*. 2015. Vol. 71. № 4. P. 50–66.
- Dinç S.* Politicians and banks: Political influences on government-owned banks in emerging countries // *Journal of Financial Economics*. 2005. Vol. 77. № 2. P. 453–479.
- Dopfer K.* The origins of meso economics // *Journal of Evolutionary Economics*. 2012. Vol. 22. № 1. P. 133–160. doi:10.1007/s00191-011-0218-4
- Fungáčová Z., Herrala R., Weill L.* The influence of bank ownership on credit supply: Evidence from the recent financial crisis // *Emerging Markets Review*. 2013. Vol. 15. № 2. P. 136–147.
- Hardie I., Howarth D.* Market-based banking and the international financial crisis. Oxford: Oxford University Press, 2013.
- Karas A., Schoors K., Weill L.* Are private banks more efficient than public banks? Evidence from Russia // *Economics of Transition*. 2010. Vol. 18. № 1. P. 209–244.
- La Porta R., López-de-Silanes F., Shleifer A.* Government ownership of banks // *Journal of Finance*. 2002. Vol. 57. № 1. P. 265–301.

- Sapienza P.* The effects of government ownership on bank lending // *Journal of Financial Economics*. 2004. Vol. 72. № 2. P. 357–384.
- Vanteeva N., Hickson C.* Gerschenkron revisited: The new corporate Russia // *Journal of Economic Issues*. 2015. Vol. 49. № 4. P. 978–1007.
- Vernikov A.* A guide to Russian bank data: Breaking down the sample of banks // *SSRN Working Paper Series*. 2015. № 2600738. URL: <http://ssrn.com/abstract=2600738>.
- Voigt S.* How (not) to measure institutions // *Journal of Institutional Economics*. 2013. Vol. 9. № 1. P. 1–26.
- Woo-Cumings M.* (ed.) *The Developmental State*. Ithaca; London: Cornell University Press, 1999.

Рукопись поступила в редакцию 03.07.2017 г.

STRUCTURAL OR INSTITUTIONAL CHANGE?

A. V. Vernikov

Andrei V. Vernikov, Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, vernikov@inecon.ru

The paper attempts measuring institutional change as compared to structural change. I take the case of the Russian banking industry in 1991–2016. I put forward a set of metrics featuring the actors broken down by ownership form (state-owned vs. private banks) and the resources that each bank category commands. Another set of metrics features the regime and modality of banking according to certain norms. These latter are quantified via the performance of key banking functions with regard to the rest of the economy, the relevance of banking for the economy and its contribution to social welfare. At the first stage, the communist-era credit system falls apart, and so do coordination mechanisms between monetary and real sectors of the economy. After the 1998 crisis, evolution goes in the direction of greater government involvement in banks and centralized allocation of financial resources. Banks become more committed to their core business of financing the real economy. The performance of state-owned banks improves whereas that of pri-

vately owned banks deteriorates. Structural change has not yet led to a substantially different way of functioning of the banking industry, according to pattern recognition methodology. A state-owned bank acts mainly under the guidance of its management rather than the government, and pursues profitability. The contribution of this paper is that it tackles the interplay between structural and institutional change and tries to quantify both of them in a particular economic sector. *Keywords*: institutional change, structural change, evolutionary analysis, mesoeconomics, banks, Russia, state. *JEL*: B25, G21, G28, H82, P20, P34, P52.

References

- Ananyich B.V. (2006). Banking houses in Russia in 1860–1914. Essays on the history of private entrepreneurship. Moscow, ROSSPAN (in Russian).
- Andryushin S.A. (1998). Russian banking system: Evolution and development concept. Moscow, Institute of Economics RAS (in Russian).
- Baranov A., Malkov E., Polishchuk L., Rochlitz M., Syunyaev G. (2015). How (not) to measure Russian regional institutions. *Voprosi Ekonomiki*, no. 2, pp. 69–103 (in Russian).
- Berkowitz D., Hoekstra M. Schoors K. (2014), Bank privatization, finance, and growth. *Journal of Development Economics*, vol. 110, p. 93–106.
- Bertay A., Demirgüç-Kunt A., Huizinga H. (2015), Bank ownership and credit over the business cycle: Is lending by state banks less procyclical? *Journal of Banking and Finance*, vol. 50, p. 326–339.
- Bezemer D. (2014). Schumpeter might be right again: The functional differentiation of credit. *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 24, no. 5, pp. 935–950.
- Bonin J., Hasan I., Wachtel P. (2005). Bank performance, efficiency and ownership in transition countries. *Journal of Banking and Finance*, vol. 29, no. 1, pp. 31–53.
- Bovykin V.I., Petrov Yu A. (1994). Commercial banks of the Russian Empire. Moscow, Perspektiva (in Russian).
- Buchanan J., Chai D.H., Deakin S. (2014). Empirical analysis of legal institutions and institutional change: Multiple-methods approaches and their application to corporate governance research. *Journal of Institutional Economics*, vol. 10, no. 1, pp. 1–20.
- Bugrov A.V. (2003). Essays on the history of Government Banks in Russia. Moscow, KVAN (in Russian).
- Carvalho D. (2014). The real effects of government-owned banks: Evidence from an emerging market. *Journal of Finance*, vol. 69, no. 2, pp. 577–609.
- CBR (2017). Banking supervision report, 2016. Moscow, Central Bank of Russia (in Russian).
- Chernykh L., Theodossiou A. (2011). Determinants of bank long-term lending behavior: Evidence from Russia. *Multinational Finance Journal*, vol. 15, no. 3/4, pp. 193–216.
- Coleman N., Feler L. (2015). Bank ownership, lending, and local economic performance during the 2008–2009 financial crisis. *Journal of Monetary Economics*, vol. 71, no. 4, pp. 50–66.
- Dinç S. (2005). Politicians and banks: Political influences on government-owned banks in emerging countries. *Journal of Financial Economics*, vol. 77, no. 2, pp. 453–479.
- Dopfer K. (2012). The origins of mesoeconomics. *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 22, no. 1, pp. 133–160. doi:10.1007/s00191-011-0218-4.
- Freinkman L., Dashkeev V., Muftiahetdinova M. (2009). Analysis of institutional dynamics in the economies in transition. IET Working Papers, no. 126. Moscow, Gaydar Institute (in Russian).
- Fungáčová Z., Herrala R., Weill L. (2013). The influence of bank ownership on credit supply: Evidence from the recent financial crisis. *Emerging Markets Review*, vol. 15, no. 2, pp. 136–147.
- Gindin I.F. (1948). Russian Commercial Banks: From the history of financial capital in Russia. Moscow, GosFinIzdat (in Russian).
- Hardie I., Howarth D. (2013). Market-based banking and the international financial crisis. Oxford, Oxford University Press.
- Ibragimova D.Kh. (2015). Evolution of trust to financial institutions and the paradox and household saving behaviour. *Bankovskoye Delo*, no. 12, pp. 27–34 (in Russian).
- Karas A., Schoors K., Weill L. (2010). Are private banks more efficient than public banks? Evidence from Russia. *Economics of Transition*. 2010, vol. 18, no. 1, pp. 209–244.

- Kirdina S., Rubinstein A., Tolmacheva I. (2010). Some quantitative assessment of institutional change: The case of the Russian legislation study. *Terra Economicus*, vol. 8, no. 3, pp. 8–22 (in Russian).
- Kirdina S.G. (2014). Institutional Matrices and the development of Russia: An introduction to X-Y–Theory. St.-Pet.; Moscow, Nestor-Istoria (in Russian).
- Kleiner G.B. (2002). The efficiency of transitional meso-economic systems. *Problemy Teorii i Praktiki Upravleniya*, no. 6, pp. 24–30 (in Russian).
- Kleiner G., Petryan D., Bechenov A. (2004). The role of the state and public sector in the economy: Revisited. *Voprosi Ekonomiki*, no. 4, pp. 25–41 (in Russian).
- Krylova L.V. (2011). The functions of banks and banking system: Theoretical aspect and quantification methods. *Finansovaya Analitika: Problemy i Resheniya*, no. 7(49), pp. 2–8 (in Russian).
- Krylova L.V., Krylov S.V. (2014). Institutional structure of the Russian banking system and the direction of its transformation. *Finansovaya Analitika: Problemy i Resheniya*, no. 40, pp. 2–10 (in Russian).
- La Porta R., López-de-Silanes F., Shleifer A. (2002). Government ownership of banks. *Journal of Finance*, vol. 57, no. 1, pp. 265–301.
- Mayevsky V.I. (1997). An introduction to evolutionary macroeconomics. Moscow, Yaponia Segodnya (in Russian).
- North D. (1997). Institutions, institutional change and economic performance. Moscow, Nachala-Press (in Russian).
- Polterovich V.M. (2006). Institutional reform strategies: Promising trajectories. *Economics and Math. Methods*, vol. 42, no. 1, pp. 3–18 (in Russian).
- Rubinstein A.Ya. (2009). The theory of patronized goods. Article 1. Patronized goods and their place in economic theory. *Obshchestvennye Nauki i Sovremennost*, no. 1, pp. 139–152 (in Russian).
- Salomatina S.A. (2004). Commercial Banks in Russia: The dynamics and structure of operations, 1864–1917. Moscow, ROSSPAN (in Russian).
- Sapienza P. (2004). The effects of government ownership on bank lending. *Journal of Financial Economics*, vol. 72, no. 2, pp. 357–384.
- Schumpeter J.A. (1982). The theory of economic development. Moscow, Progress (in Russian).
- Tulin D.V. (2006). How banks falsify their financial reports. *Dengi i Kredit*, no. 3, pp. 15–20 (in Russian).
- Urazova S.A. (2015a). Wave of reforms and counter Russian banking system in the dynamics of long-term economic cycle ND Kondratiev. *Finansovye Issledovaniya*, no. 3 (48), pp. 79–90 (in Russian).
- Urazova S.A. (2015b). Wave of reforms and counter Russian banking system in the dynamics of long-term economic cycle ND Kondratiev (continued). *Finansovye Issledovaniya*, no. 4 (49), pp. 103–112 (in Russian).
- Vanteeva N., Hickson C. (2015). Gerschenkron revisited: The new corporate Russia. *Journal of Economic Issues*, vol. 49, no. 4, pp. 978–1007.
- Vernikov A.V. (2009). Assessing government participation in the Russian banking system. *Dengi i Kredit*, no. 11, pp. 4–14 (in Russian).
- Vernikov A.V., Kirdina S.G. (2010). Evolution of banks in X-economies and Y-economies. Evolutionary economics and finance: Innovation, competition, and economic growth. Moscow, Institute of Economics RAS, pp. 244–278 (in Russian).
- Vernikov A.V., Mamonov M.E. (2015). Comparative efficiency analysis of state-controlled and private banks in Russia: New empirical evidence. *Dengi i Kredit*, no. 7, pp. 21–32 (in Russian).
- Vernikov A. (2015). A guide to Russian bank data: Breaking down the sample of banks. SSRN Working Paper Series, no. 2600738. URL: <http://ssrn.com/abstract=2600738>.
- Vernikov A.V., Mamonov M.E. (2016). Long-term bank lending in Russia: Which banks lend more and why? *EKO*, no. 9, pp. 135–150 (in Russian).
- Voigt S. (2013). How (not) to measure institutions. *Journal of Institutional Economics*, vol. 9, no. 1, pp. 1–26.
- Woo-Cumings M. (ed.) (1999). The developmental state. Ithaca; London, Cornell University Press.

Manuscript received 03.07.2017

ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ МОЩНОСТЕЙ¹

С.А. Некрасов

Замена задачи оптимизации единой технологической цепочки «производство – потребление топливно-энергетических ресурсов» задачей максимизации прибыли каждым ее участником привела к разбалансированию развития различных частей энергосистемы. В результате строительства новых энергетических мощностей, опережающего спрос, происходит снижение эффективности ее работы. Помимо роста инвестиционной составляющей, такой перекос приводит к мультипликативному эффекту – повышению стоимости электроэнергии за счет увеличения удельного расхода топлива, числа пусков и остановок энергоблоков, доли постоянных издержек. Рост цен на электроэнергию, в свою очередь, в долгосрочной перспективе вытесняет отечественную продукцию более конкурентоспособной – импортной. В результате избыточное новое энергетическое строительство на случай «неожиданного» роста экономики не способствует росту производительности труда, что было основной задачей электрификации страны, а вызывает замедление экономического развития и снижение потребления электроэнергии.

В статье обоснована целесообразность применения числа часов использования установленной мощности (ЧЧИМ, ч/год) в качестве контрольного параметра эффективности развития энергетики в отличие от объема ввода энергетических мощностей. Выравнивание графика нагрузки путем координации производственных

процессов у потребителя снизит потребность в пиковых источниках энергии. Переход от удовлетворения спроса на электроэнергию к его формированию позволит с минимальными издержками интегрировать в энергосистему возобновляемые источники энергии (ВИЭ).

Ключевые слова: механизмы формирования графика потребления электроэнергии, интеграция потребителя с энергосистемой, эффективность использования генерирующих мощностей, возобновляемые источники энергии (ВИЭ).

JEL: L52.

В СССР энергетика развивалась как сложная совокупность предприятий для трансформации всех видов энергии от получения энергетических ресурсов до приемников энергии включительно. Такое развитие определяло понятие науки энергетики, изучающей явления, процессы, закономерности, а также средства преобразования, распределения и использования всех видов энергии и энергетических ресурсов (Мелентьев, 1987). При таком подходе потребитель являлся составной частью неразрывной технологической цепочки «производство – потребление топливно-энергетических ресурсов (ТЭР)». В плановой экономике системный подход, предусматривающий координацию вопросов производства с потреблением энергии, обеспечивал баланс объемов строительства новых электростанций и развитие энергетических хозяйств множества потребителей. Скоординированное развитие производственных процессов в области потребления, а также генерации и передачи электроэнергии позволило отечественной энергетике по ряду параметров достичь лучших мировых показателей. При скоординированном развитии производства и потребления электроэнергии *ежегодный объем вводов новых электростанций* являлся показателем, характеризующим успешность развития электроэнергетики как отрасли.

В процессе перехода к рыночным отношениям произошла трансформация задачи достижения положительного народнохозяй-

© Некрасов С.А., 2018 г.

Некрасов Сергей Александрович, к.э.н., к.т.н., старший научный сотрудник, ЦЭМИ РАН, Москва, san693@mail.ru

¹ Работа подготовлена по результатам исследования, поддержанного Российским фондом фундаментальных исследований (проект № 17-06-00304).

ственного эффекта в задачу максимизации прибыли каждым самостоятельным рыночным агентом, а они стали выбирать наиболее рациональную, с их точки зрения, стратегию. В результате главная черта постпереходной российской экономики – ее фрагментарность, т.е. распад на отдельные, слабо связанные фрагменты (Клейнер, 2011), – стала характерной и для энергетики. Перестав быть единым народнохозяйственным комплексом с точки зрения как единого управления, так и системного функционирования, энергетика приобрела явные черты несистемности и фрагментарности. Единая технологическая цепочка «производство – потребление ТЭР» оказалась разрушена.

Независимое развитие стало теперь предполагать достижение разнонаправленных целей и специальное рассмотрение потребителей электроэнергии и субъектов электроэнергетики, особенно после реформы электроэнергетики и ее законодательного закрепления в ст. 3 Федерального закона от 26 марта 2003 г. № 35 «Об электроэнергетике». Стремление получить оптимальные с точки зрения рыночной экономики результаты привело к потере преимуществ, обеспечиваемых работой над реализацией общих отраслевых задач. В итоге рост мощности электростанций в 2008–2016 гг. более чем в 4 раза превзошел увеличение потребления электроэнергии (согласно (Проект энергостратегии..., 2017) соответственно на 12,8 и 3%), что указывает как на отсутствие координации развития субъектов электроэнергетики и потребителей, так и на несоответствие ожиданий изменения потребления электроэнергии фактическим результатам.

Поэтому представляет интерес рассмотреть некоторые долгосрочные тенденции, влияющие на динамику электропотребления. В современном мире электроэнергия стала базисным продуктом, без которого не может функционировать ни производство средств производства, ни производство предметов потребления (Губанов, 2009). В краткосрочном плане спрос на электроэнергию является неэластичным в силу отсутствия у нее товаров-

заменителей. Поэтому изменение цен на электроэнергию практически не влияет на объем ее потребления. Однако в структуру себестоимости любого товара или услуги входит электроэнергия. И в долгосрочном плане рост цен на электроэнергию обуславливает снижение конкурентоспособности товаров местного производства, что в конечном итоге ведет к замещению экспорта. Это явно не способствует росту потребления электроэнергии и определяет переход на менее электрозатратные и, как правило, менее эффективные технологии.

Следует напомнить, что изначальной целью электрификации было широкое внедрение в производство и распределение электрической энергии для повышения производительности труда и эффективности производства². Поэтому любые процессы, ведущие к ограничению электропотребления, негативно влияют на показатели производительности труда и разрушают экономическое развитие. Причина (рост цен на электроэнергию) и следствие (вызванное ею торможение экономического роста) оказываются разделенными во времени. Поэтому в сегодняшнем многофакторном и быстро изменяющемся мире сложно выявить их причинно-следственную связь. И процесс торможения экономического развития из-за завышенных цен на электроэнергию находит объяснение в волатильности цен на нефть, изменении инвестиционного климата и (или) экономической конъюнктуры и т.п.

Так как электроэнергия выступает базисным продуктом, вопрос ее ценообразования является не узкоотраслевым, а ключевым, поскольку именно ее цена здесь определяет динамику экономического развития. Это утверждение, в той или иной степени обоснованное для любой экономики, особенно актуально для России – самой холодной и протяженной страны с очень низкой плотностью населения и низкой плотностью энергетической инфраструктуры – соответственно в 4 и 7 раз меньше,

² Большой энциклопедический словарь. 2-е изд. / под ред. А.М. Прохорова. М.: Большая Российская энциклопедия, 2007.

чем в США. Энергетическая эффективность российской экономики в 5 раз ниже среднемировой, а нагрузка энергетики на экономику в 4 раза выше: капитальные вложения в отечественную энергетику составляют 6% ВВП при 1,5% в мире целом (Макаров, 2009). Так как доля потребления электроэнергии Россией превосходит ее долю в мировой экономике (~5 и менее 2% соответственно), отечественная продукция во много раз более чувствительна к ценам на электроэнергию по сравнению с другими странами. Поэтому параметрами, ставшими основой определения энергетической безопасности, данного на Государственном Совете РФ «О повышении энергоэффективности российской экономики» (Доклад ЦЭНЭФ..., 2009), стали стоимость энергоснабжения и его возможности обеспечивать экономический рост. Энергетическая безопасность состоит в способности страны или региона обеспечивать энергоресурсами экономический рост, снижать уровень бедности и улучшать качество жизни по доступным ценам.

Понимание взаимной обусловленности цен на электроэнергию и динамики экономического развития определяет энергетическую политику независимых развитых стран. Например, в США цена на электроэнергию в приведенных с учетом инфляции ценах остается неизменной с 1960-х гг. и для промышленных предприятий находится на уровне 6–8 центов за киловатт-час (кВт·ч). В энергетической стратегии США гарантируется ее стабильность на ближайшие 20 лет, несмотря на поддержку бурного роста возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Рост электропотребления в США в XXI в. был ~1,2% в год до 2008 г., находится на нулевом уровне с 2008 г. по настоящее время и составит ~0,6–0,7% в год до 2040 г. При этом темп роста населения, как фактический с начала XXI в., так и прогнозный положительный, равен 0,7% в год³. Увеличение электропотребления будет находиться в пределах роста населения, и удельное (поду-

шевое) потребление электроэнергии (УПЭ) останется постоянным даже в столь благоприятных по сравнению с российскими условиях для увеличения потребления электроэнергии. В работе (Некрасов, Шевченко, 2011), выполненной на основе анализа данных 1963–2008 гг., была обнаружена тенденция, характерная для всех стран, завершивших этап урбанизации, – снижение темпа роста УПЭ до 1% в год, а в ряде случаев – до отрицательных значений. Можно видеть, что прошедшее десятилетие показывает справедливость выявленных в ней закономерностей.

Интересно сравнить темпы роста электропотребления в США с фактическими и прогнозными значениями в России. Согласно утвержденной в 2008 г. Генеральной схеме размещения объектов электроэнергетики до 2020 г. рост производства электроэнергии был предусмотрен на 5,2% в год в максимальном варианте и 4,1% в год в базовом (Генеральная схема размещения..., 2008). Фактические же значения были менее 0,3% в год в период 2008–2016 гг. А при рассмотрении всего периода перехода к рыночной экономике как целого не превосходили 0,1% в год (рост электропотребления за 2008–2016 гг. составил 2,6%, а если принять за точку отсчета 1990 г., то до настоящего времени не превысил 2%). Расхождение между прогнозными и фактическими значениями превышает 10 раз. Принимая во внимание, что при составлении прогнозов развития такой стратегически важной отрасли экономики, как энергетика, используются в наибольшей степени обоснованные и отражающие последние достижения экономической теории методы, выскажем предположение: одним из факторов, приводящих к расхождению между прогнозными и фактическими данными объемов электропотребления на протяжении всего периода после проведения реформы электроэнергетики, был рост цен на электроэнергию, который не в последнюю очередь определял объемы инвестиций.

Электроэнергетика является одной из самых капиталоемких отраслей экономики. Отношение капиталовложений к ежегодно-

³ Annual Energy Outlook 2018. URL: https://www.eia.gov/outlooks/aeo/pdf/AEO2018_FINAL_PDF.pdf.

му доходу отрасли в электроэнергетике в 6–15 раз выше, чем в среднем по машиностроению (Чернавский, 2013). Независимое развитие субъектов электроэнергетики и потребителей, вызывая не обеспеченные ростом потребления инвестиции в электроэнергетику, приводит к нейтрализации и замораживанию капитала на многие десятилетия, росту доли инвестиционной составляющей в стоимости электроэнергии и т.д.

Вполне логично, что после отказа от плановой экономики сформировалось на протяжении практически всего периода развития отечественной энергетики представление о том, что чем больший прирост мощности достигнут, тем лучше для экономического развития, требует корректировки. При этом следует отметить, что экономическое развитие, улучшение жилищных условий далеко не всегда подразумевают увеличение электропотребления. Остановимся на аргументации данного утверждения. Покажем, что увеличение жилой площади в условиях отсутствия положительной демографической динамики практически не приводит к увеличению электропотребления в стране. А прогнозируемый рост потребления электроэнергии в наиболее динамично развивающихся регионах в результате нового строительства жилья происходит за счет снижения потребления в депрессивных районах. Вначале отметим, что завершение перехода от расширенной патриархальной семьи традиционного типа, в состав которой входит несколько поколений взрослых людей, к нуклеарной обусловлено завершением перехода к индустриальному обществу и связанным с этим процессом урбанизации, который на территории России в основном завершился более полувека назад.

Так, увеличение жилой площади практически не приводит к росту числа домохозяйств. При приобретении домохозяйством нового жилья происходит замещение его электропотребления с одного адреса на новый, а не освоение новых электробытовых приборов. Домохозяйство, имеющее возможность приобрести новое жилье, находится на уровне по-

требления бытовых услуг, по меньшей мере, не ниже среднего. Сложно представить покупателя новой квартиры, ранее не пользовавшегося холодильником или утюгом, пусть даже в арендуемом прежнем месте жительства. Иными словами, вначале происходит насыщение электробытовыми приборами, а в последующем возникает платежеспособный спрос на приобретение новой жилой площади.

В итоге новое жилищное строительство не столько создает дополнительное потребление электроэнергии, сколько способствует перераспределению потребителей в места, где существует на него спрос, при этом происходит перенос электропотребления из депрессивных муниципальных образований – малых городов, поселков городского типа и сельских поселений – в растущие городские агломерации.

Увеличение жилого фонда при отсутствии роста населения может привести к росту электропотребления, например, в результате развития лифтового хозяйства и других процессов, которые в совокупности не являются значительными. Замена же устаревающей бытовой техники на новую, более экономичную, как правило, ведет к снижению потребления электроэнергии.

Увеличение мощности электробытовых приборов сопровождается уменьшением времени их работы. Например, более мощный утюг включается на меньшие интервалы времени во время глажки; в 3 раза более мощный электрический чайник позволяет более чем в 3 раза сократить время его работы (за счет более медленного остывания нагреваемой воды за более короткое время ее закипания) и едва ли вызовет изменения в потреблении чая.

Электронно-лучевые телевизионные приемники 1980-х гг. с диагональю экрана 61 см потребляли 145–200 Вт, а современные жидкокристаллические панели с диагональю 80 см – 45 Вт, а 140 см – уже 80 Вт. Поэтому замена телевизора на новый с увеличением площади экрана более чем в 4 раза ведет не к росту, а к двукратному снижению электропотребления, так же, как и замена мониторов старого образца на жидкокристаллические.

Но если в потреблении электроэнергии домохозяйством доля телевизора (несмотря на появление второго и последующего приемника) не является значимой (менее 5%), то доля, приходящаяся на холодильники, в среднем превышает 20%, а порой доходит до 33%. (Это следует, например, из цифр далее: средняя семья из трех-четырех человек, оплачивая в среднем 120 кВт·ч в месяц (за год – 1500 кВт·ч), эксплуатирует холодильник, потребляя 300 кВт·ч (т.е. искомые 20%). Но если отдельно живущий человек эксплуатирует тот же самый холодильник, пусть даже в 2 раза меньший, то потребление при том же классе энергоэффективности (буквы ...с, b, a, a+...) меньше на 20%, т.е. 240 кВт·ч/год, а потребление однокомнатной квартиры с одним жильцом никак не меньше 750 кВт·ч/год.)

В этой связи интересно сопоставить потребление современных холодильников премиального (Liebherr CNP 4358 (объем 321 л) – 133 кВт·ч/год) и бюджетного (Pozis RK-103 W (объем 340 л) – 240 кВт·ч/год) классов (отношение цен на которые превосходит четырехкратную величину) с потреблением моделей предыдущих поколений (Бирюса 22 (объем 255 л) – 548 кВт·ч/год или Саратов 105 (объем 335 л) – 547 кВт·ч/год). Мы наблюдаем сокращение потребления электроэнергии для современных бюджетных моделей более чем в 2 раза, а для премиальных – в 4. Нетрудно спрогнозировать, что снижение существующего в настоящее время различия цен между премиальными и бюджетными моделями при их почти двукратной разнице в электропотреблении будет определять сокращение потребления электроэнергии холодильной техникой в среднестатистическом домохозяйстве на несколько десятков процентов по мере дальнейшего развития технологий и улучшения показателей бюджетных моделей до уровня премиальных. Это утверждение в отношении холодильной техники в полной мере применимо и к телевизионной, где прогнозируется последующее кратное снижение электропотребления по мере перехода на QLED-технологии (название новой продукто-

вой линейки телевизоров от Samsung, ранее – Quantum Dot, традиционных LED-дисплеев).

Аналогичные, но еще более динамичные закономерности прослеживаются в области осветительной техники: вытеснение ламп накаливания светодиодными осветительными приборами ведет к сокращению электропотребления на порядок. Это означает, что, несмотря на достигнутые успехи в энергосбережении бытовой техники, процесс далек от стадии завершения и потенциал уменьшения электропотребления, обусловленный научно-техническим прогрессом, измеряется десятками процентов. Однако можно привести примеры, опровергающие эту тенденцию: вытеснение газовых плит электрическими, рост числа компьютеров и т.д. Однако рынок достаточно быстро находит решения, минимизирующие влияние, противоположное устойчивой закономерности – повышению эффективности использования электроэнергии. В качестве примера можно привести распространение мультиварок, позволяющих готовить еду более энергоэкономичными способами, а также индукционных плит; миниатюризацию компьютерной техники, замену системных блоков компьютеров мобильными устройствами и т.п. А технологии, выпадающие из долгосрочной тенденции сокращения электропотребления, не получают дальнейшего развития, что можно видеть на примере плазменных телевизоров.

Что касается энергопотребления в перерабатывающей и технологических процессах добывающей промышленности, на транспорте и в сельском хозяйстве, то в результате повышения энергоэффективности, внедрения новых технологий наблюдается снижение удельных показателей потребления электроэнергии. Исключение – рост энергоемкости в добывающих отраслях промышленности, обусловленный усложнением условий добычи полезных ископаемых. При снижении удельных расходов электроэнергии на выпуск единицы продукции аргументом, объясняющим увеличение электропотребления, является рост производства в натуральном выражении.

Однако сопоставление абсолютных показателей за 1990–2015 гг. – не в пользу роста объемов производства практически во всех отраслях (табл. 1).

В условиях снижения как производства в натуральных показателях, так и удельных расходов энергии выявить предпосылки роста объема электропотребления достаточно проблематично. И для изменения тенденции сокращения промышленного производства значимо более важным является снижение стоимости электроэнергии по сравнению с наращиванием мощности энергосистемы.

Помимо отмеченных закономерностей, следует указать еще один фактор, определяющий сокращение электропотребления, – развитие технологических решений, ведущих к снижению спроса на продукцию энергоемких производств. Покажем это на примере обращения алюминия. Электроемкость рециклинга (получения вторичного алюминия) в 8 раз ниже, чем получение первичного алюминия, а замена алюминиевых сплавов их аналогами, выполненными на основе алюминиевых композитов, модифицированных нанотрубками, ведет к повышению характеристик прочности до 170% и соответственно сокращению рас-

хода металла более чем в 2 раза (и, как следствие, к снижению веса изделия).

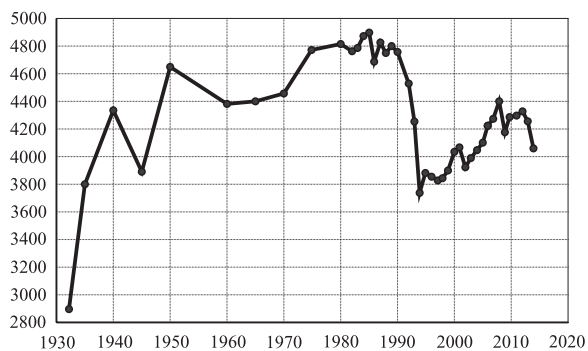
В условиях, когда энергетика включала потребителя и он являлся органической частью неразрывной технологической цепочки «производство – потребление ТЭР», основной ее задачей было повышение эффективности целостной системы. Одним из показателей, характеризующих эффективность электроэнергетики, являлся коэффициент использования установленной мощности (КИУМ, %), или число часов использования установленной мощности (ЧЧИМ, ч/год). Задача повышения эффективности использования мощностей была основополагающей в становлении отечественной энергетики, и к 1940 г. ЧЧИМ достиг 4335 ч/год. Последовавшее снижение ЧЧИМ в СССР в годы Великой Отечественной войны было преодолено в послевоенные годы. В 1950 г. ЧЧИМ вырос до 4650 ч/год (см. рисунок). Отечественная энергосистема была лидирующей в мире по уровню эффективности использования энергетических мощностей. Достигнутые параметры с учетом аварийного, частотного, эксплуатационного и прочих типов резервов обеспечивали надежность энергоснабжения в СССР, включая потребителей, получавших электроэнергию по брони («бронированных» потребителей).

Так как доля «бронированных» потребителей в Российской Федерации в результа-

Таблица 1
Объемы производства в РСФСР 1990 г.
и Российской Федерации 2015 г.

Вид сырья	Единица измерения	1990 г.	2015 г.
Нефть	млн т	516	502
Природный газ	млрд м ³	641	633
Уголь	млн т	395	372
Чугун	млн т	59,4	53,7
Сталь	млн т	89,6	69,4
Цемент	млн т	83,0	62,1
Металлорежущие станки	тыс. шт.	74,2	2,9
Часы всех видов	млн шт.	60,1	1
Мотоциклы	тыс. шт.	770	20
Обувь	млн пар	385	90

Источники: Данные Росстата за 1990 и 2015 гг.



ЧЧИМ России (СССР – до 1991 г.), ч/год

Источники: (Грачев, Некрасов, 2016).

те многократного снижения производства на предприятиях военно-промышленного комплекса по сравнению с 1980 гг. значительно уменьшилась, отсутствуют предпосылки для обоснования увеличения по сравнению с СССР доли резервных мощностей.

С распадом СССР в 1991 г. и сокращением промышленного производства в Российской Федерации произошло снижение в 1994 г. ЧЧИМ до 3737 ч/год. Начавшееся восстановление экономики после падения курса рубля в 1998 г. обеспечило рост ЧЧИМ Российской Федерации, но довоенный уровень СССР был превышен только в 2008 г. (4395 ч/год). Ввод новых мощностей, опережающий рост потребления, привел к снижению ЧЧИМ ниже довоенного уровня РСФСР (4061 ч/год в 2014 г.).

Проблеме несоответствия графика потребления оптимальному режиму работы генерирующих мощностей всегда уделялось значительное внимание в энергетике СССР. Ее решение подразумевало управление нагрузками потребителей, основы которого были заложены еще в 1930-е гг. С.А. Кукель-Краевским, а позднее И.М. Марковичем, И.А. Сыромятниковым (Маркович, 1969) и т.д. В качестве примера положительного опыта управления нагрузками можно привести разработанный в Министерстве черной металлургии СССР механизм интеграции потребителей и энергосистемы, позволяющий при неизменной (или даже увеличивающейся) установленной мощности электроприемников целенаправленно снижать электропотребление в период прохождения максимума нагрузки (при этом суммарная мощность совокупности электроприемников могла увеличиваться). Для энергосистемы определяющим фактором выступала не суммарная установленная мощность совокупности электроприемников потребителя, а заявленная мощность – фактическое потребление в период прохождения максимума нагрузки. Так, например, на трубном заводе «Лентрубсталь» в 1985 г. суммарная мощность электроприемников составляла 33 МВт. Однако за счет мероприятий по координации интересов энергосистемы и технологических

процессов потребителя во время максимума нагрузки потребление электроэнергии не превышало 3,3 МВт. В результате увеличения потребления в период дневного и ночного провалов нагрузки более 3,3 МВт обеспечивалось время использования заявленной мощности (значение T (ч) в табл. 2, составленной на основе данных (Авдеев, Кудрин, 1995)) порой более 8760 ч/год.

На первом этапе решения рассматриваемой проблемы происходили корректировка технологических процессов, согласованное изменение графика рабочего времени, перенос времени обеденных перерывов и т.д.; на втором – реализация проектных решений, обеспечивающих разгрузку существующего электроемкого оборудования на один-два часа в сутки; на третьем – разработка нового оборудования, позволяющего увеличивать период снижения электропотребления без ущерба для основного технологического процесса. Если первый этап был достаточно коротким,

Таблица 2

Показатели заявленной и установленной мощности предприятий черной металлургии в 1985 г.

Предприятие	Заявленная мощность, МВт	Установленная мощность, МВт	T , ч
ОАО «Новомосковск-огнеупор»	1,9	14,6	10 887
Певекский горно-обогатительный комбинат	2,6	11,8	12 200
ОАО «Кузнецкие ферросплавы»	270	325,3	8213
Трубный завод «Лентрубсталь»*	3,3	33,0	12 479
ОАО «Серовский завод ферросплавов»	166	197,6	9024
ОАО «Челябинский электрометаллургический комбинат»	455	650,0	8110

* По состоянию на 1982 г.

Источники: Составлено на основе данных (Авдеев, Кудрин, 1995).

то второй, а особенно третий требовал долгосрочного целеполагания в рамках реализации инвестиционных проектов, срок окупаемости которых не может быть обеспечен при текущей стоимости кредитных ресурсов. В результате за счет снижения потребления в период прохождения максимума нагрузки металлургические предприятия принимали на себя функцию регуляторов энергосистемы и обеспечивали фактическое использование заявленной мощности до 12 400 ч/год. Таким образом, в отечественной энергетике накоплен положительный опыт формирования графика спроса, обеспечивающего равномерную работу генерирующих мощностей.

Однако в результате фрагментации энергетике и ее разделения на субъектов электроэнергетики и потребителей, эти наработки не востребованы, и в настоящее время ЧЧИМ продолжает снижаться, о чем свидетельствуют значения коэффициента использования установленной мощности в самый холодный первый квартал года, когда потребление электроэнергии в ЕЭС России максимальное (табл. 3).

Как следует из приведенных данных, а также соотнесения прогнозов электропотребления, обосновывающих объемы инвестиций на увеличение мощности энергосистемы, повышение КИУМ не входит в первоочередные задачи развития энергетике. Автору не удалось

найти оценки влияния низкой эффективности использования генерирующих мощностей на издержки энергоснабжения отечественных потребителей. Поэтому приведем данные для ОЭС Беларуси (годовой объем выработки преимущественно на основе тепловых электростанций – ~30 млрд кВт·ч, что не превышает 3% объема генерации (производства) в России). В работе (Забелло, Гуртовцев, 2008) показано, что «годовой эффект от повышения эффективности использования мощностей путем выравнивания графика нагрузки» составляет 71 млн долл. в год, из которых только 45 млн может быть отнесено на инвестиционную составляющую. Затраты, которые не являются инвестиционной составляющей, обусловлены большим удельным расходом топлива в отличных от номинальных режимах с частичной загрузкой, запусками и остановами не только нового, но и ранее эксплуатируемого оборудования, что, в свою очередь, негативно влияет на ресурс и аварийность энергоблоков, вызывает рост объема ремонтных работ, увеличение доли постоянных затрат на обслуживание электростанций и т.д. Эти сопоставимые с инвестиционной составляющей затраты являются прямыми потерями. Таким образом, мы имеем дело с мультипликативным эффектом от снижения эффективности энергетике, когда на каждый рубль, вложенный в опережающий потребление рост энергетических мощностей, требуется потратить примерно такой же объем дополнительных, не поддающихся монетизации прямых потерь, обусловленных технологическими особенностями отрасли. Величина этих издержек не может быть определена в полной мере, и, как утверждают авторы (Забелло, Гуртовцев, 2008), не исключено наличие еще не просчитанных составляющих. Еще в меньшей степени поддается учету их явно негативное влияние на динамику электропотребления.

По сравнению с тепловой энергетикой низкое значение ЧЧИМ оказывает значимо негативно влияет на атомную. Согласно данным Всемирной ядерной ассоциации снижение коэффициента мощности атомных станций на

Таблица 3
Показатели производства электроэнергии
за I квартал и мощности ЕЭС в 2012–2017 гг.

Год	КИУМ ЕЭС, %	Производство электроэнергии, млрд кВт·ч	Мощность ЕЭС, МВт
2012	62	291 800	219 614
2013	59	286 100	223 330
2014	57	280 433	227 547
2015	56	281 361	232 795
2016	56	284 658	235 312
2017	56	287 101	237 455

Источники: Расчеты автора на основе отчетов за I квартал НП АТС. URL: <http://www.atsenergo.ru/ats/about/reports>.

15% (а снижение ЧЧИМ отечественной энергосистемы за 2008–2014 гг. превысило 8%) приводит к увеличению стоимости электроэнергии АЭС на 24% (World Nuclear Association, 2017). Поэтому изменение требований к отечественным АЭС, согласно которым в непрерывном режиме требуется обеспечивать диапазон регулирования от 50 до 100% установленной мощности энергоблока, и их участие в регулировании графика нагрузки (Проект правил..., 2013) явно не будут способствовать снижению стоимости электроэнергии.

Приведенные факты свидетельствуют о том, что строительство новых электростанций, опережающее рост электропотребления, по оглашению является развитием энергетики, а по умолчанию вызывает рост цен на электроэнергию, ведет в долгосрочной перспективе к сокращению электропотребления и противоречит определению энергетической безопасности страны (Доклад ЦЭНЭФ..., 2009).

Повышение эффективности использования энергетических мощностей позволяет серьезно снизить стоимость электроэнергии в Российской Федерации. И задачей является не ограничение роста потребления электроэнергии в результате повышения на нее цен, а минимизация негативного влияния на ценообразование со стороны инвестиционной составляющей и издержек, обусловленных технологическими особенностями отрасли, путем выравнивания графика нагрузки и создания условий для снижения пикового потребления и уменьшения спроса на пиковые источники.

Наше предложение состоит в использовании в качестве *параметра, выполняющего функции контроля эффективности развития энергетики*, не величину ввода новых энергетических мощностей, а число часов использования установленной мощности (ЧЧИМ, ч/год). Для этого требуется не увеличивать инвестиции в новые энергетические мощности, а стимулировать механизмы развития производственных процессов у потребителей, позволяющие изменять потребление в зависимости от возможностей производства (генерации)

электроэнергии и согласованность действий потребителей и субъектов электроэнергетики. В результате будут созданы предпосылки для снижения издержек энергоснабжения, которые в перспективе обеспечат постепенное повышение энерговооруженности и положительно повлияют на производительность труда, темпы экономического развития, импортозамещение. Для этого требуется переход от концепции «потребитель всегда прав», предусматривающей удовлетворение спроса, к интеграции потребителя в технологическую цепочку «производство – потребление ТЭР», позволяющую формировать спрос путем перехода к новым технологическим решениям в энергохозяйстве потребителей.

Возможность формирования спроса, в каждый конкретный момент времени в наибольшей степени соответствующего возможностям генерации, обеспечит отечественной энергетике решение задачи, которая стала в настоящее время определять вектор развития большинства стран, – интеграцию нерегулируемой генерации возобновляемой энергетики (ВИЭ) в существующую энергосистему.

Более 80% генерации на основе возобновляемых источников приходится на нерегулируемые солнечные и ветровые станции. Поэтому изменчивость во времени выдачи мощности ВИЭ и, следовательно, ее несоответствие графику нагрузки требуют компенсации. Для этого необходимо либо изменить режимы генерации регулируемых источников, как правило, гидроэнергетики и газовых станций, либо создавать и включать в работу энергосистемы системы аккумулирования энергии, либо изменять графики нагрузки потребления. В последнее время в мире все большее распространение получает управление потреблением как наименее затратное направление (Грачев, Некрасов, 2016).

Возможность изменять профиль потребления в реальном режиме времени в зависимости от генерации ВИЭ в каждый конкретный момент путем воздействия на технологические процессы у потребителей позволяет обеспечивать рост доли ВИЭ в

энергобалансе со значительно меньшими издержками по сравнению с решениями, основанными на создании и использовании систем аккумулирования энергии.

Таким образом, выбор в качестве контрольного параметра развития отечественной энергетики ЧЧИМ вместо величины ввода новых энергетических мощностей будет содействовать снижению издержек энергоснабжения и увеличению потребления электроэнергии. А в перспективе формирование спроса, в наибольшей степени обеспечивающего работу сегодняшних тепловых и атомных электростанций в оптимальном режиме путем координации производственных процессов у потребителей, позволит интегрировать солнечную и ветровую энергетику в отечественную энергосистему с минимальными издержками.

Список литературы

- Авдеев В.А., Кудрин Б.И., Якимов А.Е. Информационный банк «Черметэлектро». М.: Электрика, 1995. URL: <http://www.kudrinbi.ru/public/10000/index.htm>.
- Генеральная схема размещения объектов электроэнергетики до 2020 г. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 22 февраля 2008 г. № 215-р.
- Грачёв И.Д., Некрасов С.А. Возможности участия потребителей в повышении эффективности электроэнергетики // Промышленная энергетика. 2016. № 4. С. 2–8.
- Губанов С.С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция // Экономический портал, 17.05.2009. URL: <http://institutiones.com/general/1129-neo-industrializaciya.html>.
- Доклад ЦЭНЭФ Президиуму Государственного совета РФ. О повышении энергоэффективности российской экономики. Архангельск, 2009. URL: <http://www.cenef.ru/file/Report%2025.05.09.pdf>.
- Забелло Е.П., Гуртовцев А.Л. Электрическая нагрузка энергосистемы. Выравнивание графика // Новости электротехники. 2008. № 5, 6.
- Клейнер Г.Б. Российская экономика: системный подход // Мезоэкономика развития. М.: Наука, 2011.
- Макаров А.А. Научно-технологические прогнозы и проблемы развития энергетики России до 2030 года // Вестник РАН. 2009. Т. 79. № 3. С. 206–216.
- Маркович И.М. Режимы энергетических систем. М.: Энергия, 1969.
- Мелентьев Л.А. Очерки истории отечественной энергетики. М.: Наука, 1987.
- Некрасов С.А., Шевченко И.С. Альтернативный подход к определению необходимого производства электроэнергии в Российской Федерации // Энергетика Татарстана. 2011. № 1. С. 50–56.
- Проект правил технологического функционирования электроэнергетических систем. Пункт 8.1.19. Разработан в 2013 г. URL: http://www.bigpowernews.ru/photos/0/0_G8VNP1BwnENS2V410SaBUuuADhpQtP2a.pdf.
- Проект энергостратегии Российской Федерации на период до 2035 года. Ред. 1 февраля 2017 г. URL: <http://minenergo.gov.ru/node/1920>.
- Чернавский С.Я. Реформы регулируемых отраслей российской энергетики: дис. ... д-ра экон. наук. М.: ЦЭМИ РАН, 2013.
- World Nuclear Association. Renewable Energy and Electricity. 2017.24.08. URL: <http://www.world-nuclear.org/information-library/energy-and-the-environment/renewable-energy-and-electricity.aspx>.

Рукопись поступила в редакцию 25.09.2017 г.

ABOUT THE EFFICIENCY OF USING ENERGY CAPACITIES

S.A. Nekrasov

Sergey A. Nekrasov, Central Economics and Mathematics Institute, Russian Academy of Science, Moscow, Russia, san693@mail.ru

Replacing the task of optimizing the technological chain “production – consumption of energy” with maximizing the

profit of each of its participants led to an imbalance in the development of the energy power. As a result of the excess construction of new energy capacities, the efficiency of its operation is decreasing. In addition to the growth of the investment component, this leads to a multiplicative effect of increasing the cost of electricity due to an increase in the fuel consumption, the number of starts and stops, and the share of fixed costs. In turn, the growth of electricity prices in the long term leads to the replacement of national products by imports. As a result, construction of new energy power stations does not lead to the growth of labor productivity, which was the main goal of electrification, but causes inhibition of economic development and reduction of electricity consumption. The article substantiates the expediency of considering the number of hours of using the installed capacity as a controlling parameter of energy development, in contrast to the construction volume of power capacities. Aligning the load schedule by coordinating production processes at the consumers will reduce the need for peak energy sources. The transformation from satisfying the energy demand to its formation will make possible to integrate renewable energy into the energy system with minimal costs.

Keywords: demand response, integration the consumer and the power system, efficiency of generating capacities, renewable energy sources.

JEL: L52.

Acknowledgment. The work was prepared based on the results of a study supported by the Russian Foundation for Basic Research (project No. 17-06-00304).

Reference

- Avdeev V., Kudrin B., Yakimov A. (1995). Information Bank "Chermetelektro". Moscow, Elektrica (in Russian). URL: <http://www.kudrinbi.ru/public/10000/index.htm>.
- CENEF (2009). CENEF report to the Presidium of the State Council of the Russian Federation. On improving the energy efficiency of the Russian economy. Arkhangelsk (in Russian). URL: <http://www.cenef.ru/file/Report%2025.05.09.pdf>.
- Chernavsky S. (2013). Reforms in the regulated sectors of the Russian energy sector. Diss. Moscow, CEMI RAS (in Russian).
- Draft energy strategy (2017). Draft energy strategy of the Russian Federation for the period until 2035. Edition. 01.02 (in Russian). URL: <http://minenergo.gov.ru/node/1920>.
- Draft rules (2013). Draft rules for the technological operation of electric power systems. 8.1.19. Developed in 2013 (in Russian). URL: http://www.bigpowernews.ru/photos/0/0_G8VNP1BwnENS-2V410SaBUuuADhpQtP2a.pdf.
- Grachev I., Nekrasov S. (2016). Possibilities of consumer participation in increasing the efficiency of the electric power industry. *Industrial power*, no. 4, pp. 2–8 (in Russian).
- Gubanov S. (2009). Neoindustrialization plus vertical integration. Economic portal, 05.17 (in Russian). URL: <http://institutiones.com/general/1129-neo-industrializaciya.html>.
- Kleiner G. (2011). Russian economy: A systematic approach. Mesoeconomics of development. Moscow, Nauka (in Russian).
- Makarov A. (2009). Scientific and technological forecasts and problems of the development of energy in Russia until 2030. *Bulletin of the Russian Academy of Sciences*, vol. 79, no. 3, pp. 206–216 (in Russian).
- Markovich I. (1969). Modes of energy systems. Moscow, Energia (in Russian).
- Melentiev L. (1987). Essays on the history of domestic energy. Moscow, Nauka (in Russian).
- Nekrasov S., Shevchenko I. (2011). An alternative approach to determining the required electricity generation in the Russian Federation. *Energetics of Tatarstan*, no. 1, pp. 50–56 (in Russian).
- The general scheme (2008). The general scheme for locating power facilities until 2020. Approved by the Government Decree No. 215-r at 22.02.2008 (in Russian).
- World Nuclear Association. (2017). Renewable Energy and Electricity, August 24. URL: <http://www.world-nuclear.org/information-library/energy-and-the-environment/renewable-energy-and-electricity.aspx>.
- Zabello E., Gurtovtsev A. (2008). Electrical load of the power system. Align the graph. *News of electrical engineering*, no. 5, 6 (in Russian).

Manuscript received 25.09.2017

И.Н. Дрогобыцкий

Несмотря на то что экономическая наука уверенно лидирует по числу защищаемых диссертаций, национальная экономика демонстрирует далеко не лучшие достижения. Такое состояние дел косвенно свидетельствует о низком качестве и слабой востребованности результатов диссертационных исследований. С целью преодоления столь незавидного положения Минобрнауки России проводит масштабные реформы в системе экспертизы диссертационных работ и аттестации научно-педагогических кадров: ужесточает требования к формированию диссертационных советов, оптимизирует их сеть в разрезе научных специальностей и регионов, строго регламентирует процедуры подготовки, предварительного рассмотрения и защиты диссертаций, существенно повышает публичность диссертационных исследований (посредством увеличения минимального числа научных публикаций соискателя по теме диссертационного исследования и степени отражения в них выносимых на защиту положений, а также обязательного «вывешивания» в сети Интернет текстов диссертаций и авторефератов, принятых к рассмотрению диссертационными советами), совершенствует процедуры рассмотрения диссертационных дел в ВАК. Однако эти реформы имеют формальный характер и почти не касаются содержательной стороны дела. Научная и практическая значимость диссертационных исследований остается низкой, а диссертационное движение в целом никак не вписывается в развитие инновационной экономики.

Стремясь нащупать путь к решению отмеченных проблем и обеспечить желательный вектор экономических

© Дрогобыцкий И.Н., 2018 г.

Дрогобыцкий Иван Николаевич, д.э.н., профессор, кафедры «Системный анализ в экономике», Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, dinind@mail.ru

исследований на перспективу, в настоящей статье обосновывается необходимость проведения содержательных реформ в системе классификации экономической науки. Под этим углом зрения анализируется ныне действующая система научных экономических специальностей ВАК, намечаются контуры ее желательной конфигурации в обозримой перспективе и предлагается сценарий перехода из одного состояния в другое. В конечном итоге предлагается расширить перечень экономических научных специальностей с шести до восьми и существенно пересмотреть содержание их паспортов.

Ключевые слова: классификация, высшая аттестационная комиссия (ВАК), научные экономические специальности, паспорта специальностей ВАК, область исследований, классификатор экономической науки.

JEL: A23; O20; P41.

ВВЕДЕНИЕ

Во многих сферах бытия часто бывает так, что, получив в наследство определенную предметную область деятельности, человеческое сообщество долго не задумывается над ее внутренней организацией, а из года в год проявляет свою активность в рамках существующих границ, неизвестно когда и неведомо кем установленных. Со временем такое поведение входит в противоречие с реальной действительностью, которая успела претерпеть существенные изменения, и сообщество как бы упирается в невидимую стену: чем больше усилий оно прикладывает, тем меньшую отдачу получает. В конце концов приходится «бежать изо всех сил», чтобы, оставаясь, по сути, на месте, не допустить снижения достигнутого уровня конечных результатов.

Примерно такая же ситуация в настоящее время наблюдается в сфере подготовки научных кадров для нужд народного хозяйства страны. Для того чтобы сохранить высокий уровень подготовки кандидатов и докторов наук, Минобрнауки России проводит масштабные реформы, направленные на повышение качества диссертационных работ и их

экспертизы на всех этапах жизненного цикла: подготовки, защиты и утверждения в Высшей аттестационной комиссии (ВАК). Однако отмеченные реформы касаются только формальной стороны дела (открытой подготовки и публичной защиты диссертаций, уровня отражения полученных результатов в научных публикациях и жесткой регламентации диссертационных процедур). Содержательная сторона выполнения и обнародования диссертационных исследований осталась пока незатронутой.

В данной работе предпринята попытка приоткрыть содержательную сторону процесса подготовки и аттестации научных кадров в сфере экономики. Для этого анализируется текущее состояние системы классификации экономической науки (разделение предметной области экономики на научные специальности), проектируется ее будущее (желаемое) состояние и отмечаются ключевые моменты перевода системы из одного состояния в другое.

СЛОЖИВШАЯСЯ СИСТЕМА НАУЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

Экономическая наука, как известно, изучает объективные законы развития общества и преследует цель найти ответ на вопрос: как в условиях ограниченных ресурсов люди удовлетворяют свои естественные и духовые потребности? В этой связи основным предметом ее изучения являются процессы производства, обмена, распределения и потребления товаров и услуг, а также поддерживающие их институты, методы и средства.

Для лучшего обозрения области экономической науки и понимания ее составляющих последнюю можно разделить на части (в принятой ВАК РФ терминологии – «научные специальности»). Естественным предположить, что выделенные научные специальности полностью перекрывают предметную область экономической науки и способны ох-

ватить (аккумулировать в себе) все направления диссертационных исследований, которые выполняются в настоящее время и (или) будут выполняться в обозримой перспективе. Более того, сложившаяся на текущий момент декомпозиция должна обеспечивать гармоничное развитие всех направлений экономической науки, с одной стороны, и «подталкивать» научное экономическое сообщество к проведению научных исследований на ее прорывных направлениях, с другой.

Проанализируем, как выполняются эти пожелания в существующей ныне системе научных экономических специальностей.

Актуальный на текущий момент классификатор экономической науки (Паспорта специальностей, 2012) включает шесть научных специальностей: 08.00.01 «Экономическая теория», 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством», 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит», 08.00.12 «Бухгалтерский учет и статистика», 08.00.13 «Математические и инструментальные методы экономики» и 08.00.14 «Мировая экономика». Специальность «Экономическая теория» покрывает всю предметную область экономической науки и представляет собой основу, на которой формируются другие научные специальности. Специальность «Математические и инструментальные методы экономики» играет роль своего рода соединительной ткани между всеми научными экономическими направлениями. Оставшиеся научные специальности – «Экономика и управление народным хозяйством», «Финансы, денежное обращение и кредит», «Бухгалтерский учет и статистика» и «Мировая экономика» – отражают сложившиеся прикладные направления экономических исследований.

Так, специальность «Экономика и управление народным хозяйством» более-менее полно охватывает направления научных исследований, связанные с производством товаров и услуг. Специальность «Финансы, денежное обращение и кредит» объединяет направления научных исследований, позиционирующихся вокруг распределительных

процессов в экономике. Специальность «Мировая экономика» является самостоятельным анклавом отмеченных двух специальностей и отсекает от них направления исследований, так или иначе выходящие за пределы национальной экономики. И наконец, специальность «Бухгалтерский учет и статистика» вообще не ассоциируется с каким-то базовым процессом экономики, она занимается исследованиями, связанными с одной из функций менеджмента. Таким образом, из четырех базовых экономических процессов действующий на сегодняшний день классификатор научных экономических специальностей более-менее полно «покрывает» производство и распределение и почти никак не касается процессов обмена и потребления.

Однако ключевые проблемы классификации экономической науки, как всегда, кроются в деталях. Последние убеждают, что перечень научных специальностей, на основе которых проводится экспертиза диссертационных исследований, не имеет научной основы. В подтверждение столь жесткого заявления проведем анализ содержательного наполнения основных научных экономических специальностей.

Начнем со специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством». Складывается впечатление, что, желая объять необъятное, в эту специальность «набросали» кучу областей исследований, не обращая внимания на правила декомпозиции (разделения целого на части) и целостность ее результатов. В рамках этой специальности параллельно сосуществуют области исследования, полученные в результате декомпозиции предметной области экономики по различным классификационным признакам.

Так, составляющие области исследования «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами» получены в результате декомпозиции экономики по отраслевому признаку. Но тут возникает вопрос: почему этот список включает только шесть подобластей исследования (отраслей) – промышленность, АПК и сельское хозяйство,

строительство, транспорт, связь и информатизацию и сферу услуг? Как известно, современная классификация национальной экономики (Градов, 1997, с. 137) выделяет 14 базовых отраслей: промышленность; строительство; сельское хозяйство; лесное хозяйство; транспорт; связь, торговля и общественное питание; информационно-вычислительное обслуживание; образование; культура и искусство; наука и научное обслуживание; здравоохранение, физическая культура, спорт и социальная защита; жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание населения; кредитование и страхование; управление. Можно предположить, что все не включенные в ее паспорт отрасли экономики позиционируются в рамках подобласти исследования «Сфера услуг», однако анализ ее содержания в этом не убеждает.

Несколько областей исследований – «Экономика труда», «Экономика природопользования», «Экономика предпринимательства», «Землеустройство» – получено в результате декомпозиции экономики по факторам производства. Возникает вопрос: почему из целого множества этих факторов выбраны только четыре – труд, природные ресурсы, предпринимательская инициатива и земля? Выходит, что такие факторы производства, как персонал, капитал, инвестиции, знания, для экономической науки интереса не представляют? Естественное возражение, что мол исследование знаний как фактора производства предполагается в рамках области исследования «Управление инновациями» является слабым утешением и лишь подчеркивает несистемность классификации экономической науки в этой части.

Области исследования «Управление инновациями», «Логистика», «Ценообразование», «Стандартизация и управление качеством продукции», «Экономическая безопасность» в рамках специальности 08.00.05 сформированы в результате декомпозиции экономики по процедурному признаку. Однако, по нашему мнению, эта классификация тоже неполная. Неизвестно, почему в перечисленном ряду отсутствуют области исследова-

ния, соответствующие процедуре научно-го обслуживания или процедуре утилизации отходов?

Области исследования «Региональная экономика» и «Экономика народонаселения и демография» не являются результатом какой-либо классификации экономики в принципе. Первая – «Региональная экономика» – отсекает от предметной области 08.00.05 тематические направления диссертационных исследований, в которых превалирует региональный аспект. Это сделано для того, чтобы подчеркнуть значимость регионов для развития национальной экономики. Вторая – «Экономика народонаселения и демография» – призвана мобилизовать усилия соискателей на исследование ключевого участника всякого экономического развития – социума.

Что касается области исследования «Рекреация и туризм», то она является результатом следующего (за базовым) уровня отраслевой классификации экономики, на котором насчитывается более 400 отраслей. Но тогда возникает вопрос: почему из второго эшелона «выдернута» только эта отрасль? Почему не нашлось места, например, отраслям топливно-энергетического комплекса, которые находятся в том же эшелоне и составляют становой хребет национальной экономики?

Однако основные непонятности специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» связаны с управлением. Как следует из логики предыдущего текста, управлять надо всем – экономическими системами, их функциями, производственными факторами, экономическими отношениями, экономическим развитием – независимо от того, присутствует или не присутствует термин «управление» в названии области исследования. Чтобы охватить все сферы экономики, к управлению следует подойти системно. Системный подход в первую очередь предполагает декомпозицию управленческой деятельности на составляющие по определенному классификационному признаку.

Общепризнанной и наиболее распространенной на текущий момент является

функциональная классификация управления. Традиционно выделяют 10 базовых функций управления (Дрогобыцкий, 2016; Райзберг, 2003): целеполагание, маркетинг, прогнозирование, планирование, организация, мотивирование, учет, контроль, анализ, регулирование, – которые образуют замкнутый контур. Возникает вопрос: почему из приведенного перечня в классификатор экономических научных специальностей попало только три функции: бухгалтерский учет как составная часть научной специальности 08.00.12 «Бухгалтерский учет и статистика», маркетинг как область исследования в рамках специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» и организация как составляющая области исследования «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами» в рамках той же специальности? Неужели методология и инструментарий других управленческих функций настолько хорошо отработаны, что не предполагают дальнейшего совершенствования в обозримой перспективе?

Вызывает недоумение также включение области исследования «Менеджмент» в состав специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством». Ученые уже давно пришли к мнению, что применительно к экономике понятия «управление» и «менеджмент» являются синонимичными и могут применяться параллельно (Мазур и др., 2006; Янчевский, Седегов, 2002). Поэтому дублировать понятие «управление» из названия в тело специальности 08.00.05 под синонимичным термином «менеджмент» нет никакой надобности. Также нет надобности выносить одну из функций менеджмента – организацию – в название области исследования «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами».

Вторая по охвату предметной области исследования научная экономическая специальность 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит», включающая 11 областей исследования: «Финансовая система», «Общегосударственные, территориальные и

местные финансы», «Финансы хозяйствующих субъектов», «Финансы домохозяйств», «Оценка и оценочная деятельность», «Рынок ценных бумаг и валютный рынок», «Рынок страховых услуг», «Денежная система и механизм денежного обращения», «Кредитные отношения», «Банки и иные кредитные организации», «Денежно-кредитное регулирование» – более сбалансирована и гармонична. Она равномерно покрывает финансовую сферу экономики, разделяя ее на примерно одинаковые части по предмету исследования.

Тем не менее один изъян все-таки просматривается. Представляется, что несмотря на высокую важность и особую тонкость вопросов налогообложения, они не нашли должного отражения в паспорте специальности 08.00.10. Следовало бы выделить их в отдельную область исследования. Как-никак налоги обеспечивают порядка 40% поступлений в государственный бюджет (Миляков, 1999), налоговая система страны постоянно развивается, а многие актуальные вопросы налогообложения остаются неисследованными. Например, не решена задача балансирования налоговых интересов в триаде «государство – хозяйствующий субъект – человек», не найдены способы равномерного распределения налоговой нагрузки по стадиям воспроизводственного цикла, остаются открытыми вопросы пропорционального распределения налоговых поступлений в федеральный, региональные и местные бюджеты. Те немногочисленные направления налоговой тематики, которая сконцентрирована в двух областях исследований («Общегосударственные, территориальные и местные финансы» и «Финансы хозяйствующих субъектов») научной специальности 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит», далеко не исчерпывают текущую проблематику налогов и налогообложения.

Очень проблемной на текущий момент представляется научная специальность 08.00.12 «Бухгалтерский учет и статистика». Она чуть ли не самая продуктивная по числу защищаемых диссертационных работ, особен-

но в своей первой части, хотя многие представители экономической науки считают бухгалтер просто профессиональной деятельностью. Те научные положения, которые выносятся на защиту в диссертациях по бухгалтерскому учету, в лучшем случае «тянут» на рационализаторские предложения, заслуживающие премиального вознаграждения, но никак не присуждения ученых степеней в области экономики.

Вывод этой функции менеджмента на столь высокую научную орбиту (орбиту отдельной научной специальности) состоялся в годы советской планово-распределительной экономики, когда управленческим функциям учета и контроля придавалось политическое звучание. Теперь планово-распределительной экономики не стало, а политическое звучание бухгалтерского учета продолжается. Настало время «уравнять в правах» функцию бухгалтерского учета с другими функциями менеджмента.

Симбиоз бухгалтерского учета и статистики в рамках одной научной специальности также представляется искусственным. Эти два направления соседствуют только в границах хозяйствующих субъектов. Вне этих границ область исследования «Статистика» выделяется в самостоятельное направление со всеми необходимыми атрибутами: объектом, предметом, методологией и инструментарием исследования.

На рис. 1 приведена модель классификации ВАК экономической науки, сложившаяся на текущий момент и зафиксированная в действующих нормативных документах. На базовой платформе, сформированной из известных законов, закономерностей и общих положений, полученных в рамках научной специальности 08.00.01 «Экономическая теория», произрастают четыре разновеликие дерева, символизирующие самостоятельные научные специальности в экономике: 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством», 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит», 08.00.12 «Бухгалтерский учет и статистика», 08.00.14 «Мировая эконо-

мика». Кроны деревьев частично перекрывают друг друга, что следует интерпретировать как взаимную диффузию научных результатов в пограничных областях.

Шестая научная специальность 08.00.13 «Математические и инструментальные методы экономики» изображена в виде соединительной плоскости, которая пронизывает кроны деревьев, символизирующие научные экономические специальности, и придает дополнительную устойчивость всей классификационной конструкции. Как видно, контуры соединительной плоскости в точности повторяют контуры базовой платформы, что свидетельствует о единстве и системообразующем начале отображаемых ими научных специальностей.

ПРЕДЛАГАЕМАЯ СИСТЕМА НАУЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

Уяснив основные моменты сложившейся системы научных экономических специальностей, которые не устраивают нас в текущий период времени, необходимо переходить к конструктиву и предлагать улучшения. При этом заметим, что новая, проектируемая си-

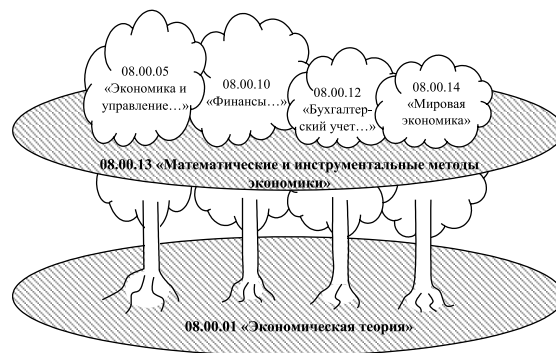


Рис. 1. Модель сложившейся системы научных экономических специальностей

стема классификации должна унаследовать лучшие качества старой системы (а возможно, и ее нескольких предыдущих поколений) и отражать то «светлое будущее», к которому стремится коллективная душа научного экономического сообщества. Чтобы выяснить эти устремления, целесообразно инициировать научную дискуссию на страницах экономических изданий. Настоящую статью следует расценивать как первую «пробу пера» в рамках этой дискуссии.

Если, с одной стороны, новая система научных экономических специальностей должна сохранить наследственность, то, с другой – она обязана открывать горизонты для новых направлений диссертационных исследований. Как отмечает Георгий Клейнер (Клейнер, 2013, с. 27), в экономической науке уже наметились «...другой состав экономических акторов (многоуровневые системы vs. агенты); другое описание мотивов и целей деятельности (альтруизм vs эгоизм), другое (расширенное) видение результатов производства, распределения, потребления и обмена (учет дополнительных нематериальных результатов экономической деятельности vs учет результатов деятельности в виде товаров, работ, услуг); новые виды ресурсов (системный ресурс); иное понимание оптимальности (эффективности) деятельности экономических систем (гармоничность vs прагматичность); другое понимание преимуществ экономической системы (партнерские vs конкурентные); другое экономическое равновесие (равновесный обмен благами vs ценовое равновесие); другая модель социально-экономического человека (системный человек vs. экономический человек); другой менеджмент (системное управление vs «ручное» управление); другой маркетинг (маркетинг межсистемных взаимоотношений vs маркетинг продукции товаропроизводителей); другое определение экономики и экономических отношений», которые ждут своих исследователей.

На рис. 2 приведена модель предлагаемой системы научных экономических специальностей, которая отвечает зафиксирован-

ным выше требованиям преемственности и перспективности. Она незначительно (с шести до восьми) увеличивает число классификационных группировок (читай – научных экономических специальностей), но коренным образом перетасовывает их состав и внутреннее содержание.

Необходимость выделения системного анализа в отдельную научную экономическую специальность назрела давно. Уже с середины прошлого века при решении масштабных экономических проблем – послевоенное восстановление народного хозяйства, создание ядерного оборонного щита, строительство Байкало-Амурской магистрали – в той или иной степени применялась методология теории систем и системного анализа. Однако с началом рыночных реформ это явление стало массовым. Высокая динамика экономической среды порождает множество оригинальных экономических проблем, для которых не существует отработанных методик решения. В таких условиях системный анализ остается практически единственной методологией, позволяющей получать приемлемые результаты.

Предметная область новой научной экономической специальности 08.00.03 «Систем-

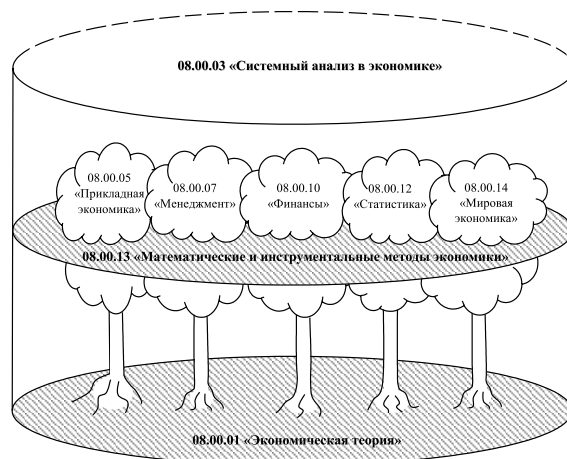


Рис. 2. Модель предлагаемой системы научных экономических специальностей

ный анализ в экономике» представляет собой все пространство, заключенное в эллипсоидном цилиндре, выстроенном на базовой платформе, ассоциируемой с научной специальностью 08.00.01 «Экономическая теория». По существу, все другие научные экономические специальности как бы погружены в пространственную среду системного анализа. Такая «геометрия» специальности 08.00.03 очень хорошо сочетается с новой системной парадигмой Яноша Корнаи, в соответствии с которой под системой понимается относительно обособленная устойчивая часть реального мира, характеризующаяся внутренним многообразием и внешней целостностью (Корнаи, 2002). Это является своего рода гарантом постоянного развития экономической науки, ибо те ее направления, которые не значатся в перечнях других научных экономических специальностей, можно будет развивать в рамках специальности 08.00.03 «Системный анализ в экономике», предварительно «высекая» часть неизведанного экономического пространства в качестве объекта исследования. Чтобы надолго сохранить эту возможность, пространство специальности 08.00.03 должно быть открытым (поэтому «крышка» эллипсоидного цилиндра на рис. 2 отсутствует). Результаты системных экономических исследований со временем могут положить начало новым областям исследований в рамках существующих специальностей или новой научной специальности в экономике.

Новая научная специальность 08.00.05 «Прикладная экономика» образуется на базе старой специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством». Новое название специальности 08.00.05 предложено с целью подчеркнуть возможность применения научного подхода к изучению любого элемента экономики: экономической системы различного масштаба (предприятие, отрасль, комплекс), типа (проект, процесс, объект, среда) и назначения (миссии); этапа ее жизненного цикла (замысел, учреждение, бурный рост, становление, расцвет, стабилизация, аристократизация, бюрократизация, банкротство и утилизация);

отрасли (промышленность, строительство, сельское хозяйство, лесное хозяйство, транспорт, связь, торговля, общественное питание, информационно-вычислительное обслуживание, образование, культура, искусство, наука, здравоохранение, физическая культура, спорт, жилищно-коммунальное хозяйство, социальная защита и бытовое обслуживание населения); фактора производства (земля, труд, капитал, природные ресурсы, предпринимательская инициатива, инвестиции, знания); экономической процедуры (ценообразование, логистика, стандартизация, управление качеством, научное обслуживание); экономического блага (природное, производимое, частное, общественное) и др. В принципе, наработанная методология научных исследований может быть применена (приложена) и к новым, еще не выделенным элементам экономики, которые будут формироваться и проявляться по мере ее развития.

Столь существенное расширение перечня областей исследований новой научной экономической специальности 08.00.05 «Прикладная экономика» призвано обеспечить абсолютное покрытие предметной области экономики и в полной мере охватить все ее базовые процессы (производство, распределение, обмен и потребление). Прямое включение в предметную область экономической науки всех отраслей национальной экономики позволяет уделить надлежащее внимание процессам обмена и потребления, которые в действующей ныне классификации очень «обделены». Совершенствование обменных процессов предполагается обеспечить в рамках диссертаций, относящихся к областям исследования «Транспорт», «Связь» и особенно «Торговля», а совершенствование процессов потребления произведенных в экономике благ – в диссертациях, относящихся к областям исследования «Информационно-вычислительное обслуживание», «Образование», «Культура», «Искусство», «Здравоохранение», «Физическая культура», «Спорт», «Общественное питание», «Социальная защита» и «Бытовое обслуживание населения».

При этом отмеченные области исследования надо воспринимать в самом широком смысле, включающем весь спектр экономических агентов: от индивидуальных потребителей до государственных образований и всего человеческого сообщества.

В рамках специальности 08.00.07 «Менеджмент» предполагается сконцентрировать все направления диссертационных исследований, относящиеся к организационному управлению в экономике. Причем кроме его *функционального* ракурса, отмеченного в первой части настоящей статьи, вопросы управления могут рассматриваться и в других ракурсах: *ролевом*, предусматривающем различную ролевую ориентацию менеджеров (воздействия, отношения, лидерство, связи, администрирование, коммуникации) в зависимости от плоскости выработки, принятия и реализации управленческих решений (Дрогобыцкий, 2016, с. 88); *факториальном*, учитывающем целое множество факторов управления, в том числе корпоративную культуру, сектор и отрасль экономики, организационную структуру хозяйствующего субъекта, его размер и стадию жизненного цикла, уровень иерархии, функционал и ответственность лиц, принимающих решения, их опыт и стиль руководства, а также тенденции и давление внешней среды; или *позиционном* (Минцберг, 2001, с. 131), в котором выработка, принятие и реализация управленческих решений зависят от позиции (местоположения) менеджера в управленческом процессе (поддержание рабочих процессов, осуществление внешних контактов, обеспечение взаимодействия, дистанционное управление, укрепление корпоративной культуры, стратегическое вмешательство, революционное управление, консультирование). Разумеется, что в рамках этой научной специальности должны «найти пристанище» направления, относившиеся ранее к областям исследования «Бухучет», «Аудит» и «Контроль» специальности 08.00.12 «Бухгалтерский учет и статистика», направленные, относившиеся ранее к области исследования «Маркетинг» специальности 08.00.05 «Эко-

номика и управление народным хозяйством», а также множество других направлений области исследований «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами», в которых сделан акцент на процедуры выработки, принятия и реализации управленческих решений.

Предполагается, что новая научная специальность 08.00.10 «Финансы» полностью поглотит свою предшественницу под расширенным названием «Финансы, денежное обращение и кредит». Помимо этого, ее внутренняя структура будет расширена за счет двух дополнительных областей исследования: «Налоги» и «Целевые капиталы». Если важность и целесообразность выделения первой из них мы уже отмечали, то вторая упоминается впервые. По нашему мнению, в условиях жестких ограничений на направления расходования имеющихся финансовых ресурсов формирование и использование целевых капиталов значительно расширяет возможности хозяйствующих субъектов по удовлетворению своих насущных потребностей и растущих пожеланий. В первую очередь это относится к учреждениям бюджетной сферы, в том числе к учебным заведениям. Всесторонняя научная проработка направлений практического использования целевых капиталов будет способствовать расширению инструментария и потенциальных возможностей финансовой системы в целом.

Новая специальность 08.00.12 «Статистика» не просто представляет собой анклав, оставшийся от старой специальности 08.00.12 «Бухгалтерский учет и статистика» после изъятия оттуда бухгалтерского учета, она позиционирует самостоятельную и очень важную область экономических исследований. Известно, что статистика как наука почти ничего не значит в условиях, когда государство (и, следовательно, национальная экономика) деградирует, и приобретает особую значимость, когда государство богатеет и расширенно развивается. Следует полагать, что Россия находится в начале бурного развития, и, чтобы его обеспечить, необходимо привести статистическую науку в надлежащее состояние. Есте-

ственно, что возрождать и совершенствовать теорию и методологию статистических исследований лучше в рамках отдельной научной специальности.

Сохранение специальности 08.00.13 «Математические и инструментальные методы экономики» в новом классификаторе научных экономических специальностей следует объяснять только тем, что она (специальность) до сих пор не выполнила возлагавшуюся на нее миссию: создание специального математического аппарата, изначально ориентированного на адекватное моделирование экономических систем и явлений, который уже на уровне исходных положений (постулатов, аксиом, типов используемых величин и допустимых операций) отражал бы особенности экономики, имел развитый методологический арсенал построения экономико-математических моделей, поиска решений и трансформации полученных результатов в конструктивные управленческие воздействия. Используемый в экономике математический аппарат заимствуется из других предметных областей современной науки (физики, химии, биологии и др.) и, естественно, слабо отражает специфику исследуемых экономических систем.

Что касается оставшихся двух экономических специальностей (08.00.01 «Экономическая теория» и 08.00.14 «Мировая экономика»), то никаких существенных изменений в них не предвидится, и они в полном объеме включаются в новый классификатор.

МИГРАЦИЯ СИСТЕМЫ НАУЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

Теперь, когда более-менее четко обозначены два состояния системы научных экономических специальностей, осталось наметить безболезненный переход от ее текущей к будущей модели. По ходу изложения материала мы уже частично затрагивали этот вопрос,

особенно если он касался сохраняемых научных экономических специальностей.

На рис. 3 приведена схема начального содержательного наполнения паспортов новых научных экономических специальностей на основе их старых аналогов.

Однако, как уже отмечалось, старые паспорта научных специальностей не носят целостного характера, не имеют строгой логики внутреннего наполнения и охватывают не все направления диссертационных исследований в рамках своей предметной области. Приведенных ранее сведений вполне достаточно, чтобы констатировать невозможность простого «переливания» тематических направлений исследований из паспортов старых научных экономических специальностей в новые. Потребуется основательная ревизия внутреннего содержания каждой научной экономической специальности под углом зрения достигнутого уровня и обозримых перспектив развития экономической науки.

Это потребует формирования экспертных команд по каждой новой научной экономической специальности из числа нынешних членов экспертных советов ВАК по экономике и признанных специалистов в предметных



Рис. 3. Содержательное наполнение паспортов нового перечня научных экономических специальностей

областях соответствующих направлений научных исследований. В члены экспертных комиссий желательно привлечь представителей академической науки, профессорско-преподавательского состава вузов и инновационных бизнес-структур. Всю экспертную работу необходимо провести под эгидой ВАК России. Следовательно, координатором работ можно назначить заместителя председателя ВАК, курирующего экспертные советы по экономике.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Приведенные в статье сведения призваны убедить читателя в том, что для надлежащего функционирования системы аттестации научных кадров необходимо провести ее серьезную реструктуризацию состава и содержания сложившихся научных специальностей. Смею предположить, что такая же ситуация имеет место в других областях отечественной науки. Следовательно, предстоящая реструктуризация должна касаться всех отраслей науки и проводиться в общегосударственном масштабе. Более того, для своевременного предупреждения аналогичной ситуации в будущем целесообразно организовать постоянный мониторинг научной сферы и вовремя информировать ее организаторов (Минобрнауки России, Президиум Российской академии наук, Совет ректоров российских вузов и непосредственных руководителей научных учреждений) о возможном обострении противоречий и наступлении неблагоприятных событий, что должно стать побудительным мотивом к ее очередному реформированию.

Список литературы

Градов А.П. Национальная экономика. СПб.: Специальная литература, 1997.

Дрогобыцкий И.Н. Системная кибернетизация организационного управления. М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2016.

Клейнер Г.Б. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. 2013. № 6. С. 4–28.

Корнаи Я. Системная парадигма // Вопросы экономики. 2002. № 4. С. 4–22.

Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдеррогге Н.Г. Всеобщая история менеджмента. М.: ЭЛИМА, 2006.

Миляков Н.Н. Налоги и налогообложение. М.: ИНФРА-М, 1999.

Минцберг Г. Действуй эффективно: лучшая практика менеджмента. СПб.: Питер, 2001.

Паспорта специальностей. 18 мая 2017 г. URL <http://vak.ed.gov.ru/316.jsessionid=olcewfbWXsao0OARGrRcJe9h>.

Райзберг Б.А. Курс управления экономикой. СПб.: Питер, 2003.

Янчевский В.Г., Седегов Р.С. Теория системного менеджмента. М.: Экзамен, 2002.

Рукопись поступила в редакцию 01.06.2017 г.

SYSTEMIC RESTRUCTURATION OF THE ECONOMICAL SCIENTIFIC SPECIALTIES

I.N. Drogobytsky

Ivan N. Drogobytsky, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia, dinind@mail.ru

Although the economic science has the largest quantity of defended dissertations, in practice the national economics shows not very satisfying results of its development. This situation indirectly shows low quality of dissertational research and weak demand on their results. Having an aim to overcome this unpleasant situation the Russian Ministry of Science and Educational makes a grand reformation of systems provided with expertise of dissertational research and scientific em-

employees attestation. The Ministry establishes higher demands to members of dissertational councils, optimizes quantity of these councils in the aspects of scientific specialties and regions, establishes stricter regulations for the procedures of preparing, primary expertise and defense of dissertations. Besides the Ministry establishes higher publicity of dissertational researches: it increases minimal quantity of a postdoc's scientific publications provided with a topic of his dissertation, as well as a degree of publications' connection with the thesis planned to be defended. Dissertation and there short thesis accepted to defense by a dissertational council should be compulsory opened to general public. The procedure of expertise of dissertational documents in Higher Attestation Commission is also being improved. But these changes have formal character and don't change contentions of the problem. Scientific and practical use of dissertational researches is still very low, and dissertational activities as a whole aren't useful for development of innovational economy.

In aim to find a way of solving these problems and provide a wished mainstream of perspective economic research, in the present article we prove necessity of reforming contents in the economic science's classification. From this point of view, we analyze the present system of scientific specialties established by Higher Attestation Commission. We project contours of its' wished configuration in near perspective and offer the scenery of movement from one state to another. As a result, we offer to increase number of economic scientific specialties from six to eight, as well as change radically the content of their passports.

Keywords: classification, Higher Attestation Commission, scientific economic specialties, passports of specialties, sphere of research, economic science classificatory.

JEL: A23; O20; P41.

Kornai Ya.I. (2002). System paradigm. *Voprosy Ekonomiki*, no. 4 (in Russian).

Mazur I.I., Shapiro V.D., Ol'derrogge N.G. (2006). General history of management. Moscow, ELIMA (in Russian).

Milyakov N.N. (1999). Taxes and taxation. Moscow, INFRA-M (in Russian).

Mintsberg G. (2001). Be effective: the best practices of management. St.-Petersburg, Piter (in Russian).

Passports of the specialties (2017). May 18. URL: <http://vak.ed.gov.ru/316;jsessionid=olcewfbWXsao0OARGrRcJe9h> (in Russian).

Raizberg B.A. (2003). Course of management in economics. St.-Petersburg, Piter (in Russian).

Manuscript received 01.06.2017

References

Drogobysky I.N. (2016). System cybernation of organizational management. Moscow, Vuzovskii Uchebnik (in Russian).

Gradov A.P. (1997). National economics. St.-Petersburg, Specialnaja Literatura (in Russian).

Janchevskij V.G., Sedegov R.S. (2002). Theory of system management. Moscow, Ekzamen (in Russian).

Kleiner G.B. (2013). System economics as a base for developing modern economic theory. *Voprosy Ekonomiki*, no. 6 (in Russian).

Л.С. Черной

В статье рассмотрены специфика и история становления предпринимательской этики в дореволюционной России, а также ее трансформации в период российских революций, далее в советскую эпоху в период нэпа и позже в артельно-кооперативных формах, а затем в «теневой» системе частного предпринимательства и, наконец, в позднесоветский и постсоветский периоды реформ. Показано, что несколько этапов ломки массовой этической нормативности «на переломах эпох» не могли не приводить к серьезным разрушениям морально-ценностного фундамента жизни во всех социальных группах и во всех сферах общества. Показано, что «переломы эпох» приводили к долговременным и болезненным разрывам между внешней нормативностью государства (нормами писаного права) и внутренней нормативностью граждан, сообществ и общества (массовой моралью и «правом обычая»). Показано, что в советский период власть при организации экономики в значительной степени опиралась на преемственную моральную общинную специфику массового самосознания, включая общинные формы коллективного поощрения и наказания, а также на трансформированные в терминологии коммунизма религиозные этические заповеди. Установлено, что позднесоветские и постсоветские «рыночные» трансформа-

© Черной Л.С., 2018 г.

Черной Лев Семенович, д.э.н., профессор, директор Института перспективных научных исследований, Москва, info@mir.ru

¹ Часть 1 см.: Экономическая наука современной России. 2018. № 1 (80).

ции экономического законодательства, целенаправленная дискредитация массовых нормативно-этических представлений советской эпохи, а также в существенной части незаконная и мошенническая приватизация советской общенародной собственности привели к глубокому хаосу во всей российской институционально-нормативной системе, обеспечивающей экономическую деятельность и социальную устойчивость. Показано, что это создает серьезные препятствия для успешного развития российской государственности.

Ключевые слова: предпринимательская этика, кооперативы, артели, маркетизация, неформальные институты, криминализация, коррупция, негативные экстерналии.

JEL: N80.

ПОСТСОВЕТСКАЯ ПРИВАТИЗАЦИЯ

Принятый Верховным Советом РСФСР летом 1991 г. закон «Об именных приватизационных счетах и вкладах в РСФСР»² обеспечивал всем гражданам России получение именного приватизационного счета для зачисления денег, предназначенных для оплаты приватизируемого государственного имущества. Причем этот закон не разрешал продажу приватизационных вкладов другим лицам. Однако в январе 1992 г. вышел Указ президента РФ Б.Н. Ельцина³, фактически отменявший действие этого закона и предполагавший использовать приватизационные ваучеры, которые не являлись именованными и могли свободно обращаться на рынке, как денежные суррогаты неопределенной стоимости.

При этом вновь напомним, идеология приватизации изначально базировалась на

смешении представлений о субъектах собственности. Предприятия, которые в СССР по Конституции являлись *общенародной* собственностью, в терминологии приватизации были названы *государственной* собственностью, и граждане – законные совладельцы этих предприятий – должны были их выкупать у группы лиц, которая действовала как бы от имени государства-собственника. Такая терминологическая подмена, естественно, не могла не вызывать недоумения и возмущения у большинства граждан, которые эту подмену заметили.

Более того, нормативная база приватизации, принятая в кратчайшие сроки без серьезного обоснования и межведомственного согласования, сразу обнаружила свои «дыры».

Не были определены механизмы управления государственной собственностью, а также распределение прав и обязанностей в управлении этой собственностью между центром и регионами. Не было вообще никакой нормативной базы, обеспечивающей контроль приватизации важнейших (в том числе оборонных) активов, а также состояния и использования приватизированной собственности, соблюдения новыми собственниками правил технологической безопасности и требований к качеству продукции.

В 1992 г. одновременно с либерализацией внутренних цен была произведена либерализация внешней торговли. В условиях гиперинфляции и огромного разрыва между мировыми и внутренними ценами на сырье и материалы суперприбыльным по сравнению с любым производством стал вывоз сырья и материалов за рубеж через разного рода СП. Предприятия быстро переправляли за границу производственные запасы, останавливая собственное производство и пряча основную часть прибыли в зарубежных банках.

При этом инфляция достигала 2500% в год, индекс потребительских цен с 1992 по 1995 г. увеличился почти в 1200 раз. Ваучеры, объявленная ценность которых в 1992 г. составляла 10 тыс. р., уже через год почти ничего не стоили. Граждане их вкладывали

² Закон РСФСР от 3 июля 1991 г. № 1529-1 «Об именных приватизационных счетах и вкладах в РСФСР». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_96/.

³ Указ Президента РФ от 29 января 1992 г. № 66 «Об ускорении приватизации государственных и муниципальных предприятий». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_290.

в многочисленные чековые инвестиционные фонды (ЧИФы) сомнительного происхождения (в 1992–1993 г. в России действовало около 400 ЧИФ, большинство которых затем бесследно исчезло), в акции разоряющихся предприятий или просто продавали за бесценок (Черных, 2012).

Но главное – в результате гиперинфляции были практически полностью обесценены сбережения населения России объемом около 600 млрд р. – единственные законные и легальные деньги, которые могли бы быть использованы для массовой приватизации активов (Хейфец, 2007). В результате почти весь капитал, способный участвовать в российской приватизации, оказался либо зарубежным, либо полукриминальным и криминальным, накопленным в результате описанных выше незаконных операций с бывшей советской общенародной собственностью.

Сам же процесс приватизации оказался совершенно не обеспеченным законодательной базой и вдобавок предельно непрозрачным. Как позже сообщил доклад Счетной палаты РФ (Степашин, 2004), «...вообще отсутствовали нормы и критерии, ограничивающие преобразования одной формы собственности в другую... из акционированных к 1995 г. 1110 предприятий ВПК 20% были объявлены неплатежеспособными». Тот же доклад сообщает, что «...малоизвестная американская компания Nic and Si Corporation, действуя через подставную фирму, скупала пакеты акций 19 авиационных предприятий оборонно-промышленного комплекса». Приватизация сразу стала широчайшим полем для «как бы законных» (т.е. нормативно не запрещенных) злоупотреблений.

Так, один из таких «приватизаторов», в тот момент аспирант (позже – хозяин «Уралмаша» и «Ижорских заводов», учредитель Объединенной машиностроительной корпорации) Каха Бендукидзе в интервью Financial Times от 15 июля 1995 г. заявил: «Для нас приватизация была манной небесной. Она означала, что мы можем купить у государства на выгодных условиях то, что захотим. И мы

приобрели жирный кусок из промышленных мощностей России. Захватить “Уралмаш” оказалось легче, чем склад в Москве. Мы купили этот завод за тысячную долю его действительной стоимости»⁴.

Еще хуже дело обстояло со злоупотреблениями законодательно запрещенными. Уже 1992 г. вошел в историю России как год вопиющей финансовой преступности (фальшивые авизо, создание фиктивных фирм и пр.). Огромный масштаб приобрели контрабанда и хищения выручки от внешнеторговых операций. Хотя общий объем экспорта возрос более чем в 2 раза, доходы России от экспортных продаж не увеличились (Фигурнов, 1996). По данным ЦБ РФ в 1992 г. в Россию не вернулось около 60% валютной выручки от экспорта, в 1993 г. – около 35, в 1994 г. – около 12% (Кувалин, 2009).

В 1993–1994 гг. в России развернулась широкомасштабная криминальная война за собственность с десятками тысяч случаев физической расправы над конкурентами и многими тысячами убийств. При этом, как сообщало постановление Госдумы РФ, выпущенное в марте 1998 г., в 1997 г. 40% частного бизнеса, до 60% госпредприятий и до 85% банков в России полностью или частично контролировали организованные преступные группировки (ОПГ)⁵.

Наконец полукриминальные или просто криминальные механизмы приватизации крупнейших национальных активов за бюджетные деньги в конце 1995 г. по схеме так называемых залоговых аукционов (Степашин, 2004) окончательно обнажили ориентацию властно-корпоративной группировки, управлявшей Россией, на полный отказ от соблюдения при передаче частному бизнесу бывшей

⁴ Цит. по: Кара-Мурза С.Г. Потерянный раз-ум. М.: Эксмо, 2008. С. 258.

⁵ Постановление Государственной Думы Федерального собрания РФ ГД от 20 марта 1998 г. № 2318-II «О преодолении кризиса в экономике Российской Федерации». URL: http://www.projects.innovbusiness.ru/pravo/DocumShow_DocumID_72868.html.

общенародной собственности хотя бы каких-то норм закона и этических принципов равенства и справедливости.

Мы не ставим здесь целью представить подробный разбор ошибок и злоупотреблений, связанных с «маркетизацией» российской экономики. Этот процесс достаточно подробно рассмотрен в отечественной литературе (Петраков, 1998; Радаев, 1999; Рывкина, 1999; Львов, 2000; Латов, 2001; Косалс, Рывкина, 2002; Меньшиков, 2004; Бунич, 2005; Барсукова, 2006).

Отметим лишь, что производство продукции российской промышленности и сельского хозяйства к концу XX в. обрушилось в сравнении с 1990 г. почти вдвое, а легкая и лесная промышленность были уничтожены почти полностью⁶.

Приведем несколько авторитетных объяснений и оценок способов и результатов российской «маркетизации».

Анатолий Чубайс: «У коммунистических руководителей была огромная власть — политическая, административная, финансовая... Мы не могли выбрать между “честной” и “нечестной” приватизацией, потому что честная приватизация предполагает четкие правила, установленные сильным государством, которое может обеспечить соблюдение законов. В начале 1990-х гг. у нас не было ни государства, ни правопорядка... Нам приходилось выбирать между бандитским коммунизмом и бандитским капитализмом» (Ostrovsky, 2004).

Джеффри Сакс, экономический советник президента РФ Б.Н. Ельцина, в интервью «Независимой газете» заявил: «Главное, что подвело нас, это колоссальный разрыв между риторикой реформаторов и их реальными действиями... они сочли, что дело государства — служить узкому кругу капиталистов, перекачивая в их карманы как можно больше денег и поскорее. Это не шоковая терапия.

Это злостная, предумышленная, хорошо продуманная акция, имеющая своей целью широкомасштабное перераспределение богатств в интересах узкого круга людей» (Сакс, 1998).

Янош Корнай: «Возможно, наиболее печальным примером провала стратегии ускоренной приватизации служит Россия... навязанная стране ваучерная приватизация вкупе с массовыми манипуляциями при передаче собственности в руки менеджеров и приближенных чиновников... привела к развитию абсурдной, извращенной и крайне несправедливой формы олигархического капитализма» (Корнай, 2000).

Джозеф Стиглиц: «Величайший парадокс в том, что их (российских реформаторов) взгляды на экономику были настолько неестественными, настолько идеологически искаженными, что они не сумели решить даже более узкую задачу увеличения темпов экономического роста. Вместо этого они добились чистейшего экономического спада. Никакое переписывание истории этого не изменит» (Stiglitz, 2003).

В 2000 г. первый заместитель министра внутренних дел России Владимир Козлов признал, что 40% российской экономики контролируется преступниками: «Криминальные структуры буквально разрывают государственную собственность» (цит. по: (Леонов, 2005)).

Доклад Счетной палаты РФ позже констатировал: «Нарушения... выявленные в ходе приватизации, дают основания полагать, что основной проблемой современного этапа политико-правового реформирования в России является отсутствие легитимной частной собственности» (Степашин, 2004).

Проведенные позднее социологические опросы более чем убедительно показывают социальный результат рассматриваемых «рыночных» реформ. «По данным Левада-центра, в 2000–2007 гг. доля выступавших за полный или частичный пересмотр итогов приватизации колебалась в пределах 78–83%, тогда как доля готовых оставить их без изменений — в пределах 7–15%. Близкие результаты были

⁶ Полюнов М.Ф. Рыночные реформы в 1990-е годы и их последствия для промышленности России // Вестн. Санкт-Петерб. ун-та. Сер. 2. 2005. Вып. 1.

получены в одном из обследований РОМИР (2003 г.): за полную или частичную деприватизацию высказались 77%, против – 18%. В том же интервале лежат и оценки ИСПИ РАН (2006 г.): соответственно 81% и 17%. При таком единодушии в восприятии результатов приватизации едва ли удивительно, что 77% российских граждан полагают, что хозяева крупной частной собственности владеют ею не по праву, тогда как в обратном убеждены лишь 10%»⁷.

Проведенный осенью 2017 г. опрос ВЦИОМ на эту же тему показал, что оценки российской приватизации российским социальным большинством оказываются устойчиво негативными и по сей день: через 25 лет после начала постсоветской маркетизации экономики отрицательно оценивают приватизацию 73% респондентов, причем у работающих в коммерческой сфере негативных оценок даже больше, чем у работающих в государственной сфере⁸.

Отметим, что главный поток критики российских реформ за все истекшие годы относится к негативным оценкам экономической политики власти в сфере правоустановления и правоприменения. Тем не менее достаточно заметная часть аналитики реформ посвящена другой важнейшей теме: формированию и закреплению глубокого разрыва между формальной нормативностью «рыночного» законодательства («внешней» нормативностью государства) и неформальной нормативностью укорененных в обществе морально-этических принципов («внутренней» нормативностью граждан).

Причем ряд аналитиков отмечает, что этот разрыв нередко противоречив и парадоксален: неформальная нормативность крайне разнородна и различается у акторов, находя-

щихся не только на разных уровнях участия в предпринимательской деятельности, но и в внутри каждого из этих уровней. Иными словами, российское постсоветское общество характеризуется глубокой внутренней противоречивостью или даже «разорванностью» массового этического сознания.

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ И МОРАЛЬНО-ЭТИЧЕСКИЙ РЕЗУЛЬТАТ МАРКЕТИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Тема опасности разрыва между нормативами законодательства и неформальными нормами в постсоветской России и в мире активно обсуждается с начала нового века как российскими (Латов, Нестик, 2002; Заславская, 2002; Попова, 2004; Сухарев, 2004; Осипов, 2007; Гринберг, 2007; Митрополит Кирилл, 2008; Зорькин, 2016), так и зарубежными (Sen, 1987; Норт, 1997; Хедлунд, 2015) исследователями.

По сути, авторы перечисленных публикаций признают, что маркетизация экономики, проведенная по сценарию российских реформаторов, привела не только к вопиющему нормативному разрыву между экономическим законодательством и внутренними этическими представлениями российских масс, но и к катастрофическому морально-этическому «повреждению» всего социального бытия.

В этом смысле представляется совершенно верным тезис Р. Рывкиной (Рывкина, 1999) о том, что не только массовые этические представления влияют на экономическую реальность, но справедливо и обратное: влияние экономической реальности на массовую этико-нормативную среду. «Зародившиеся в экономике поведенческие стереотипы переносятся в другие сферы, т.е. над теневыми экономическими стереотипами надстраиваются аналогичные им теневые социальные стере-

⁷ Капелюшников Р. Собственность без легитимности. 28 марта 2008 г. URL: <http://www.polit.ru/analytics/2008/03/27/sobstv.html>.

⁸ Опрос показал отношение россиян к приватизации 90-х гг. URL: <https://ria.ru/society/20171002/1505992506.html>.

отипы, действующие в политической, правовой, педагогической, культурной, медицинской, спортивной и других областях».

То же самое, по сути, признает и член-корреспондент РАН Р. Гринберг: «Среди составляющих той непомерной социальной цены, которую пришлось заплатить за радикальные экономические реформы в России, – пренебрежение нравственно-психологическим миром человека... интенсивное искоренение морально-этической составляющей социального бытия» (Гринберг, 2007).

О том же с позиций социологии пишет и академик РАН Г.В. Осипов, подчеркивая, что *реформы катастрофически обрушили традиционные для России представления о социальной справедливости* (Осипов, 2007). И о том же говорит такой, казалось бы, весьма далекий от экономики общественный деятель, как Митрополит Смоленский и Калининградский (ныне Патриарх РПЦ) Кирилл: *«Закон имеет шанс работать только в том случае, если он соответствует нравственной норме»* (Кирилл..., 2008).

Конечно же, эти наблюдения не связаны решающим образом со спецификой маркизации экономики, проведенной в последние десятилетия в России. Напомним, что А. Смит до общеизвестного «Рассуждения о богатстве народов» опубликовал другую, сегодня гораздо менее известную «Теорию нравственных чувств» (Смит, 1997). В этой работе А. Смит формулировал в том числе требования к общесоциальной и предпринимательской этике рыночного общества. Напомним также, что теоретический и политический «экономизм», пренебрегающий взаимосвязью экономического порядка с общественной нравственностью, жестко критиковали А. Токвиль, К. Поланьи, а затем А. Сен и многие институционалисты, начиная с Д. Норта.

А. Сен, например, писал: «Экономическая наука имеет два скорее различных основания: “этику” и “инженерию”... Современная экономическая теория оказалась сильно обедненной из-за продолжающегося расхождения этики и экономики» (Sen, 1987).

Д. Норт указывал: «Когда институциональная система делает наиболее прибыльной экономической деятельностью пиратство, знания и навыки развиваются совсем в другом направлении, чем в том случае, когда экономические возможности определяются расширением производства» (Норт, 1997).

С. Хедлунд прямо объяснял провал российских реформ именно глубоким расхождением между писаными и неписаными правилами российской жизни: «Изменения одних лишь формальных правил игры в случае СССР было совершенно недостаточно. Неформальные нормы “старше” формальных: первые обеспечивают вторым легитимность, говорит институциональная теория. И если писанные правила жизни слишком отклоняются от неписанных, практика отнюдь не следует бумажным предписаниям. Результат – системный провал» (Хедлунд, 2015).

Отметим, что многие экономисты – сторонники неоклассической (неолиберальной) методологии анализа – уже давно пытаются включить криминальное предпринимательство и коррупцию в свою методологическую логику и соответствующие модели. Этика при таком подходе вообще не обсуждается как фактор социальной и экономической жизни, а криминальность рассматривается как один из механизмов оптимизации обеспечения интересов в условиях ограниченности ресурсов. Одним из пионеров такого подхода стал Г. Беккер (Becker, 1968).

Примерно этот же подход фактически развивают работы ряда западных экономистов (например, К. Хоманн, Ф. Бломе-Дрез), утверждавших, что этическая сфера предпринимательства целиком и полностью относится к сфере формализованных и соблюдаемых актором норм рынка, «внешних» по отношению к собственно бизнесу, и что «системным местом морали в рыночной экономике является рамочный порядок» (Хоманн, Бломе-Дрез, 1992). Далее такой же подход развивали и другие исследователи – в частности, Э. де Сото (Сото, 1995) и С. Роуз-Аккерман (Роуз-Аккерман, 2003).

Такой подход, по сути, определяет криминальность и коррупцию как рациональный, хотя и нелегальный способ сокращения издержек наряду с другими, легальными, способами и фактически предлагает смириться с незаконными практиками подобного рода как экономически эффективной нормой. Еще раз подчеркнем: социально-психологический и морально-этический аспект таких предпринимательских практик при указанном подходе вообще не рассматривается, как не имеющий отношения к рыночной реальности.

Отметим, что при таком подходе фактически полностью выводится «за рамки экономики» вопрос классической юридической науки: о взаимном соответствии правоустанавливающих норм и массовых представлений о справедливом и должном, т.е. о необходимости морально-этической легитимации экономического законодательства, а также и вопрос о приемлемости рыночного порядка, включающего в качестве регулятивных механизмов неопределенную «смесь» писаных законов и неморальных и откровенно неэтичных предпринимательских практик.

Отметим также, что такой подход нередко оправдывается тем, что подобные «неформальные практики» стали средством сравнительно мягкой адаптации предпринимательского сообщества и общества в целом к проводимым реформам и тем самым сделали эти реформы возможными.

Судя по политике экономического блока российской власти, реализуемой в годы маркетизации России, наши реформаторы исповедовали именно такой концептуальный подход и использовали именно такие оправдания. И получили, как показали исследования (Капелюшников, 2008) и приведенные выше данные социологических опросов, *массовую убежденность граждан страны в нелегитимности и несправедливости постсоветского распределения частной собственности, а также катастрофическое недоверие к действиям власти в сфере экономического законодательства и применения законов.*

То есть мы в России до сих пор фактически находимся в ситуации массового ощущения нелегитимности частной собственности (в особенности крупной), а также столь же массового ощущения нелегитимности государственной политики маркетизации экономики страны, которая привела к такой ситуации.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ НЕЛЕГИТИМНОСТИ СОБСТВЕННОСТИ

Отметим, что сомнительную легитимность российской частной собственности ощущают не только те, кому такой собственности не досталось. Ее ощущает и значительная часть предпринимательского сообщества, особенно на фоне негативного отношения к себе со стороны широких масс граждан и понимания, что у владельца этой собственности в России почти всегда в какой-то мере «рыльце в пушку». О том, что это так, напоминают в том числе регулярно появляющиеся в России исследования возможной в будущем деприватизации (ренационализации) существующей в стране частной собственности (см., например, (Нуреев, Рунов, 2002)). Ощущение – «*мое, но надолго ли мое*» – глубоко негативно влияет и на предпринимательские стратегии, и на отношение к бизнесу новой российской бюрократии.

Многие исследователи признают, что именно неуверенность в легитимности собственности и устойчивости права владения у значительной части российского предпринимательства в большой степени ответственна за такие феномены, как стремление «отжимать досуха» сомнительно приобретенные активы, отказ от долгосрочных инвестиций, навыки прятать прибыли в офшорах, а также вкладывать их в зарубежную недвижимость или пускать на «престижное» потребление. Кроме того, российская экономическая действительность в результате такой специфики

отечественного бизнеса оказывается переполнена негативными экстерналиями – от грубых экологических нарушений до негласных и не-явных «подрывных» вмешательств в бизнес-процессы конкурентов.

И это хорошо понимает отечественная бюрократия. Отметим, что, как признает большинство исследователей, с начала нынешнего века в России наблюдается искоренение бандитских практик рэкета и грабежей предпринимателей, а также попыток крупного бизнеса коррупционным образом влиять на политику, т.е. «покупать государство» (Паппэ, Галухина, 2009).

Однако этот процесс, как утверждают многие авторы, сопровождается ростом скрытого коррупционно-административного давления на бизнес (Отчет фонда «Индем»..., 2005; Милов, Немцов, 2008). Иными словами, постсоветская практика 1990-х гг. – силовые рейдерские захваты предприятий или их продажа задешево в результате криминальных «предложений, от которых нельзя отказаться», – сменяется достаточно распространенной практикой *коррупционных поборов* или даже *отъема собственности* через местные административные, надзорные и правоохранительные органы, а также через сомнительно-правовые судебные решения.

Конечно, нельзя утверждать, что власть с этой тенденцией совсем не борется. По данным, которые приводит Генпрокуратур РФ Ю. Чайка (Чайка, 2016), органы прокуратуры, получившие в сфере расследования коррупционных преступлений очень широкие полномочия, эти полномочия используют все более эффективно. Кроме того, сыграли свою роль и законодательные инициативы президента РФ В. Путина, ужесточающие уголовное наказание за «чиновный беспредел» в отношении бизнеса (Лехницкая, 2016).

Однако одновременно нельзя не признать, что это борьба не с причинами, а со следствиями. Причина же в том, что во всех слоях российского общества, связанных с управлением экономикой и хозяйственной деятельностью, рассматриваемая эпоха марке-

тизации России *почти полностью разрушила* часть того «морального закона внутри нас», о котором говорил И. Кант (Кант, 2007) и который регулирует этическую сферу предпринимательства.

Это, по нашему мнению, означает, что, ужесточая борьбу с коррупцией и экономическими преступлениями в современной России, необходимо одновременно сделать особый (не побоимся этого слова – стратегический!) акцент на борьбе с социокультурными морально-этическими причинами экономической преступности. Начиная с решения проблемы легитимации российской частной собственности (как мы видим, сохраняющей свою остроту) и продолжая широким, продуманным и активным комплексом мер, способных обеспечить восстановление и в общесоциальной, и в предпринимательской среде здоровой морально-этической нормативности.

Представляется, что вопрос о том, каковы могут быть движущие силы, программы и механизмы такой борьбы «за исправление нравов», на сегодняшний день является одним из самых важных вопросов российского государственного будущего.

ВЫВОДЫ

1. Советская социальная среда при всех революционных потрясениях XX в. в основном сохраняла и воспроизводила традиционный тип российской коллективистской общесоциальной этики, базирующийся на культурных кодах русского православия и других авраамических религий. Этот же тип этики в основном сохранялся и в рыночном секторе советской экономики, включая индивидуальное предпринимательство, а также кооперативы и артельные промысловые и строительные работы.

2. Проведенные в СССР-России «перестройка» и постсоветские политические, социальные, культурные, экономические

трансформации на уровне полной смены государственного строя сопровождались массовой атакой на морально-ценностный фундамент общества, на его этические основания. По сути, обществу, в основном погруженному в советскую ценностно-этическую нормативность, навязывалась инверсия морально-нравственных представлений о справедливом и должном, о добре и зле. Это не могло не привести к массовому разрушению общесоциальной и экономической этики.

3. Маркетизация позднесоветской и постсоветской экономики происходила в условиях практического отсутствия или непроработанности формально-законодательных и этически нормативных институциональных условий, способных обеспечить устойчивую легальную работу рыночных механизмов.

При этом, поскольку в России вообще не было обязательного для классической рыночной экономики периода легального накопления капитала, а законные сбережения граждан оказались практически полностью уничтожены беспрецедентной гиперинфляцией, основная приватизация бывшего общественного имущества СССР происходила за счет теневых и криминальных капиталов, а также за счет махинаций властной элиты с включением в процесс приватизации – от имени частных компаний и банков – средств государственного бюджета.

4. В то же время проектный план постсоветской российской власти по смене социально-государственного и экономического строя в стране был представлен в формате *неолиберальной доктрины*, центром которой – и условием политической демократии и человеческих свобод – объявлялась частная собственность. По этой причине незаконность создания больших объемов частной собственности в России и нелегитимность этой собственности в глазах подавляющего большинства наших граждан оказываются одними из главных препятствий для дальнейшего развития страны.

5. В ходе экономической, социальной и политической трансформации постсоветской России происходило, как отмечают многие ис-

следователи, глубокое разрушение прежних морально-этических оснований массового социального и экономического бытия без их полноценного замещения какими-либо новыми, прочными и «человекообразными» морально-этическими основаниями. Разрушение этического фундамента деятельности граждан отмечается в России во всех сферах: от экономики до культуры, от образования до науки, от обороны и безопасности до законодательных, исполнительных и судебных органов власти.

Одновременно отмечается, что одним из механизмов таких этических трансформаций стали пропаганда и поощрение максимальной потребительской активности граждан – и как признака успешности, и как способа повышения самооценки. Если пользоваться терминологией Э. Фромма (Фромм, 1998), огромная часть российского общества в своих жизненных целевых ориентациях оказалась смещена от цели «быть» к цели «иметь».

6. Эти процессы в условиях соединения непроработанной или сознательно искажаемой корпоративными лоббистами законодательной базы рыночной экономики («внешней» нормативности) с резко ослабленным морально-этическим сознанием российского общества («внутренней» нормативностью), активно разрушаемой процессом изменения государственного строя, привели к широкому распространению *аномии*⁹ не только в экономике и предпринимательской среде, но и во всех сегментах и институтах отечественной государственности и во всех социальных группах.

7. Следствиями разрушения основы создаваемого в России нового государственного, экономического и социального слоя – законной частной собственности, укорененной и легитимированной в новой массовой морально-этической норме, – стали крайне опасные для общества и государства процессы, кото-

⁹ Аномия (от фр. *anomie* – беззаконие, безнормность) – социологическое понятие, определяющее поведенческие стереотипы человека, не ограниченные какими-либо внутренними моральными правилами.

рые можно назвать «ползучей криминализацией» массового сознания.

В частности, и для предпринимателей, и для чиновников криминализация экономической деятельности и коррупция превратились в своего рода хозяйственные рутины, в почти обыденный негласный «параллельный налог» на небесспорную легитимность собственности и сомнительную законность способов ведения бизнеса. Одновременно коррупция и мелкие экономические преступления, в том числе на бытовом уровне, стали привычным и уже морально почти не осуждаемым явлением в самых широких слоях российского общества. Приходится признать, что объявленная А. Ракитовым (см. выше) цель *«смены российского культурного ядра»* в этом смысле оказалась в значительной степени достигнутой.

Эта тенденция превращения аномии в новую норму, конечно же, предопределяет не только фундаментальные проблемы повышения эффективности российского предпринимательства, но и не слишком обнадеживающие перспективы развития нашей национальной экономики, политики, общественной жизни.

8. Представляется, что единственным радикальным (хотя чрезвычайно сложным и явно не одномоментным) выходом из такой опасной ситуации является кардинальное, целенаправленное и настойчивое изменение российской государственной политики в двух основополагающих сферах – законодательной и социокультурной.

9. В сфере российского законодательства и судебно-правовой практики в части регулирования предпринимательства («внешней» нормативности государства) необходимо осуществить переход к подчеркнуто жесткому доопределению правовых норм в направлении их безусловного и однозначного толкования, к ужесточению наказаний за нарушение законности и к столь же жесткому контролю точности исполнения законов.

Подчеркнем, что эта жесткость должна относиться не только к собственно законам, но и к министерским и ведомственным подзаконным актам, многие из которых оказывают

ся открытыми для неоднозначных толкований и, по выражению ряда юристов, чрезвычайно «взяткоемкими».

10. В сфере социокультурной государственной политики во всех ее сегментах, начиная с образования, воспитания и культуры, и, в особенности, в массовых СМИ, необходим переход к политике, исключающей пропаганду такой морально-этической нормативности, которая грубо противоречит ценностям добра и справедливости, укорененным в ядре национальной культуры.

В этой сфере не должно быть массовых изданий пособий по уходу от налогов и «бестселлеров» о выстраивании отношений с другими людьми на принципах «обеспечения и демонстрации личного превосходства». В ней не должно быть массового производства телесериалов о «хороших бандитах» и о том, что «проститутки тоже страдают», которыми сейчас заполнено большинство отечественных телеканалов. В ней не должно быть воспевания «престижного потребления», пропаганды толерантности к сексуальным перверсиям (в особенности в отношении детей и подростков), не должно быть навязывания таких «художественных» образцов современного искусства в живописи, скульптуре, театре, литературе, которые адресуют к низменным и животным инстинктам человека.

11. В условиях чрезвычайно высокого уровня открытости России внешнему миру, в первую очередь миру Запада, в нынешнюю эпоху информационной глобализации и Интернета фундаментальные преобразования российской правовой и, в особенности, социокультурной реальности, названные в пп. 9, 10, представляются трудноосуществимыми.

12. В то же время сегодня уже ясно, что рекомендации западных «партнеров» России, которые стали программой российских государственных и экономических реформ, были отчасти следствием глубочайшего непонимания того, что такое государственное и экономическое устройство СССР, а отчасти – продолжением холодной войны, т.е. прямыми акциями политической, социальной, эко-

номической, информационной войны против России.

13. При этом нынешний этап новой холодной войны Запада против России, начатый после введения санкций в 2014 г., однозначно показывает, что эффективным ответом на информационно-пропагандистское наступление Запада стали, с одной стороны, контрпропагандистские меры на западных информационных рынках (сети телерадиовещания Russia Today, Sputnik), а с другой – частичное закрытие информационного пространства России от западной пропаганды.

Представляется, что определенное закрытие информационного (и в какой-то мере правового) пространства России от «культурного» западного потока, разрушающего в России «ядро культуры» вместе с его этикой и морально-нравственными представлениями о справедливом и должном, в условиях новой холодной войны имеет право быть и уместным, и необходимым.

14. Представляется также, что без перечисленных мер, проводимых жестко и последовательно во всех сферах общественной жизни (и, повторим, прежде всего в воспитании, образовании, информации, культуре), решить задачи полноценной легитимации и устойчивого эффективного развития постсоветского общества и постсоветской экономики не удастся.

Список литературы

- Барсукова С.Ю. Теневая экономика и теневая политика: механизм сращивания: препринт WP4/2006/01. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.
- Бунич А. Квазилиберальное двоемыслие и парадоксы приватизации // Литературная газета. 2005. 4 июля.
- Гринберг Р.С. Пятнадцать лет рыночной экономики в России // Вестник РАН. 2007. Т. 77. № 7. С. 584–592.
- Заславская Т.И. О социальных факторах расхождения формально-правовых норм и реальных практик // Куда идет Россия? Формальные институты и реальные практики; под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: МВШСЭН, 2002.
- Зорькин В. Доверие к праву – путь разрешения глобальных кризисов // Российская газета. 2016. 19 мая.
- Кант И. Критика практического разума. М.: Ozon.ru, 2007.
- Кирилл, митрополит Смоленский и Калининградский. Духовно-нравственные основы современного российского общества // Богомолов О.Т. Экономика и общественная среда: неосознанное взаимовлияние. М., 2008. С. 372–380.
- Корнаи Я. «Путь к свободной экономике»: десять лет спустя (переосмысливая прошлое) // Вопросы экономики. 2000. № 12.
- Косалс Л.Я., Рывкина Р.В. Становление институтов теневой экономики в постсоветской России // Социологические исследования. 2002. № 4.
- Кувалин Д.Б. Экономическая политика и поведение предприятий: механизмы взаимного влияния. М.: МАКС Пресс, 2009.
- Латов Ю.В. Экономика вне закона: очерки по теории и истории теневой экономики. М.: МОНФ, 2001. Гл. 6 (§ 6.3).
- Латов Ю.В., Нестик Т.А. «Плохие» законы или культурные традиции? // Общественные науки и современность. 2002. № 5.
- Леонов Н.С. Крестный путь России. М.: Эксмо, 2005.
- Лехницкая Д. Путин заступился за бизнес: За уголовные дела против невиновных силовики и чиновники могут сесть в тюрьму на 10 лет // Комсомольская правда. 2016. 30 окт.
- Львов Д.С. Пора отказаться от догм // Поиск. 2000. № 44.
- Меньшиков С.М. Анатомия российского капитализма. М.: Международные отношения, 2004.
- Милов В., Немцов Б. Коррупция разъедает Россию // Лоббист. 2008. № 1.
- Норт Д.К. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
- Нуреев Р.М., Рунов А.Б. Россия: неизбежна ли деприватизация? (феномен власти-собственности в

- исторической перспективе) // Вопросы экономики. 2002. № 6.
- Осипов Г.В. Социология и общество. Социологический анализ российской смуты. М.: Норма, 2007.
- Отчет фонда «Индем». Во сколько раз увеличилась коррупция за 4 года? Проект «Диагностика российской коррупции»: краткое изложение результатов. 2005. URL: http://www.anti-corr.ru/indem/2005diagnost/2005diag_press.doc.
- Папиз Я.Ш., Галушина Я.С. Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993–2008 гг. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009.
- Петраков Н.Я. Русская рулетка. Экономический эксперимент ценою 150 миллионов жизней. М.: Экономика, 1998.
- Попова И.М. Моральное оправдание и нормативная составляющая теневых практик (К постановке проблемы) // Социология: теория, методы, маркетинг. 2004. № 1.
- Радаев В. Теневая экономика в России: изменение контуров // Pro et Contra. 1999. Т. 4. № 1.
- Роуз-Аккерман С. Коррупция и государство: Причины, следствия, реформы. М.: Логос, 2003.
- Рывкина Р. От теневой экономики к теневому обществу // Pro et Contra. 1999. Т. 4. № 1.
- Сакс Дж. Интервью // Независимая газета. 1998. 31 дек.
- Смит А. Теория нравственных чувств. М.: Республика, 1997.
- Сото Э., де. Иной путь: Невидимая революция в третьем мире / пер. с англ. Б. Пинскера. М.: Catallaxy, 1995.
- Степашин С.В. Анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993–2003 годов (экспертно-аналитическое мероприятие). Руководитель рабочей группы – Председатель Счетной палаты Российской Федерации С.В. Степашин. М.: Олита, 2004.
- Сухарев М. Социальные антиинституты // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 5. URL: <http://www.ecsoc.msses.ru/issues/2004-5-5/index.html>.
- Фигурнов М. Тенденции мирового развития // Диалог. 1996. № 3.
- Фромм Э. Психоанализ и религия. Искусство любить. Иметь или быть? Киев: Ника-Центр, 1998.
- Хедлунд С. Невидимые руки, опыт России и общественная наука. Способы объяснения системного провала. М.: Изд. дом НИУ ВШЭ, 2015.
- Хейфец Б. Вернуть пропавшие долги // Российская Федерация сегодня. 2007. № 15.
- Чайка Ю. Интервью Генерального прокурора Российской Федерации Юрия Чайки информационному агентству «Интерфакс». 2016. 8 дек. URL: <https://genproc.gov.ru/genprokuror/interview/document-1145087/>.
- Черных Е. Если ваучеры обезличили, значит, это кому-то было нужно! / Комсомольская правда. 2012. 16 авг.
- Becker G.S. Crime and punishment: An economic approach // Journal of Political Economy. 1968. Vol. 76. № 2. P. 169–217.
- Homann K., Blome-Drees F. Wirtschafts und unternehmensethik. Gottingen, Zurich: Vandenhoeck & Ruprecht, 1992.
- Ostrovsky A. Father to the oligarchs // The Financial Times. 2004. Nov. 13.
- Sen A. On ethics and economics. Oxford; N.Y.: Basil Blackwell, 1987.
- Stiglitz J. The ruin of Russia. Wed. BST, 2003. 9 Apr. URL: <https://www.theguardian.com/world/2003/apr/09/russia.artsandhumanities>.

Рукопись поступила в редакцию 24.03.2017 г.

TRANSFORMATIONS OF ENTREPRENEURIAL ETHICS IN THE IMPERIAL, SOVIET AND POST-SOVIET RUSSIA: PARADOXES AND PROBLEMS. PART 2

L.S. Chernoy

Lev S. Chernoy, Institute for Prospective Scientific Studies,
Moscow, Russia, info@mir.ru

The article examines the specifics and history of the formation of entrepreneurial ethics in pre-revolutionary Russia, as

well as its transformations in the course of Russian revolutions, in the Soviet era during the New Economic Policy period. Research embraces the transformations in cooperative/ artel types of business at a later stage, in the “shadow” system of private entrepreneurship, and finally, in the times of the late Soviet and post-Soviet reforms. It is shown that several stages of breaking the mass ethical norm “at the turns of the epochs” – could not but lead to serious destruction of the moral oriented basis of life in all social groups and in all strata of society. It is shown, that the «turns of the epochs» caused lasting and painful fractures between the outward normality of the state (the norms of written law) and the internal normality of citizens, communities and society (mass morality and the “customary law”). It is shown, that during the Soviet period, in the process of organizing economic life, authorities largely relied on the successive moral community specificity of mass self-awareness, including community forms of collective encouragement and punishment, as well as on religious ethical precepts transformed in the terminology of communism. It is established, that the late Soviet and post-Soviet so called “market” transformations of economic legislation, the purposeful discrediting of mass normative and ethical views of the Soviet era, as well as illegal and fraudulent privatization of substantial part of Soviet public property, led to deep chaos in the entire Russian institutional and regulatory system that ensures economic activity and social sustainability. It is shown, that this creates serious obstacles to the successful development of Russian statehood.

Keywords: entrepreneurial ethics, cooperatives, artel, marketization, informal institutions, criminalization, corruption, negative externalities.

JEL: N80.

References

- Barsukova S.Yu. (2006). The shadow economics and the shadow politics: the mechanism of interlocking. Preprint WP4/2006/01. Moscow, Izd. dom GU VShE (in Russian).
- Becker G.S. (1968). Crime and punishment: An economic approach. *Journal of Political Economy*, vol. 76, no. 2, pp. 169–217.
- Bunich A. (2005). Quasi-liberal doublethink and paradoxes of privatization. *Literaturnaya gazeta*, 4 July (in Russian).
- Chaika Iu. (2016). Interview of the Prosecutor General of the Russian Federation Yuri Chaika to the Interfax news agency (in Russian). URL: <https://genproc.gov.ru/genprokuror/interview/document-1145087>.
- Chernykh E. (2012). If the vouchers were depersonalized, then it was someone who needed it! *Komsomol'skaia Pravda*, 6 Aug. (in Russian).
- Figurnov M. (1996). Trends in world development. *Dialog*, no. 3, pp. 12 (in Russian).
- Fromm E. (1998). Psychoanalysis and religion. The art of love. To have or to be. Kiev, Nika-Tsentr (in Russian).
- Grinberg R.S. (2007). Fifteen years of market economy in Russia перевод. *The Russian Academy of Sciences Bulletin*, vol. 77, no. 7, pp. 584–592 (in Russian).
- Hedlund S. (2015). Invisible hands, Russian experience, and social science: approaches to understanding systemic failure. Moscow, Izd. dom NIU VShE (in Russian).
- Homann K., Blome-Drees F. (1992). *Wirtschafts und Unternehmensethik*. Gottingen, Zurich, Vandenhoeck & Ruprecht.
- Kant I. (2007). Critique of Practical Reason. Moscow, Ozon.ru (in Russian).
- Kheifets B. (2007). Repay the lost debts. *Rossiiskaia Federatsiia segodnia*, no. 15 (in Russian).
- Kornai Ya. (2000). “Way to a free economy”: Ten years later (rethinking the past). *Voprosy ekonomiki*, no. 12 (in Russian).
- Kosals L.Ia., Ryvkina R.V. (2002). Formation of the institutions of the shadow economy in post-Soviet Russia. *Sotsiologicheskie issledovaniia*, no. 4 (in Russian).
- Kuvalin D.B. (2009). Economic policy and enterprise behavior: Mechanisms of mutual influence. Moscow, MAKSPress (in Russian).
- Kyrill, Metropolitan of Smolensk and Kaliningrad. (2008). Spiritual and moral foundations of modern Russian society). Economics and the public environment: unconscious mutual influence. Bogomolov O.T. Moscow, pp. 372–380 (in Russian).
- Latov Iu.V. (2001). Economics out of the law: essays on the theory and history of the shadow economy. Moscow, MONF, ch. 6, par. 6.3 (in Russian).

- Latov Iu.V., Nestik T.A. (2002). What is “bad” – the laws or the cultural traditions? *Obshchestvennyye nauki i sovremennost'*, no. 5 (in Russian).
- Lekhnitskaia D. (2016). Putin stood up for business: For criminal cases against innocent security officials and officials can go to jail for 10 years. *Komsomol'skaia Pravda*, 30 Oct. (in Russian).
- Leonov N.S. (2005). Russia's way of the cross. Moscow, Eksmo (in Russian).
- L'vov D.S. (2000). It's time to give up dogmas. *Poisk*, no. 44 (in Russian).
- Men'shikov S.M. (2004). Anatomy of Russian capitalism. Moscow, Mezhdunarodnye otnosheniia (in Russian).
- Milov V., Nemtsov B. (2008). Corruption corrodes Russia. *Lobbist*, no. 1 (in Russian).
- Nort D.K. (1997). Institutions, institutional changes and the functioning of the economy. Moscow, Fond ekonomicheskoi knigi «Nachala» (in Russian).
- Nureev R.M., Runov A.B. (2002). Russia: Is deprivatization inevitable? (The phenomenon of power-ownership in the historical perspective). *Voprosy ekonomiki*, no. 6 (in Russian).
- Osipov G.V. (2007). Sociology and society. Sociological analysis of Russian turmoil. Moscow, Norma (in Russian).
- Ostrovsky A. (2004). Father to the Oligarchs. *The Financial Times*, 13 Nov.
- Pappe Ia.Sh., Galukhina Ia.S. (2009). Russian big business: The first 15 years. Economic Chronicles 1993–2008. Moscow, Izd. dom GU VShE (in Russian).
- Petrakov N.Ia. (1998). Russian roulette. The economic experiment which cost 150 million lives. Moscow, Ekonomika (in Russian).
- Popova I.M. (2004). Moral justification and normative component of shadow practices (To the formulation of the problem). *Sotsiologiia: teoriia, metody, marketing*, no. 1 (in Russian).
- Radaev V. (1999). The shadow economy in Russia: Changing contours. *Pro et Contra*, vol. 4, no. 1 (in Russian).
- Rouz-Akkerman S. (2003). Corruption and the state: Reasons for emergence, consequences, reforms. Moscow, Logos (in Russian).
- Ryvkina R. (1999). From the shadow economy to the shadow society. *Pro et Contra*, vol. 4, no. 1 (in Russian).
- Saks D. (1998). Interview. *Nezavisimaia gazeta*, 31 Dec. (in Russian).
- Sen A. (1987). On ethics and economics. Oxford and New York, Basil Blackwell.
- Smith A. (1997). The theory of moral sentiments. Moscow, Respublika (in Russian).
- Soto E. de. (1995). The other path: The invisible revolution in the Third World. Moscow, Catallaxy (in Russian). URL: <http://www.ecsoc.msses.ru/issues/2004-5-5/index.html>.
- Stepashin C.V. (2004). The report “Analysis of the processes of privatization of state property in the Russian Federation for the period 1993–2003 (expert-analytical exercise)”. Head of the working group Chairman of the Accounts Chamber of the Russian Federation S.V. Stepashin. Moscow, Olita (in Russian).
- Stiglitz J. (2003). The ruin of Russia. Wed, 9 Apr. BST. URL: <https://www.theguardian.com/world/2003/apr/09/russia.artsandhumanities>.
- Sukharev M. (2004). Social anti-institutions. *Ekonomicheskaya sotsiologiia*, vol. 5, no. 5 (in Russian).
- The report of the “Indem” Foundation. How many times has corruption increased over 4 years? “Diagnostics of Russian corruption” project: A summary of the results (in Russian). URL: http://www.anti-corr.ru/indem/2005diagnost/2005diag_press.doc.
- Zaslavskaiia T.I. (2002). On the social factors of the divergence of formal legal norms and real practices. Where is Russia going? Formal institutions and real practices. Ed. T.I. Zaslavskaiia. Moscow, MVShSEN (in Russian).
- Zor'kin V. (2016). Trust in law is the way to resolve global crises. *Rossiiskaia gazeta*, 19 May (in Russian).

Manuscript received 24.03.2017

*Г.Б. Клейнер, Ю.А. Кораблев,
С.Е. Щепетова*

1 марта 2018 г. в Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации состоялся круглый стол «Творческое наследие академика Дмитрия Семеновича Львова (1930–2007)», ежегодно организуемый кафедрой «Системный анализ в экономике» ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (далее – Финансовый университет). Дмитрий Семенович – выдающийся российский ученый и общественный деятель, который внес огромный вклад в развитие отечественной экономической науки и практики. Его идеи до сих пор остаются в центре общественного внимания.

Центральная тема, обсуждавшаяся в рамках прошедшего мероприятия, – «Человек в цифровой экономике». Участники круглого стола, в числе которых были представители Финансового университета при Правительстве РФ, Центрального экономико-математического института РАН, Научно-исследовательского института системных исследований РАН, Института экономических исследова-

© Клейнер Г.Б., Кораблев Ю.А., Щепетова С.Е.,
2018 г.

Клейнер Георгий Борисович, член-корреспондент РАН, заведующий кафедрой Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, руководитель научного направления Центрального экономико-математического института РАН, Москва, george.kleiner@inbox.ru
Кораблев Юрий Александрович, к.э.н., доцент кафедры Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Москва, YUAKorablev@fa.ru
Щепетова Светлана Евгеньевна, д.э.н., профессор кафедры Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Москва, SEShchepetova@fa.ru

ний ДВО РАН, МГУ им. М.В. Ломоносова, Государственного университета «Дубна», РУДН, ГУУ и других некоммерческих и коммерческих организаций, проецировали идеи Д.С. Львова на цифровое будущее, с живым интересом обсуждая перспективы нового времени.

Участников круглого стола приветствовал заведующий кафедрой «Системный анализ в экономике» Финансового университета, член-корреспондент РАН Г.Б. Клейнер. Он напомнил всем, какой масштабной фигурой был Дмитрий Семенович Львов, какую значимую роль он играл в обществе, отношениях между обществом и властью. В трудах Д.С. Львова уникальным образом сочетались понятия эффективности, справедливости, нравственной чистоты и общественной пользы. Как никто другой, он чувствовал единство четырех видов материи – живой, социальной, духовной и неживой. Системный подход, который демонстрировал академик Д.С. Львов, еще долго предстоит изучать всем, кто занимается изучением социальной и экономической жизни.

Свое научное сообщение Г.Б. Клейнер посвятил *социально-экономической экосистеме* человека в цифровой экономике. В этом понятии сочетаются подходы, связанные с изучением человека как субъекта экономики, носителя нравственности, генератора инноваций и участника социальных взаимоотношений. Социально-экономическая экосистема человека существенно отличается от экосистемы природы и до сих пор является практически не изученной. Г.Б. Клейнер призвал присутствующих обратить внимание на важность системных исследований в этом направлении.

И.Н. Дрогобыцкий (д.э.н., кафедра «Системный анализ в экономике», Финансовый университет) отметил необходимость *легитимации специальности* «Системный анализ и синтез в экономике» и обозначил как серьезную научную задачу систематизацию научных специальностей по этому научному направлению. И.Н. Дрогобыцкий показал несбалансированность текущего списка специальностей по экономике (концентрацию огромного кру-

га вопросов в специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» и достаточно узкого круга вопросов в других специальностях), а также аргументировал предложения *реструктуризировать паспорта специальностей*, опираясь на системную парадигму, которую развивает кафедра «Системный анализ в экономике» Финансового университета. Системный анализ и синтез в экономике, подчеркнул он, целесообразно выделить в самостоятельное научное направление.

М.А. Федотова (д.э.н., Департамент корпоративных финансов и корпоративного управления, Финансовый университет), поддерживая высказывание Г.Б. Клейнера о масштабности мышления Дмитрия Семеновича Львова, рассказала о том, что только сейчас приходит понимание глубины некоторых идей этого ученого и осознание его научной прозорливости. М.А. Федотова поделилась воспоминаниями о тех временах, когда ей довелось общаться с Дмитрием Семеновичем, привела некоторые высказанные им тогда мысли, отметила актуальность его научных публикаций и сегодня. В частности, она обратила внимание на последнюю монографию академика Д.С. Львова «Россия: реальности и контуры будущего», в которой он подчеркивал *необходимость структурной перестройки экономики*. М.А. Федотова убедительно доказала, что многие положения данной работы могут стать надежной опорой для разработки структурной политики и управления инвестициями в современной России. При этом особого внимания на фоне возрастания роли интеллектуального капитала в современном мире заслуживает научный вклад Д.С. Львова в решение задачи умножения интеллектуального капитала России. Это важнейшие аспекты экосистемы цифровой экономики, подвела итог М.А. Федотова.

Часть выступлений участников круглого стола была посвящена обсуждению содержания явления «цифровая экономика», места и роли в ней человека.

Я.С. Ядгаров (д.э.н., профессор, Департамент экономической теории, Финансовый университет) показал развитие концепций и

доктрин человеческого фактора в экономике в ретроспективе. Он отметил, что со второй половины XX столетия благодаря нововведениям одного из первых нобелевских лауреатов по экономике М. Фридмена, а затем и ряда приверженцев неоинституциональной парадигмы экономической науки изыскания в области проблем человеческого фактора обрели гораздо более масштабный и всеохватывающий характер. Их результаты создали основу для появления различных версий теории, которые научное экономическое сообщество стало называть *теориями человеческого капитала*. Ныне многообразным альтернативным концепциям человеческого фактора противопоставляется *целостная по сути теория* человеческого капитала, вбирающая аналитические аспекты психологии труда, социологии, эргономики, юриспруденции и других «неэкономических сфер», вплоть до исследовательских задач обоснования оптимальных решений, связанных с минимизацией авторитарных и административно-бюрократических методов управления человеческим фактором (человеческим капиталом).

Распространяя на цифровую экономику идеи Львова о нравственной экономике, Б.А. Ерзникян (д.э.н., заведующий лабораторией, ЦЭМИ РАН) рассуждал о том, как существовать человеку в новых условиях, что ему делать, что он будет иметь, каким ему следует быть. Он отметил, что *цифровая экономика индифферентна к ценностным суждениям* о том, какой надлежит быть экономике и какое место в ней должен занять человек. Российская экономика, по Львову, *должна быть нравственной*, а люди отдельно и в совокупности должны быть наделены духовным началом – в отличие от лишенной духовности экономики стяжательства¹. Это видение будущего российской экономики основано на институциональном подходе, учитывающем специфику культуры, истории, ментальности, традиций и многих «мелочей», имеющих огромное значение для выхода страны на

траекторию устойчивого – не по навязанным извне лекалам, а самобытного с восприятием всего, что может быть воспринято, – развития². Если цифровая экономика будет погружена в контекст такого понимания экономики, то и человек займет в ней достойное место.

С.И. Кружилов привлек внимание к вопросам обеспечения *социальной справедливости* в цифровой экономике. Ответ на вопрос, сможет ли цифровая экономика стать инструментом обеспечения социальной справедливости, зависит от многих факторов, но, как подчеркнул С.И. Кружилов, если эта экономика не будет строиться на принципах социальной справедливости, у нее, как и экономики любого другого типа, не будет мощного и долговременного потенциала развития. Тем не менее прозрачность транзакций и доступность информации о состоянии экономических агентов могут стать отправной точкой в обеспечении социальной справедливости (в частности, появляется возможность сократить долю теневой экономики, перераспределить блага и сделать сопоставимыми с доходами управленцев доходы высококвалифицированных специалистов, на которых и держится любая экономика).

Участники круглого стола подчеркивали большое значение идей Д.С. Львова для предприятий и организаций всех форм собственности.

О.В. Данеев (к.э.н., Департамент анализа данных, принятия решений и финансовых технологий, Финансовый университет) отметил, что данные в цифровой форме становятся *ключевым фактором производства* во всех сферах социально-экономической деятельности, а цифровая трансформация – очередной этап в эволюции человечества. Отвечая на вопрос, какие изменения этот процесс сулит обществу, О.В. Данеев подчеркнул, что обеспечение национального суверенитета страны и повышение качества жизни граждан невозможны без согласования интересов всех заинтересован-

¹ Львов Д.С. Нравственная экономика. М.: Институт экономических стратегий, 2004.

² Львов Д.С. Россия: рамки реальности и контуры будущего. М.: Институт экономических стратегий, 2007.

ных сторон и объединения организационных, трудовых, финансовых ресурсов государства и бизнеса. Он отметил также возрастание роли человека как источника и генератора интеллектуального капитала в цифровой экономике.

Участники круглого стола обращали внимание на возрастающие в условиях цифровой экономики требования к современным менеджерам, на новые возможности для бизнеса, с одной стороны, и риски, с другой, на изменение роли трудового фактора в цифровой экономике. Были затронуты также вопросы подготовки специалистов для цифровой экономики.

Л.С. Звягин (к.э.н., кафедра «Системный анализ в экономике», Финансовый университет) докладывал о проблемах образовательной системы в эпоху цифровой экономики, когда у всех обучающихся есть *гаджеты*. Также обратил внимание на то, что сама система образования вынуждена подстраиваться под новые условия. Вполне вероятно, что на всю страну скоро будет всего три лектора по каждой дисциплине. Плохо это или хорошо – большой вопрос!

А.А. Чуб (д.э.н., Департамент менеджмента, Финансовый университет) обратила внимание на вызовы, *проблемы и перспективы для преподавателей высших учебных заведений* в условиях цифровой экономики. В числе факторов, существенно влияющих на работу профессорско-преподавательского состава вузов в этих условиях, ей были отмечены: а) виртуализация образовательного пространства, влекущая очередной пересмотр образовательных стандартов и программ, следствием которого становятся дополнительные временные затраты преподавателя на исполнение формальных процедур; б) визуальный способ восприятия информации современными студентами, объективно вызывающий у них «отрыв» от реальности и потребность в игровых формах подачи учебного материала. В заключение А.А. Чуб подчеркнула, что в этих условиях преподаватель высшей школы должен выступать носителем общечеловеческих ценностей, активно реализуя воспитательную функцию.

Необычный аспект обучения осветила А.Е. Ростовская (зав. лабораторией «Мастерская сценического действия в управлении», ГУУ), посвятив свой доклад модели «сценического действия», которая может быть положена в основу непрерывного обучения человека. Она отметила, что в современном мире человеку важно всегда быть в контакте с ситуацией «здесь и сейчас», различать разные пространства, в которых мы находимся, предчувствовать ход событий и рефлексировать. Модель «сценического действия», фокусирующаяся на телесности, пространственной организации и ритмических структурах, позволяет человеку реализовать, со слов А.Е. Ростовской, *практику органичного действия*, в которой мысли, чувства и действия совмещаются в их мгновенности и непредсказуемости. Такой подход в образовательной сфере способствует формированию интереса к обучению, а значит, лучшему усвоению знаний. «Учащийся в отсутствие присутствия» преобразуется в «учащегося в проживании открытия». Кроме того, формируется личность ответственного гражданина.

Интересным было выступление А.И. Ивануса (д.э.н., профессор Департамента анализа данных, принятия решений и финансовых технологий, Финансовый университет), которое он посвятил когнитивным технологиям *искусственной генерации экономических знаний*. В основу технологии положены двухполушарная модель мозга и алгоритмы семантического анализа информации. В модели использована новая семантическая координата – истинность, которая, как доказано математически, имеет квантовую структуру. В качестве нового экономического знания данная когнитивная технология позволила генерировать концепцию превентивного режима готовности предприятий – нового альтернативного метода управления в условиях максимальной неопределенности внешней среды, когда возможности традиционных оптимизационных методов уже исчерпаны. В этом случае финансово-экономические показатели фирмы формируются по квантовому принципу и имеют фрактальную структуру.

Звучали и предостережения.

А.И. Богомолов (к.т.н., Департамент анализа данных, принятия решений и финансовых технологий, Финансовый университет) привлек внимание к проблеме все большей виртуализации современного общества, высказал *опасение* относительно того, что *новое поколение будет полностью жить в виртуальной среде*, что, вероятно, вскоре придется столкнуться с негативными влияниями виртуальной спекулятивной экономики на цифровую и неизвестно, что из этого выйдет, насколько частыми и серьезными станут кризисы и перекосы.

Другие участники круглого стола поднимали проблемы *тотального увлечения гаджетами* и зависания человека в социальных сетях, высказывались опасения за будущее человека в цифровой экономике.

Рассуждая о вопросе, бизнес для человека или человек для бизнеса, В.Б. Бетелин (д.ф.-м.н., академик РАН, ФГУ ФНЦ НИИСИ РАН) показал, что целью, навязываемой глобальными производителями цифровой техники, а также инициаторами цифровой трансформации промышленности, образования и социальной сферы, фактически является *формирование в общественном сознании нового культа «цифрового тельца»* вместо устаревшего «золотого тельца», иными словами, формирование личности, полностью поработанной цифровыми технологиями, для которой авторитеты – только Гугл, Яндекс, искусственный интеллект и криптовалюта.

А.И. Соловьев (к.т.н., Департамент анализа данных, принятия решений и финансовых технологий, Финансовый университет), выступив с сообщением на тему «Человек в цифровой экономике: аналоговый или дискретный?», продемонстрировал *симптомы зарождения «компьютерного рабства»*. А.И. Соловьев отметил, что «при активной “цифровизации” экономики и общества ускоряется формирование разрыва между аналоговыми и цифровыми объектами. Программное обеспечение техники усложняется, однако интерфейс программ остается на самом низком потребительском

уровне. Алгоритмы, стоящие за “дружественным интерфейсом” компьютеров, роботов и другой цифровой техники, уже сегодня навязывают “аналоговому” человеку “компьютерное мышление”». Это одно из проявлений данного феномена. Кто кому должен и будет служить – вопрос не риторический, а требующий углубленного междисциплинарного осмысления учеными и практиками.

В.С. Томский (к.т.н., действительный член Академии изучения проблем национальной безопасности) посвятил выступление *цифровому неравенству* в нынешней ситуации и рассмотрел технологические, экономические и этические аспекты такого неравенства. Он отметил, что сегодня информационно-телекоммуникационная инфраструктура Российской Федерации является, по свидетельству бывшего заместителя министра связи Н.С. Мардера, лоскутным одеялом из отбросов мирового телекоммуникационного оборудования. Это касается не только оборудования на магистральном, коммутационном и пользовательском уровнях (на 99% иностранного производства позавчерашней «свежести»). Операторская деятельность на сетях также находится под контролем зарубежных компаний. В.С. Томский подчеркнул, что фактически это означает потерю национального суверенитета в информационном пространстве по всей территории страны. Это не только открывает возможности манипулирования общественным мнением в стране из зарубежных центров, а это еще и мощный, хорошо отрегулированный «насос» для выкачивания из России разного рода ресурсов, в том числе денежных. В конечном итоге формируется не просто цифровое неравенство. Точнее будет назвать это цифровым поработением.

Т.Х. Усманова (д.э.н., Финансовый университет) привела сравнительные данные по финансированию НИОКР в разных странах и обратила внимание на то, что для обеспечения суверенитета России требуется *создать собственную прозрачную систему финансирования перспективных инновационных проектов*. При этом системные рамки нужно формиро-

вать на основе собственных (а не зарубежных) банков с государственным участием. Требуется совершенствовать *стандарты экономической устойчивости* (СЭУ), при этом их следует адаптировать к России (сегодня Россия дотирует страны Евросоюза, Америки и Центральной Азии в ущерб российскому населению). Не менее важно реализовывать государственно-частное партнерство в регионах России и выделять на это бюджетные кредиты, изменить бюджетно-налоговую политику России в части финансирования образования, здравоохранения и НИОКР (на каждое из этих направлений следует выделять не менее 5% ВВП, поскольку передовые государства закладывают в совокупности до 70%!), изменить денежно-кредитную политику, в том числе снизить процент ключевых ставок для развития инфраструктурных проектов. Иначе велик риск потерять Россию, подчеркнула Т.Х. Усманова.

А.Н. Домбровский (к.т.н., ОАО «Гипрогор») отметил, что рост автомобилизации населенных пунктов, повышение интенсивности движения на сети дорог, с одной стороны, и хроническое отставание темпов улучшения условий движения, с другой, привели к снижению эффективности транспортной сферы, безопасности дорожного движения и *усилению отрицательного воздействия автомобилей и дороги на окружающую среду*. В этих условиях принятие рациональных решений, направленных на повышение эффективности дорожного движения, является сложной, многофакторной задачей, стоящей перед экономикой дорожного движения. Специфика заключается в невозможности корректно соизмерить классическими методами понесенные затраты на улучшение условий движения и полученный эффект от них. Государство не является прямым бенефициаром произведенных расходов на улучшение условий движения. Совокупный экономический эффект дорожных расходов определяется через агрегирование инфраструктурного компонента и их роли в оценке экономической эффективности субъектов хозяйственной деятельности. Несмотря на организационное разделение дорожного

хозяйства и автомобильного транспорта и наличие у них самостоятельных систем управления, в технико-экономическом отношении они представляют собой составные части единого целого. Вышеназванные проблемы сами по себе не решаются в цифровой экономике, требуются гармонизация интересов всех сторон и системное управление этой сферой. В то же время с развитием технических средств, позволяющих производить анализ, оцифровку и расчет всех показателей транспортного процесса, появилась возможность высокоточного моделирования индикаторов экономики дорожного движения, что позволит существенно повысить эффективность транспортного процесса и принимаемых в этой области решений при организации дорожного движения.

А.А. Никонова (к.э.н., ЦЭМИ РАН) привела обоснование основного тезиса: *цифровая экономика – это не столько новые технологии, сколько новые отношения*. Она показала на примерах, что в цифровой экономике человек особенно уязвим при отсутствии механизмов компенсации рисков. Вместе с этим именно человек как ведущий фактор развития нуждается в усиленной поддержке. А.А. Никонова сделала вывод о необходимости адекватных изменений всех общественных подсистем, в том числе системы управления.

На риски институциональных деформаций в цифровой экономике обратил внимание присутствующих Р.М. Качалов (д.э.н., научный руководитель лабораторией, ЦЭМИ РАН). Вспоминая тот период, когда ему посчастливилось работать с Д.С. Львовым, Р.М. Качалов отметил, что, пожалуй, Д.С. Львов первый обратил внимание на *двойственность судьбы инноваций на производственных предприятиях*. С одной стороны, внедрение инновационного решения может стать источником кардинального позитивного преобразования предприятия, обретения им устойчивых конкурентных позиций, но с другой – нововведение может оказаться неудачным техническим или производственным решением, неприемлемым для конкретного предприятия, которое не смогло освоить нововведения по своим внутренним

причинам. Вследствие этого предприятие будет нести убытки, а может быть, даже окажется в состоянии, близком к банкротству. Поэтому, указывал Д.С. Львов, принимая решение о внедрении той или иной инновации, необходимо проанализировать возможные тенденции развития производственно-экономической ситуации на предприятии после принятия такого решения, выявить события-последствия такого решения, в том числе и негативные, которые могут реализоваться и привести предприятие к нежелательному развитию. Таким образом, косвенно Д.С. Львов призывал в процессе разработки ответственного решения – а желательно вообще любого – выявлять и тщательно анализировать все априори прогнозируемые последствия принятия такого решения. Говоря современным языком, проанализировать риск возникновения нежелательного развития событий в хозяйственной деятельности предприятия после внедрения инноваций.

Иллюзиям возможностей управления в цифровой экономике посвятила свое выступление С.Е. Щепетова (д.э.н., кафедра «Системный анализ в экономике», Финансовый университет). Она отметила, что с повсеместным внедрением компьютеров, роботов и техники, способной фиксировать, генерировать, обрабатывать и передавать цифровые данные, связываются большие надежды. Обычно говорится и о повышении качества жизни населения, и об обеспечении лучшей управляемости социально-экономическими системами (СЭС). Однако наряду с масштабными, привлекательными для отдельного человека и общества возможностями, которые могут появиться в результате развития техники и технологий, цифровая экономика порождает и масштабные угрозы, которым не уделяется должного внимания. Каким будет будущее, зависит не столько от найденных технических решений, сколько от намерений акторов, определяющих назначение и направленность использования разного рода «инструментов». Намерения акторов предопределяются в первую очередь их представлениями и убеждениями (так называемыми ментальными моделями).

С.Е. Щепетова обратила внимание, что одна из иллюзий связана с реализацией контроля как одной из основных функций управления. В последнее время эта функция начинает доминировать над всеми остальными. Между тем результаты функционирования СЭС улучшаются часто только в отчетах, вынужденные действия и бессмысленные ограничения все более привносятся в нашу жизнь, проблем в обществе не становится меньше. Это происходит из-за принципиальной неспособности тотального контроля и механизмов принуждения разрешать социально-экономические и управленческие проблемы. Обеспечение устойчивого развития СЭС и повышение качества жизни граждан возможно только на фундаменте свободы личности, поведение которой предопределяется системными представлениями об экономике и обществе, а также вытекающими из них внутренними ограничениями и ответственностью (поведение на основе самоконтроля). На фоне осознания каждым человеком своей сопричастности происходящему и взаимной зависимости всего происходящего может быть запущен процесс непрерывного совершенствования организации СЭС с позиций всех заинтересованных сторон, при котором внешний контроль будет организован в первую очередь для помощи и служения друг другу вместо навязывания воли одних другим.

В целом круглый стол прошел в дружественной атмосфере, оказался очень содержательным, показал всю сложность, многогранность и остроту обсуждавшейся темы. Конечно, не все актуальные проблемы развития цифровой экономики и пути их решения были затронуты участниками круглого стола. Однако, как отметил Ю.А. Кораблев (к.э.н., кафедра «Системный анализ в экономике», Финансовый университет), многие ориентиры правильной организации экономики уже изложены в трудах академика Д.С. Львова. Он подчеркнул настоятельную необходимость помнить и воплощать в жизнь его идеи, связанные с развитием человеческого потенциала страны.

Оргкомитет выражает искреннюю благодарность всем участникам круглого стола.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В РАСШИРЯЮЩЕМСЯ ИНФОРМАЦИОННОМ ПРОСТРАНСТВЕ

О.Б. Брагинский

10–11 апреля 2018 г. в Москве, в Центральном экономико-математическом институте РАН состоялся Девятнадцатый всероссийский симпозиум «Стратегическое планирование и развитие предприятий». Открывая Симпозиум, сопредседатель оргкомитета чл.-корр. РАН *Г.Б. Клейнер* отметил, что отличительной особенностью современного мира является стремительное развитие информационных технологий. По сути дела, имеет место информационный взрыв, который приводит к заметным изменениям во многих сферах экономики и общества. Можно ли говорить о стратегическом планировании в быстроизменяющемся обществе? Не затеряются ли предприятия на фоне разнообразных и разветвленных сетевых структур? На эти и другие вопросы попытаются дать ответ доклады на пленарном заседании Симпозиума.

В докладе академика *В.М. Полтеровича* «Разработка стратегий социально-экономического развития: идеология vs наука» выступающий попытался рассмотреть взаимодействия и противоречия господствующей идеологии и результаты научной деятельности. Неудачи в реализации ряда реформ породили недоверие к науке, хотя эти неудачи вызваны не столько несовершенством экономической науки, сколько сложной системой отбора реформ и

методов их проведения, когда сталкиваются интересы общества, политиков и экспертов. Важным элементом этой системы является господствующая (доминирующая) идеология в отношении социально-экономических преобразований. Докладчик подробно остановился на причинах противостояния идеологии и науки. Попытки совершенствования идеологии наталкиваются на сопротивление ее адептов, в частности, потому, что для реализации новых идей могут потребоваться институциональные преобразования, ослабляющие власть высокопоставленных чиновников. Нередко идеология реформ формируется под влиянием международных организаций, отдающих предпочтение интересам развитых стран. Кроме того, сопротивляясь влиянию науки, доминирующая идеология воздействует на нее через финансирование проектов для разработки стратегий.

Доминирующей идеологией в России сегодня является *институциональный рыночный фундаментализм*, который предлагает сосредоточиться на сужении коррупции, снижении административных барьеров, повышении прозрачности бизнеса, укреплении прав собственности и т.п. Однако эти цели труднодостижимы и, как показывает опыт стран «экономического чуда», не являются ни необходимым, ни достаточным условием инициации быстрого роста. Эти страны сумели добиться успеха путем формирования институтов догоняющего развития, среди которых важнейшую роль играло специальное агентство, которое формировало средне- и долгосрочные индикативные планы, согласовывало все виды экономической политики и деятельность всех министерств.

Для России создание подобного федерального агентства развития (ФАР) является первоочередной задачей. Фактически его необходимость осознана административной элитой. В Федеральном законе «О государственном стратегическом планировании» сделана попытка рассмотреть в едином комплексе средне- и долгосрочные прогнозы и планы, региональные и отраслевые, связав их

© Брагинский О.Б., 2018 г.

Брагинский Олег Борисович, д.э.н., профессор, Центральный экономико-математический институт РАН, Москва, braginsk@cemi.rssi.ru

с бюджетными планами и государственными программами; ввести скользящее планирование; учредить орган исполнительной власти, осуществляющий функции, связанные с выработкой стратегических решений. В июне 2016 г. при Президенте Российской Федерации был создан Совет по стратегическому планированию и приоритетным проектам. В задачу Совета входит формирование органов управления приоритетными проектами и программами. Тем не менее ФАР пока не создано, поскольку руководители ведомств не хотят сужения своих полномочий.

Негативное влияние доминирующей идеологии на научные разработки можно попытаться ослабить, создав систему альтернативных экспертных центров, получающих постоянное финансирование, предусмотрев процедуру открытых слушаний предлагаемых стратегий и обязательное участие авторов в заключительных версиях соответствующих законов.

В 2017 г. в России сделан важный шаг: у Центра стратегических разработок, традиционного разработчика долгосрочных программ, появился конкурент – Институт экономики роста им. П.А. Столыпина, этому институту официально поручено разработать альтернативную программу.

В заключение доклада академик В.М. Полтерович подчеркнул решающую роль научных исследований в разработке стратегий социально-экономического развития. Важно осознать негативные последствия противостояния доминирующей идеологии и науки и искать новые пути разрешения этого противостояния.

Доклад чл.-корр. Г.Б. Клейнера «Экосистема предприятия: внутреннее наполнение и внешнее окружение» является продолжением развиваемой автором системной теории функционирования экономики. В докладе сформулированы вопросы, возникающие в быстроменяющемся мире цифровой экономики. Имеет ли смысл стратегическое планирование в условиях происходящего в наше время информационного взрыва? Сохранится ли в цифровой экономике предприятие? Возможно ли в

такой экономике социально-экономическое и организационно-технологическое развитие без субъекта, объекта и процесса стратегического планирования?

Докладчик углубляет понятие «экосистема экономики», т.е. локализованных комплексов организаций, бизнес-процессов, инновационных проектов и инфраструктурных систем, способных длительно функционировать за счет кругооборота ресурсов и продуктов. По мнению докладчика, в понятии «экосистема» сопрягаются категории биологической экосистемы («биос»), локальной социально-экономической системы («экос»), природной географической системы («геос») и локализованной в рамках жизненного цикла системы («хронос»). Иначе говоря, представлена новая тетрада из ставших уже знаменитыми «тетрад Клейнера».

В докладе продемонстрирована структурная модель экосистемы как способ взаимодействия объектных, средовых, проектных и процессных подсистем, а в новой трактовке автора – взаимодействия инфраструктурных, инновационных, организационных и процессных подсистем. Экосистемы рекомендуется рассматривать как способ системной организации хозяйствующих субъектов, инновационных проектов и бизнес-процессов в экономическом пространстве и во времени. Основным видом обмена между четырьмя подсистемами экосистемы являются не материальные, информационные и энергетические потоки, а передача прав доступа к пространственно-временным ресурсам.

Автор считает, что размытые границы большинства экосистем и разнообразие их внутреннего наполнения определяют применение методов «мягкого» менеджмента как доминирующего стиля в управлении экономическими системами.

В докладе «О целевой функции капиталистической фирмы» академик А.Д. Нешкетов поставил несколько вопросов. О какой прибыли идет речь – бухгалтерской или экономической? Как ведет себя конкурентная (классическая) фирма в отношении нормы и

массы прибыли? Как отрасли «классической конкуренции» приспосабливаются к рыночным шокам и как различается поведение «неоклассической» и «классической» монополий?

Автор выявляет ценностную структуру понятия «экономическая прибыль» и показывает, что в мире абсолютно доминирует неоклассическое представление о цели фирмы. В докладе выполнен изящный анализ целевой функции «неоклассической» и «классической» фирм, ее максимизации в условиях изменения функции спроса и предложения, издержек, цен на продукцию, предельных издержек и предельного дохода.

В докладе Ван Цяндун «Сравнительный анализ и перспективы развития китайских и американских предприятий электронной коммерции» автор (известный китайский экономист, директор Исследовательского центра Гуандунского отделения Академии социальных наук Китая) погружает слушателей в мир цифровой экономики, сравнивая ключевые экономические показатели ВВП и объемы электронной коммерции двух крупнейших экономик мира (США и Китая). Поражают приведенные в докладе цифры: в Китае объем электронной коммерции составляет около 40% мирового рынка этого сектора мировой экономики, достигнув в 2016 г. 750 млрд долл., обогнав США (312 млрд долл.) и Японию (90 млрд долл.) При этом сектор электронной коммерции Китая развивается более высокими темпами, чем аналогичный сектор США. Если в 2011 г. объем электронной коммерции США был вдвое больше, чем в Китае, то уже в 2017 г. Китай превзошел США. В Китае 772 млн человек пользуются услугами электронной торговли, там 752 млн человек имеют смартфоны. Большинство из них – молодые люди до 28 лет, т.е. эти молодые люди уже живут и будут жить дальше в мире цифровой экономики. Согласно прогнозу в 2020 г. число транзакций в электронной торговле Китая достигнет 1422 млрд долл., оставив далеко позади другие страны мира, включая США. В заключение своего доклада профессор Ван Цяндун говорит о том, что каждая страна име-

ет свои выгоды или негативные последствия от цифровой экономики, но Китай хотел бы иметь в этом деле здоровую конкуренцию, скоординированное развитие и кооперацию, но не желал бы торговых войн.

В докладе профессора А.Е. Карлика «Возможности развития российской промышленности в условиях геополитических ограничений» был затронут важный вопрос о том, как следует развиваться российской экономике в условиях санкций.

Автор считает, что высокотехнологической может стать любая отрасль. В целях массовой индивидуализации потребления необходимо использовать облачные серверы. Основой промышленного развития становятся средние производственные единицы. Широкое развитие должен получить аутсорсинг, возрастет значение логистики, информационной инфраструктуры и инжинирингового сервиса.

Хотя Россия имеет ряд ограничений в виде инфляции текущих издержек, высоких удельных капитальных затрат, серьезных ограничений на рынках капитала, определенных ограничений на рынке труда по ряду рабочих и инженерных специальностей, а также на рынках технологий в связи с санкциями США и стран ЕС, тем не менее в ряде отраслей, в частности, в отраслях, производящих вооружения и военную технику, в ряде структурообразующих отраслей, налажено производство конкурентоспособной и импортозамещающей продукции, обладающей как непосредственным, так и мультипликативным эффектом.

Аналогичная мысль высказана в докладе профессора С.А. Масютина «Особенности разработки стратегий предприятий машиностроения в условиях глобальных цепочек добавленной стоимости». Автор – заместитель генерального директора крупного промышленного концерна «Русэлпром» – исследовал проблему преодоления санкций и развития производства высокотехнологичной электромашиностроительной продукции, которая полностью конкурентоспособна и находит применение в нефтегазовом секторе, производстве самолетов, ледоколов, тракторов, ка-

рьерных самосвалов и многих других видах высокотехнологичной, наукоемкой продукции с высокой добавленной стоимостью. Автор считает целесообразным участие российских компаний в глобальных цепочках добавленной стоимости стран ЕАЭС и БРИКС. Конкретно для машиностроительных отраслей он рекомендует использовать промышленные кластеры для создания замкнутых цепочек добавленной стоимости, концентрацию деятельности на импортозамещении и снижении негативного эффекта действия санкций против России.

На пленарном заседании *А.А. Хандруев* сделал доклад на тему «Монетарное стимулирование экономики и долговая нагрузка предприятий: эффекты прямой и обратной связи». Автор доклада – известный финансист, занимавший в свое время пост заместителя председателя Центробанка России, исследовал типы денежно-кредитной политики в мире (жесткая, мягкая, нейтральная) и проанализировал существующие способы монетарного стимулирования. Он отметил: смещение коридора процентных ставок центральных банков в сторону минимальных (вплоть до нулевых) значений; реализацию программ «количественного смягчения» путем увеличения балансов центральных банков; использование широкого набора инструментов управления ликвидностью и избыточными резервами; прямую поддержку центральными банками некоторых сфер экономики. Анализ целей монетарного регулирования проведен в докладе на примере США, Японии, некоторых стран ЕС, Бразилии, Китая и России. Исследована динамика ключевой ставки (рефинансирования) в России за период 2010–2017 гг. На 10 апреля 2018 г. (дата проведения Всероссийского симпозиума) выявлены остатки на корреспондентских счетах в ЦБ России, депозиты банков в ЦБ России, облигации ЦБ России и показана величина структурного профицита ликвидности (которая серьезно удивила участников пленарного заседания). В докладе были проанализированы источники финансирования российских компаний; выявлена

динамика кредитования российских предприятий за период 2010–2018 гг.; показана динамика убыточных банков и отзыва лицензий; выявлена динамика остатков на счетах нефинансовых организаций. Автор привел данные относительно долга нефинансового сектора и удельный вес убыточных предприятий, а также коэффициенты обслуживания долга в российской экономике.

Итоговые выводы из доклада *А.А. Хандруева* таковы: осмотровое снижение ключевой ставки Банка России и переход к нейтральной денежной политике содействуют расширению доступности кредита; актуальность приобретает повышение качества банковских портфелей; необходимая умеренно-жесткая политика с постепенным переходом к рискориентированному банковскому надзору. Российской банковской системе автор рекомендует отойти от патерналистской модели ведения бизнеса, реформировать институты доверия, поддерживать добросовестную конкуренцию и улучшать деловой климат.

В докладе *В.И. Козлова* «Стратегическое планирование в малом бизнесе: типовые особенности и болезни» остро ставится вопрос: актуально ли стратегическое планирование в сфере малого и среднего бизнеса, если предприятия этого сектора часто не знают, что с ними будет завтра? Опрос предпринимателей микробизнеса показал, что они обычно отказываются от выбора стратегии. Более того, для таких предпринимателей недостаток компетенций не считается важной проблемой. Если и есть какие-то попытки представить более далекое видение перспектив своей компании, то это, как правило, на стадии презентации. Представители микробизнеса считают, что они лучше всех знают ситуацию и умеют держать «нос по ветру».

В среде малого и среднего бизнеса все чаще возникают растущие, быстроразвивающиеся и успешные компании (их обычно называют «газелями»). Такие компании серьезно интересуются выбором стратегии развития, и, естественно, их волнуют проблемы и методология стратегического планирования.

Автор считает, что компании-газели – венец творения среди растущих компаний малого и среднего бизнеса, прежде всего потому, что они осуществляют переход от малого бизнеса к крупному.

В докладе автор показал, как консалтинговые компании, деловые клубы, а в последнее время вузы стараются прививать представителям малого и среднего бизнеса понимание значимости стратегического планирования.

В докладе *А.Л. Горника* (компания «СЕО») «Самоуправление как конкурентная стратегия компании» на слайдах с минимумом слов и максимумом картинок было показано, какие возможности имеет самоуправление. Принцип самоуправления и открытых заработных плат, по мнению докладчика, – это такой способ ведения бизнеса, когда любой член коллектива может принять любое решение, когда финансы и заработные платы членов компании открыты. Принципы, которыми руководствуется самоуправляемая компания: прибыль является метрикой пользы; любой член компании может принять любое решение; обязательным является консультирование; у каждого есть право вето (и право разрешить конфликт) (а может ли такая компания вообще работать – с начиная с какой численности работников или тех, кто принимает решения?). Компания, возглавляемая господином Горником, добилась хороших результатов, но ее деятельность имеет ряд негативных моментов (сложность при найме работников, отсутствие возможностей карьерного роста, излишняя скромность сотрудников).

Рекомендуемая модель бизнеса на принципах самоуправления – часть более крупной модели «народных» предприятий, а если смотреть еще шире – корпоративного демократического самоуправления.

Девятнадцатый всероссийский симпозиум «Стратегическое планирование и развитие предприятий» продолжился на следующий день в работе следующих пяти секций: 1) теоретические проблемы стратегического планирования на микроэкономическом уровне;

2) модели и методы разработки стратегии предприятий; 3) опыт стратегического планирования на российских и зарубежных предприятиях; 4) стратегическое планирование на мезоэкономическом (региональном и отраслевом) уровне; 5) проблемы прогнозирования деятельности предприятий.

Работе секций предшествовало электронное издание тезисов докладов на секциях.

Непосредственно на заседаниях каждой секции присутствовали 15–20 участников. На каждой секции были выбраны по два лучших доклада, которые были отмечены Почетными грамотами. Наград Организационного комитета удостоились следующие доклады.

Секция 1: *Клеева Л.П.* «Согласование интересов элементов национальной инновационной системы»; *Никонова А.А.* «Стратегия как комплекс соответствий в задаче создания цифровой экономики».

Секция 2: *Лысенкова М.А., Володько М.В.* «О роли университета в инновационно развивающемся городе»; *Седунова Р.Т.* «Анализ эффективности процессов создания технологических и маркетинговых инноваций в размерных классах российских промышленных предприятий».

Секция 3: *Пономарева С.В.* «Стратегическое внутрифирменное планирование активностей и развитие бизнес-процессов промышленных предприятий»; *Шаталова О.М.* «Оценка эффективности инноваций в разработке стратегии технологического развития предприятия: актуальные методологические подходы».

Секция 4: *Тарасов В.Т.* «Анализ компонент модернизации регионов на основе системной парадигмы: проблемы методологии»; *Волкова М.И., Сорокин А.* «Анализ доходов и расходов бюджетов регионов России в зависимости от уровня и стратегии экономического развития».

Секция 5: *Биджоян Д.С.* «Моделирование отзыва лицензии у российского банка»; *Ткачева А.П.* «Развитие телекоммуникационной отрасли в России и Казахстане: современные проблемы в рамках ЕАЭС».

КОНФЕРЕНЦИИ,
СИМПОЗИУМЫ,
СЕМИНАРЫ,
КОНКУРСЫ

V МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ-БИЕННАЛЕ
«СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ
В ЭКОНОМИКЕ – 2018»

Уважаемые коллеги!

Финансовый университет при Правительстве РФ (кафедра «Системный анализ в экономике») при участии Центрального экономико-математического института РАН, Волгоградского государственного технического университета, АНО «Институт научных коммуникаций», Международной академии организационных наук, Научного совета при ООН РАН «Проблемы комплексного развития промышленных предприятий», Международной гильдии профессионалов качества и Межрегиональной общественной организации «Академия проблем качества» извещает о проведении в Москве

V международной научно-практической
конференции-биеннале
«СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ
В ЭКОНОМИКЕ – 2018»

Конференция состоится 21–23 ноября 2018 г. в Финансовом университете при Правительстве РФ по адресу: Москва, Ленинградский проспект, 55.

Программа проведения конференции

21 ноября 2018 г. (среда)

Пленарное заседание.

22 ноября 2018 г. (четверг)

Секция 1 «Современная теория социально-экономических систем».

Секция 2 «Методология и методы системного моделирования».

Секция 3 «Социальная и экономическая кибернетика».

Секция 4 «Системные измерения и мягкие вычисления».

23 ноября 2018 г. (пятница)

Секция 5 «Системный анализ в решении актуальных социально-экономических задач».

Секция 6 «Системные проблемы развития цифровой экономики: Интернет людей, Интернет вещей, Интернет идей».

Круглый стол «Научно-технический прогресс и социально-экономическое развитие: проблемы системной сбалансированности».

Постдискуссия и обмен опытом.

Председатель конференции: д.э.н. М.А. Эскиндаров, ректор Финансового университета, заслуженный деятель науки Российской Федерации.

Программный комитет

Председатель: чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнер, зам. научного руководителя ЦЭМИ РАН, зав. кафедрой «Системный анализ в экономике» Финансового университета.

Заместитель председателя: д.э.н. С.Е. Щенетова.

Бюро программного комитета: к.т.н. Ю.П. Адлер; д.э.н. И.Н. Дрогобыцкий; д.э.н. Р.М. Качалов; д.э.н. В.Н. Лившиц; к.т.н. В.П. Невежин; д.э.н. Е.Г. Попкова; д.т.н. В. Прокопчина; к.ф.-м.н. Д.С. Щмерлинг; V. Drashkovich; D. De Tombe; S. Rosefelde; T. Shiobara.

Оргкомитет

Председатель: чл.-корр. РАН Д.Е. Сорокин, научный руководитель Финансового университета.

Заместитель председателя: к.э.н. Л.С. Звягин.

Бюро организационного комитета: к.т.н. А.И. Богомолов; О.Г. Борунова; к.фил.н. О.А. Бурукина; С.Г. Збрищак; к.э.н. Ю.А. Кораблев; к.э.н. У.А. Позднякова; к.э.н. М.К. Уандыкова.

Ученый секретарь конференции: д.э.н. С.Е. Щенетова.

Рабочие языки конференции: русский, английский.

Варианты участия:

- очно (на основной или интерактивной площадке) с предоставлением тезисов доклада для публикации в сборнике конференции, индексируемом в РИНЦ (с возможностью публикации полного текста доклада в журнале из перечня ВАК или Scopus по желанию и за отдельную плату);

- очно без предоставления материалов для публикации в журнале;

- заочно (видеотрансляция в Интернете).

Важно! Требуется подача заявки on-line на сайте.

Подробнее о конференции на сайтах:

- www.fa.ru (Финансовый университет);
- www.archilab.online (Институт научных коммуникаций);

- <http://systemeconomics.ru>.

Адреса интерактивных площадок на базе вузов-партнеров АНО ИНК уточняйте у организаторов (wua@list.ru).

Контакты оргкомитета

Телефон: +7 (499) 277-2131;

e-mail: sae@fa.ru

(Финансовый университет, Ольга Густавовна).

Телефон: +7 (8442) 502-888;

e-mail: wua@list.ru

(АНО ИНК, Ульяна Александровна).

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОНД ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ АКАДЕМИКА Н.П. ФЕДОРЕНКО (МНФЭИ)



Фонд основан в 1995 г. академиком Николаем Прокофьевичем Федоренко (1917–2006 гг.) – выдающимся отечественным ученым-экономистом, внесшим огромный вклад в становление экономико-математического направления экономической науки. Н.П. Федоренко был первым директором Центрального экономико-математического института (с 1963 по 1985 г.), на протяжении многих лет возглавлял Отделение экономики Академии наук СССР, был проректором Московского института тонкой химической технологии им. М.В. Ломоносова.

МНФЭИ академика Н.П. Федоренко объявляет конкурсы 2018 г.

Заявки на участие в конкурсах 2018 г. принимаются:

- *от исследователей* – на получение грантов для проведения научных исследований в течение одного года – два гранта;
- *от аспирантов* – на получение наград Фонда. Три поощрительных премии и пять дипломов – за научно-исследовательские работы, выполненные в течение 2017–2018 учебного года;

- *от студентов* – на получение наград Фонда, пять поощрительных премий и пять дипломов – за студенческие научно-исследовательские работы, выполненные в течение 2017–2018 учебного года.

С 2002 г. в рамках годовичного конкурса Фонд присуждает также одну премию «За выдающийся вклад в развитие экономической науки в России».

Заявки принимаются по всем направлениям экономической науки в соответствии с рубрикаторм.

Рубрикатор МНФЭИ академика Н.П. Федоренко для конкурсов 2018 г.

- Роль государства и его институтов в экономике (в том числе: региональная политика и бюджетный федерализм, реформа местного самоуправления, проблемы коррупции, экономика знаний, инновационная политика и т.д.).
- Развитие экономики знаний и цифровой экономики.
- Уровень жизни и социальные реформы (в том числе: проблема бедности, реформирование ЖКХ, систем здравоохранения, социальные проблемы системы образования, науки, вооруженных сил, пенсионная реформа, занятость и заработная плата и др.).
- Макроэкономика и финансовые рынки (в том числе: внутренний валютный рынок, курсовая и кредитно-денежная политика, государственный и корпоративный внешний долг, экономический рост, инфляция, бюджетная политика, рынок ценных бумаг, таможенная политика и др.).
- Экономика предприятия и корпоративное управление (в том числе: проблема внутренних трансфертных цен, реструктуризация крупных компаний, проблемы малых предприятий, конкурентоспособность российских товаров на внутреннем и мировом рынках и т.д.).
- Информационные технологии в экономике (в том числе: инновации и бизнес в сфере информационных технологий, управление информационными ресурсами предприятия, информационные технологии в инвестиционном анализе, инфокоммуникационные системы и

технологии принятия экономических решений и управления предприятием, корпоративные информационные системы и др.).

- Глобализация и экономика России (в том числе: иностранные инвестиции в Россию, вступление в ВТО, интеграция в мировое экономическое и научное пространство, создание зоны свободной торговли со странами СНГ, платежный баланс и др.).
- Экономика естественных монополий (в том числе: реформирование естественных монополий, структурные преобразования, тарифная политика, государственно-частное партнерство и др.).
- Современные направления экономической теории (в том числе: институциональная экономика, эволюционная экономика, системная экономика, мезоэкономика, теория фирмы и др.).
- Методология и методика разработки экономико-математических и эконометрических моделей.
- Научно-методические вопросы внедрения компетентностного подхода в систему кадрового обеспечения процесса модернизации российской экономики.
- Экономическая наука и экономическое образование.

Порядок представления и рассмотрения заявок

Для участия в конкурсе 2018 г. необходимо заполнить и направить в адрес Фонда заявку от исследователей, аспирантов или студентов по установленной форме до *30 сентября 2018 г.* Заявки принимаются в виде почтовых отправок с приложением компакт-диска с содержанием форм по адресу: 117418, Москва, Нахимовский проспект, 47, комн. 607. Электронные версии заявок можно также переслать по электронной почте (e-mail: fondf@cemi.rssi.ru). Заявки, присланные только в электронном виде (без бумажной копии), а также отправленные после 30 сентября 2018 г. не рассматриваются.

В конкурсе могут участвовать граждане России и стран СНГ. Заявки от лауреатов прошлых конкурсов Фонда в той же номинации

не принимаются в течение четырех лет. Один заявитель может участвовать только в одной заявке. На студенческий и аспирантский конкурсы принимаются только работы, выполненные одним заявителем. Результаты конкурса будут объявлены до *15 ноября 2018 г.*

Конференция, посвященная награждению победителей конкурсов Фонда Н.П. Федоренко, состоится *14 декабря 2018 г.* Программа и регламент Конференции будут объявлены после подведения итогов конкурса 2018 г.

Электронные формы заявок и анкет содержатся на сайте по адресу: www.cemi-ras.ru/fondf.

www.cemi-ras.ru/fondf

E-mail: fondf@cemi.rssi.ru

Телефон: (495) 779 14 31

XX ВСЕРОССИЙСКИЙ СИМПОЗИУМ «СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ»

 Юбилейный
ВСЕРОССИЙСКИЙ СИМПОЗИУМ



Москва, 9 - 10 апреля 2019 г.

Уважаемые коллеги!

Секция экономики и Отделение общественных наук Российской академии наук, 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 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

XX Всероссийского симпозиума
«СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ
И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ»

Симпозиум состоится 9 и 10 апреля 2019 г. в Центральном экономико-математическом институте РАН по адресу: Москва, Нахимовский проспект, 47.

Работа Симпозиума будет проходить в форматах пленарного и секционных заседаний, а также круглого стола. Состав и тематика секций Симпозиума:

- 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.

Обращаем ваше внимание!

Зарегистрироваться для участия в работе Симпозиума и направить материалы секционных сообщений можно на сайте: <http://sympozium-cemi.ru>. Регистрация открыта до 1 декабря 2018 г.

Требования к оформлению материалов секционных сообщений. Содержание материала сообщения должно соответствовать тематике Симпозиума. Один участник может быть автором не более трех секционных сообщений. Объем текста не должен превышать 7000 знаков с учетом пробелов. Наименование файла должно содержать: номер секции, на которой предполагается выступление, дефис, фамилии и инициалы соавторов без пробелов, фамилии соавторов (через запятую с пробелом). Например: 1-ИвановИИ, ПетровПП.doc.

Материалы сообщения подготавливаются в редакторе Microsoft Word и представля-

ются в электронном виде в формате doc(docx). Шрифт текста сообщения – Times New Roman, размер – 12 pt, межстрочный интервал – 1,35. Абзац выравнивается по ширине, отступ первой строки – 15 мм. Файл с материалами сообщения форматируется следующим образом: сверху и снизу отступ – 25 мм; слева и справа – 20 мм; до верхнего колонтитула – 20 мм; до нижнего колонтитула – 23 мм. Формат А4 (210×297 мм).

Структура материала сообщения должна быть следующая: инициалы и фамилии всех соавторов через запятую; название сообщения; ссылка на полное название фонда и шифр проекта, если сообщение подготовлено при финансовой поддержке гранта; ключевые слова; текст сообщения; список использованных источников. В тексте не допускается использование подстраничных и концевых сносок.

Сообщение может содержать не более двух объектов визуализации (рисунков или таблиц). Все объекты визуализации должны иметь название и ссылку на них в тексте. Размер визуального объекта не должен превышать половину страницы.

Формулы набираются с использованием редактора формул Microsoft Equation или MathType. Не допускается использование встроенного редактора формул Microsoft Word.

Все использованные источники обязательно должны иметь ссылку в тексте сообщения. Ссылка дается в тексте в круглых скобках с указанием фамилии автора и года публикации, например (Иванов, 2007). Список использованных источников приводится в конце текста и оформляется в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5-2008 Библиографическая запись. Библиографическое описание.

Направляя материалы в Оргкомитет Симпозиума, автор гарантирует, что материалы сообщения могут быть опубликованы в открытой печати. Материалы сообщений, не соответствующие тематике Симпозиума и требованиям Оргкомитета, к публикации не принимаются.

Издание материалов секционных заседаний планируется к открытию Симпозиума с присвоением соответствующих библиографических индексов. Информация об опубликованных материалах сообщений будет размещена в базе РИНЦ.

Регистрационный взнос. Для граждан России и стран СНГ – 2000 р.; для граждан других стран – 200 долл. США (в рублевом эквиваленте). 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 осуществляется перечислением на расчетный счет Региональной общественной организации содействия развитию институтов Отделения экономики РАН (РОО).

Банковские реквизиты

ИНН 7726249569 КПП 772601001

Р/счет 40703810638280100664

в ПАО «Сбербанк» 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».

Материалы секционных сообщений принимаются к публикации только после уплаты регистрационного взноса.

Оргкомитет Симпозиума

Сопредседатели Оргкомитета: академик В.Л. Макаров, научный руководитель ЦЭМИ РАН; чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнер, заместитель научного руководителя ЦЭМИ РАН.

*ПАМЯТИ
НАШИХ
КОЛЛЕГ*

Члены Оргкомитета: д.ф.-м.н. С.А. Айвазян, заместитель научного руководителя ЦЭМИ РАН; чл.-корр. РАН А.Р. Бахтизин, директор ЦЭМИ РАН; д.э.н. В.Г. Гребенников, главный научный сотрудник ЦЭМИ РАН; чл.-корр. РАН В.Е. Дементьев, руководитель научного направления ЦЭМИ РАН; к.т.н. М.Д. Ильменский, руководитель научного направления ЦЭМИ РАН; академик В.В. Ивантер, научный руководитель ИНП РАН; д.э.н. А.Е. Карлик, заведующий кафедрой СПбГЭУ; д.э.н. В.С. Катькало, ректор АНО ДПО «Корпоративный университет Сбербанка»; д.э.н. В.Н. Ливищ, научный руководитель лаборатории ИСА ФИЦ «Информатика и управление» РАН; д.э.н. С.А. Масютин, член Совета директоров Электротехнического концерна «РУСЭЛПРОМ», президент МА «Интерэлектромаш»; академик В.В. Окрепилов; д.э.н. В.Л. Тамбовцев, профессор экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова.

Ученый секретарь симпозиума: д.э.н. Р.М. Качалов, научный руководитель лаборатории ЦЭМИ РАН.

*Адрес Оргкомитета Симпозиума:
117418, Москва, Нахимовский про-
спект, 47, ЦЭМИ РАН
Сайт: <http://sympozium-cemi.ru>
E-mail: sympozium.cemi@gmail.com*

ДМИТРИЙ СЕМЕНОВИЧ
ЛЬВОВ – ЭКОНОМИСТ
МИЛОСТЬЮ БОЖИЕЙ.
Памяти академика Д.С. Львова

М.Я. Лемешев

ВСТУПЛЕНИЕ

С выдающимся русским ученым мне довелось не просто общаться, а дружить и работать в течение 40 лет. Знакомство наше произошло в 1966 г. при следующих обстоятельствах. В то время я работал в Научно-исследовательском экономическом институте (НИЭИ) Госплана СССР и готовил докторскую диссертацию, которую представил к защите в диссертационный совет Института экономики АН СССР. Она обсуждалась на заседаниях Отдела политэкономики, который возглавлял член-корреспондент АН СССР Ноткин Александр Ильич (1901–1982). Таких обсуждений, проходивших в острой дискуссионной форме, было не менее трех или четырех.

В этих дискуссиях принимал участие и только что появившийся в этом институте тогда кандидат экономических наук Д.С. Львов, хотя он работал в другом отделе. Он был в числе тех, кто высоко оценил выполненное мной исследование. Такая позиция была особенно ценна тем, что в это время шла жестокая партийная критика моих публикаций, в которых обосновывалась необходимость использования рыночных механизмов при реализации народнохозяйственных планов. Естественно, эти обсуждения способствовали установлению между нами дружеских отношений в сфере научных исследований.

© Лемешев М.Я., 2018 г.

Лемешев Михаил Яковлевич, д.э.н., профессор, академик РАЕН, Москва

В 1977 г. я защитил докторскую диссертацию по специальности «политическая экономия». Мы встречались в это время с Дмитрием Семеновичем и обменивались суждениями о развитии экономической науки на многочисленных научных конференциях и семинарах. В 1969 г. Д.С. Львов защитил докторскую диссертацию, с чем я сердечно его поздравил, но наши встречи временно прервались, поскольку я уехал работать в Сибирское отделение АН СССР. Там я три года трудился в Институте экономики и организации промышленного производства, в созданном мною секторе оценки социально-экономической и экологической эффективности общественного развития. В эти годы мы встречались редко.

СОВМЕСТНАЯ РАБОТА
В ЦЭМИ АН СССР

Судьбе было так угодно, что без взаимного согласования мы с Дмитрием Семеновичем по приглашению академика Николая Прокопьевича Федоренко в 1972 г. оказались в ЦЭМИ. С этого времени началась наша совместная плодотворная работа. Возглавляя Отдел экономических проблем природопользования, я занимался экономической (денежной) оценкой природных ресурсов, исчислением природной ренты и обоснованием путей ресурсосбережения. Дмитрий Семенович исследовал проблемы оценки экономической эффективности освоения достижений научно-технического прогресса, инвестиционных проектов и механизмов их реализации. Как видим, наши исследования были не только тесно связаны, но и обуславливали их непосредственную взаимную зависимость. И поэтому они проводились при совместном поиске путей повышения социально-экономической и экологической эффективности развития общественного производства.

Кроме того, в течение семи лет мы вместе работали по совместительству в учебном институте «Завод–ВТУЗ имени И.А. Лихаче-

ва». В этом уникальном учреждении по инициативе генерального директора завода, Героя Социалистического Труда П.Д. Бородин был создан специализированный факультет управления промышленным производством, на котором обучались все ведущие специалисты огромного предприятия с широкой диверсификацией производства, уже имевшие высшее техническое образование. Время обучения на этом факультете, дающем второе (экономическое) образование, составляло два года.

Дмитрий Семенович здесь заведовал кафедрой «Экономика промышленности», а я читал собственный спецкурс «Конструктивная политэкономия социализма», основу которого составлял системный подход к решению крупномасштабных социально-экономических, научных и технических проблем. Практически это было тесное и плодотворное сотрудничество представителей науки и производства, когда и учителя, и слушатели на лекциях, семинарах и конференциях взаимно обогащались премудростью управления общественным развитием.

Близость наших научных позиций с Дмитрием Семеновичем была обусловлена убеждением в том, что национальное богатство страны есть не что иное, как материализованный труд и рента от использования ее природно-ресурсного потенциала.

Личный большой вклад в развитие экономической науки профессора Д.С. Львова, с 1987 г. – члена-корреспондента АН СССР, а с 1994 г. – академика РАН, состоял в том, что он исследовал самые важные, можно сказать, *болевые* аспекты причин и следствий «реформирования» экономики Российской Федерации, проводимого тогда по указаниям Международного валютного фонда и непосредственно США. Это реформирование представляло собой, по существу, *внешнее управление нашей страной, имеющее целью уничтожение ее экономического и политического суверенитета*.

Изложение результатов исследований по указанным аспектам приведем здесь максимально близко к высказываниям самого академика Д.С. Львова.

О СОБСТВЕННОСТИ

Несомненной научной заслугой академика Д.С. Львова является его концепция о воздействии на эффективность общественного производства различных форм собственности. В своей статье «*Будущее Запада в будущем России*» (см.: Русский общенациональный журнал. 2007. Июнь–июль. С. 44–49) ученый пишет: «Либеральные реформаторы уверяли нас, что если нефтепромыслы отдать в частные руки, то эффективность производства резко возрастет. Но история человечества не доказала преимущества одной формы собственности над другой». В подтверждение этого тезиса Дмитрий Семенович приводит следующий конкретный впечатляющий пример.

«В 1990 г., когда российские нефтепромыслы принадлежали государству, по такому показателю, как выработка на одну скважину, мы обгоняли США в 2,2 раза. Теперь вся нефтедобыча находится в частных руках, и что мы имеем... По тому же показателю мы отстаем от тех же США в 1,8 раза. Кроме того, у нас в полтора раза больше занятых в этой сфере. И в целом частный хозяин производит меньше нефти, чем в то время, когда нефтедобыча находилась в руках государства. Посмотрите на «Газпром», выработка на одного человека упала в 1,8 раза. Или взять обновление фондов. В 1990-е гг. этот коэффициент составлял 8,6%, а в 2005 г. – 2,2%. Сходная картина в электроэнергетике». Вывод из приведенных ученых данных очевиден – его может сделать каждый внимательный читатель, озабоченный судьбой российской экономики.

ОБ ИСТОЧНИКАХ НАЦИОНАЛЬНОГО БОГАТСТВА

Каждый грамотный экономист, надеюсь, помнит фундаментальное утверждение английского буржуазного экономиста Уилья-

ма Петти (1623–1687) о том, что «*труд – отец богатства, а земля – мать его*». Многовековая практика подтвердила гениальную оценку этого ученого. В современных экономически развитых странах основную массу совокупного чистого дохода приносит труд. Д.С. Львов в своих исследованиях вскрыл кошмарный результат либеральных реформ, разрушающих воспроизводственный процесс в экономике современной РФ. По его данным, основной доход ныне приносит нашему обществу не *труд* и не *капитал*, а *природная рента*.

Более того, рассматривая социальный аспект этого уродливого явления, он выявил, что почти весь (точнее 75%) рентный доход «приватизирован», т.е. практически украден у государства и общества. В подтверждение этого вывода ученый приводит ошеломляющие сведения: 10% самых богатых граждан России присваивают 90% общенационального дохода, тогда как на долю 90% населения приходится лишь 10%. В результате происходит недопустимое расслоение российского общества.

Д.С. Львов установил, что разрыв между самыми богатыми и самыми бедными (децильными) группами населения по уровню дохода возрос с 4,5 раза в 1991 г. (при централизованном управлении экономикой в СССР) до 40 раз в 2003 г. (при рыночной вакханалии, организованной либеральной властью РФ). Известный ученый, доктор экономических наук, профессор В.М. Симчера, до недавнего времени возглавлявший Институт статистики при Росстате, давал оценку указанного разрыва, близкую к оценке Д.С. Львова.

Кстати, Росстат в 2003 г. сообщал «дорогим россиянам», что разрыв, о котором идет речь, составлял «примерно» 15 раз. Этой же лживой оценки статистическое ведомство, находящееся в подчинении правительства РФ, придерживается и до настоящего времени. Отметим при этом, что предельно допустимый разрыв между доходами крайних децильных (10%) групп богатых и бедных с точки зрения социальной стабильности общества не должен превышать 8 раз.

ОБ ОПЛАТЕ ТРУДА

Недопустимо низкий уровень оплаты труда в современной РФ либеральные идеологи объясняют плохой работой трудящихся, низкой производительностью их труда. На недовольство, высказываемое работниками практически всех отраслей хозяйства, «новые русские» собственники и зависящая от них власть цинично отвечают лживой формулой: «Как работаете, так и получаете, ваша производительность труда в 5–6 раз ниже, чем в США».

На эту изуверскую ложь непревзойденный полемист академик Д.С. Львов дал, можно сказать, зубодробительный ответ, указав на то, что заработная плата российских трудящихся в 14–15 раз ниже, чем у американцев. Исходя из этого сопоставления, он делает единственно правильный вывод о том, что наши трудящиеся получают низкую оплату труда «не вообще», а недопустимо низкую по отношению к их производительности труда.

В подтверждение этого вывода Дмитрий Семенович приводит следующие данные: «На один доллар часовой заработной платы среднестатистический российский работник производит в три раза больше валового внутреннего продукта, чем аналогичный среднестатистический американский работник». О чем говорит это принципиальное наблюдение ученого? Оно говорит об одном: такой недопустимо высокой эксплуатации наемного труда не знает ни одна экономически развитая страна мира. Это суровое обвинение российским реформаторам, которые по заданию МВФ и Мирового банка понизили до нищенского уровня оплату труда в РФ и вынудили трудящихся обменивать ее на товары и услуги по мировым ценам, а то и выше, используя насилие в форме целенаправленно организуемой безработицы. В итоге реальная заработная плата трудящихся к 2007 г. по сравнению с 1991 г. понизилась в 2,5 раза.

О НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ

Не менее важными для экономической науки и практики являются предложения Д.С. Львова о необходимости коренного совершенствования действующей в РФ системы налогообложения. Как было показано выше, основной доход страны формирует природная рента, а главной составляющей налоговых изъятий, осуществляемых либеральным правительством РФ, оказывается фонд оплаты труда. Именно он, как это ни парадоксально, принимается за налоговую базу. По данным Д.С. Львова, 70% налоговых поступлений прямо или опосредованно связано с фондом оплаты труда, и это притом, что заработная плата в РФ является одной из самых низких в мире. Чему же удивляться, что федеральный и консолидированный бюджет государства столь *скудный*, что у государства нет средств на инвестирование экономики, науки, образования, на решение социальных задач, на поддержание недееспособной части населения — пенсионеров, инвалидов и детей.

Соглашаясь с этой позицией академика, отмечу со своей стороны, что олигархам и крупным коррумпированным чиновникам это не мешает обогащаться, в частности используя плоскую шкалу налогообложения. Вывоз капитала за рубеж ежегодно составляет 50–60 млрд долл. Таким образом, частная собственность на природные ресурсы, материально-технические средства производства и принятая система налогообложения ориентированы на инвестирование не в отечественную экономику, а в промышленно-банковскую олигархию западных стран, прежде всего США, враждебно относящуюся к России.

В этих условиях все разговоры либерального правительства и президента РФ о модернизации экономики страны и повышении жизненного уровня народа нельзя расценивать иначе как демагогию и обман населения. Об этом наглядно свидетельствуют все статьи Федерального и Консолидированного

бюджета РФ, принятого Государственной Думой на 2017–2019 гг.

Что же в этой ситуации следует предпринять для преодоления затянувшегося и усугубляющегося кризиса? В начале 1990-х гг., точнее, в 1993–1995 гг., мне довелось быть депутатом Государственной Думы первого созыва и председателем комитета по экологии этого законодательного органа. Свою главную задачу на этом посту я видел в разработке федеральных законов, обеспечивающих рациональное использование природных ресурсов и их охрану от бесхозяйственной эксплуатации и варварского уничтожения и расхищения. В основу этих законов закладывался принцип общественной (государственной) собственности на это незаменимое национальное достояние.

Чтобы убедить депутатов в этом основополагающем принципе, мне удалось создать Высший экологический совет, в состав которого входили крупные отечественные академики РАН: Г.С. Голицын, Г.В. Добровольский, А.С. Исаев, В.А. Коптюг, Б.Н. Ласкорин, Д.С. Львов, Н.Н. Моисеев, В.И. Осипов, А.М. Прохоров, С.В. Яковлев, А.Л. Яншин, члены-корреспонденты РАН О.С. Колбасов, Г.А. Ягодин, а также ряд известных ученых академий медицинских и сельскохозяйственных наук.

На заседаниях Высшего экологического совета, парламентских слушаниях и круглых столах, посвященных обоснованию федеральных законов, многократно, активно и ярко выступал Дмитрий Семенович Львов, что, безусловно, содействовало принятию таких важнейших законодательных актов, как Лесной кодекс РФ, Водный кодекс РФ, «Об особо охраняемых территориях», «Об экологической экспертизе», «Об экологической безопасности» и др. В основу этих законов был положен указанный выше принцип государственного владения и распоряжения природным богатством страны.

К несчастью, стараниями партии «Единая Россия», располагающей большинством в Государственной Думе, этот принцип из названных законов был устранен. Академик Д.С. Львов не

только не принял этого произвола погрязшей в коррупции партии, но принципиально углубил теорию использования природных ресурсов в интересах всех членов российского общества. Его радикальное предложение состоит в необходимости обеспечения *«реализации верховных владельческих прав общества на природные ресурсы»*. По мысли Д.С. Львова, это возможно сделать путем обращения рент от использования природных ресурсов *«в общественные доходы в форме специального фонда общественных финансов, составляющих чистый доход общества, в котором все его члены должны иметь равную долю»*.

Следует особо подчеркнуть, что Дмитрий Семенович далек от примитивного понимания его оппонентов, которые лживо сводят его предложения к равной раздаче населению «живых денег». В своих работах он подчеркивает, что указанные ресурсы, формируемые на основе природной ренты, целесообразно расходовать на развитие систем здравоохранения, образования, помощь малоимущим, на оборону, воспроизводство природных ресурсов и охрану окружающей среды (см.: (Пора выходить из катастрофы // Элита России. 2007. Апрель–май. С. 4–9)). Такая практика тем более необходима, что указанные сферы общественной жизни находятся на недопустимом, голодном пайке.

Нельзя не согласиться с утверждением ученого о том, что современная либеральная власть РФ не может, а скорее не хочет понять, что *налоги на заработную плату должны быть исключены, а главную нагрузку должна взять на себя рента*. «Это, – писал академик, – принципиальный вопрос не только реформ, но и самого существования России».

Разъясняя свою позицию, он приводит следующие аргументы. «Россия – это мост между странами и цивилизациями. В этом предопределении – наше огромное преимущество. Северный морской путь, ледоколы, Транссиб – вот куда надо употребить деньги, собранные на природной ренте. Оживить надо этот край! Вот наши национальные проекты! Возьмется за это частный бизнес? Если будут

государственные гарантии – с дорогой душой. Но тогда государство должно снять с бизнеса тяжелые, а самое главное – неэффективные ограничения в виде социального налога, НДС, часть налога на прибыль. Убрать обложение новых инвестиций – и дело пойдет. Будут действовать мощные стимулы развивать производство, вкладывать в наши, российские, предприятия. И – самое главное – затраты на производство отечественной продукции сократятся по промышленности в среднем в два раза, а, следовательно, наша продукция станет более конкурентоспособной не только на внутреннем, но и на мировом рынке.

А так называемые выпадающие налоги, в основном акцизного характера, мы сумеем с лихвой перекрыть рентными платежами: за используемые природные ресурсы, сверхдоходное имущество и капитал наших наиболее состоятельных граждан. Лучше станет всем.

Можно предположить, с каким энтузиазмом подобная акция была бы поддержана большей частью населения нашей страны. Вот тогда бы и началось настоящее инновационное развитие нашей экономики, которое без мощной психологической поддержки народа вообще вряд ли возможно».

О ДУХОВНО-НРАВСТВЕННЫХ АСПЕКТАХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Российские либеральные идеологи утверждают, что будущее России целиком и полностью зависит от ее насильственного вовлечения в чуждую ей так называемую западную цивилизацию. Дмитрий Семенович категорически отвергал этот ложный путь, противоречащий не только многовековому историческому опыту самобытного ведения хозяйства и социальному укладу жизни в России, но и православному менталитету русского государствообразующего народа. Будучи русским православным ученым, он постоянно подчеркивал, что дух западноевропейской

идеологии с ее *индивидуальной устремленностью* к спасению *несовместим* с духовными принципами нашего народа, считающего *неурушимым равенство всех людей перед Богом*. Он был убежден, что ключевым моментом в понимании духовных начал российского общества, его скрепляющим стержнем являются *соборность* и личное стремление к общности социально-экономической жизни.

Российский коллективизм, утверждал ученый, всегда являлся защитной реакцией от разрушения исторически сложившегося уклада жизни русских людей, ее истинных ценностей, от навязывания чуждой для народа морали – возвышения материального и личного над духовным и общим, разъясняя, что именно коллективизм способен сыграть спасительную роль не только в судьбе нашей страны, но и в решении фундаментальной задачи, которая стоит перед всем человечеством, – сохранении мира личности в борьбе с сатанинской технократической глобализацией, организуемой финансово-банковской системой западных стран во главе с США.

Академик Д.С. Львов был инициатором становления новой, так называемой *нравственной экономики*. Он был убежден, что именно такой тип экономики способен резко снизить потери от отвлечения ресурсов в пользу разного рода теневых и криминальных структур. Он справедливо считал, что разграничение прав собственности поможет устранить безнравственные и антиобщественные явления в сфере бизнеса. В то же время ученый не отрывался от действительности, полагая, что переход к нравственной экономике невозможен без осознания опасности продолжения либерально-монетаристского курса реформ в ущерб государственному управлению.

конференциях, но и общался с производственниками. На протяжении всей своей творческой жизни читал лекции студентам, издавал учебные пособия, участвовал в образовательных программах по радио, телевидению, на заседаниях Государственной Думы, Совета Федерации, в министерствах и ведомствах, в Правительстве РФ.

Академик Дмитрий Семенович Львов скончался 6 июля 2007 г. – в период, когда он достиг апогея своего научного творчества. Он ушел из жизни, оставив живущим и будущим экономистам огромное научное наследие. Среди его многочисленных опубликованных работ отметим только следующие фундаментальные исследования: Д.С. Львов, С.Ю. Глазьев, Г.Г. Фетисов «Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования» (М.: Экономика, 1992); коллективная монография под редакцией Д.С. Львова «Путь в XXI век» (М.: Экономика, 1999); Д.С. Львов «Экономика развития» (М.: Экзамен, 2001); коллективная монография, руководитель авторского коллектива Д.С. Львов «Управление социально-экономическим развитием России: концепции, цели, механизмы» (М.: Экономика, 2002) и др. Был учрежден новый журнал «Экономическая наука современной России», главным редактором которого был тогда академик Д.С. Львов.

Реализация идей и практических рекомендаций, сформулированных в этих трудах, должна стать актуальной задачей современной экономической науки, исполнительной и законодательной власти РФ. И практическое решение этой задачи во благо России будет лучшим свидетельством благодарной памяти об экономисте Божьей милостью конца XX и начала XXI в. Дмитрие Семеновиче Львове.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Академик Дмитрий Семенович Львов не был кабинетным ученым. Он не только читал лекции, выступал с докладами на научных

Scientific Quarterly Journal
Published from 1998
Founded by academician D.S. L'vov

Editor-in-Chief – G.B. Kleiner

Editorial Board Members:

Kachalov R.M. (*Associate Editor*,
Editorial Secretary),
Makarov V.L. (*Associate Editor*),
Mizintseva M.F. (*Associate Editor*),
Arskij Yu.M., Danilina Ya.V., Katyrin S.N.,
Stavchikov A.I., Sorokin D.Eu.

Editorial Council:

Anosova L.A., Anfinogentova F.F., Bodrunov S.D.
Valentey S.D., Volkonskij V.A., Glagev S.Yu.,
Grebennikov V.G., Grinberg R.S., Grjaznova A.G.,
Draskovic V. (Montenegro), Ivanter V.V.,
Katyrin S.N., Kleiner G.B., Kuzyk B.N.,
Kuleshov V.V., Majewski V.I., Makarov V.L.,
Minakir P.A., Nekipelov A.D., Okrepilov V.V.,
Polterovich V.M., Rosefielde S. (USA),
Tsvetkov V.A., Eskindarov M.A.

Editorial Office 314,
47 Nakhimovskij prospect,
117418, Moscow, Russia
Phone: 8 (499) 724 21 39, 8 (968) 721 90 39
Fax: (7) (495) 718 96 15
e-mail: ecr-ras@yandex.ru, ecr@cemi.rssi.ru
URL: <http://ecr-journal.ru/>
<https://www.facebook.com/groups/ecrjournal/>

Contents

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMICS

- Kleiner G.B., Presnyakov V.F.,
Karpinskaya V.A.*
Behavior of the enterprise in the models
of the theory of firm. Part 1 7
- Potiy K.M.*
Home experience concept of definition
“family entrepreneurship” 24
- Bogdanova A.L.*
Leading indicators
as an instrument of economic forecasting 35
- Maksimov S.N.*
Regime vs type of ownership:
The current trend in the development of
ownership relations 56

ECONOMICAL POLICY AND ECONOMICAL PRACTICE

- Lukyanov S.A., Drapkin I.M.,
Mariev O.S.*
Integration of the economy
to the global value chains 69
- Sukharev O.S.*
“Economics of technologies”:
Types, functions, competitiveness 85
- Antipina N.I.*
Transformation of Russian business
in the conditions of transition
to the digital economy:
Sectoral and regional dimensions 102
- Vernikov A.V.*
Structural or institutional change? 115
- Nekrasov S.A.*
About the efficiency
of using energy capacities 132

ACADEMIC SCIENCES AND HIGH SCHOOL

Drogobytsky I.N.

Systemic restructuration
of the economical scientific specialties 143

HISTORY OF ECONOMICS

Chernoy L.S.

Transformations of entrepreneurial ethics in
the imperial, soviet and post-soviet Russia:
Paradoxes and problems. Part 2 155

SCIENCE LIFE CHRONICLE

Kleiner G.B., Korablev Yu.A.,

Schepetova S.E.

Human in the digital economy 169

Braginsky O.B.

Strategic planning in the
expanding information space 176

CONFERENCES, SYMPOSIUMS, SEMINARS, COMPETITIONS

V International scientific and practical
conference-biennale

“System Analysis in the Economy – 2018” 181

International Scientific Foundation
for Economic Research

academician N.P. Fedorenko 183

XX Russian Symposium

“Strategic Planning and
Development Enterprises” 185

IN MEMORY OF OUR COLLEAGUES

Lemeshev M.Ya.

Dmitry S. Lvov is an economist
by the grace of God.

In memory of academician D.S. Lvov 188

Contents 194

The Information for Authors 196

Conditions of Subscribe 198

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. Рукописи, полученные редакцией, подвергаются обязательному двухстороннему анонимному рецензированию. Рецензия направляется авторам для ознакомления. Решение о принятии к публикации или отклонении рукописи принимается редколлегией после рецензирования. Принятые к публикации рукописи проходят научное и литературное редактирование.
6. 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 с указанием всех изменений, сделанных в рукописи.
7. Редколлегия рекомендует авторам структурировать рукопись, используя, например, такие подзаголовки: Введение, Постановка задачи исследования, Методика исследования, Обсуждение результатов, Заключение, Список литературы и т.п.
8. 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.
9. Рукопись должна содержать основные сведения о статье на русском языке, соответствующие следующим требованиям.
 - 9.1. Название статьи должно быть лаконичным и информативным, не содержать сокращений, кроме общепринятых.
 - 9.2. Сведения об авторах включают в себя фамилию, имя, отчество, ученую степень, звание, должность и места работы, город. Обязательно указание контактного адреса электронной почты и телефона.
 - 9.3. Аннотация должна излагать существенные факты работы, включая цели и задачи. Методологию исследования целесообразно описывать в том случае, если она отличается новизной. Аннотация должна содержать основные теоретические и экспериментальные результаты, обнаруженные взаимосвязи и закономерности, выводы, отличающиеся новизной и имеющие практическое значение. Объем аннотации должен быть не менее 200–250 слов.
 - 9.4. Ключевые слова не более 10 слов или словосочетаний.
 - 9.5. Коды по JEL-классификации.
10. Объем основного текста рукописи не должен 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.
11. Все страницы рукописи, включая список литературы, следует пронумеровать. Все иллюстрации (графики, диаграммы, блок-схемы и др.) и таблицы должны иметь номер в порядке их упоминания в тексте и название, а также ссылки в тексте.
12. Таблицы должны быть частью текста и допускать электронное редактирование.
13. Иллюстрации (графики, диаграммы, схемы и др.) должны быть выполнены четко, в режиме градации серого. Все надписи, загромождающие иллюстрации, выносятся в подрисуночные подписи. В электронном виде каждый иллюстративный материал следует представлять отдельным файлом. Имя фай-

- ла должно содержать фамилию автора статьи и порядковый номер иллюстрации.
14. Для построения графиков и диаграмм следует использовать Excel (файл обязательно должен содержать исходные численные данные, связанные с графиком). Иллюстрации, выполненные в специализированных программах, необходимо экспортировать в векторном формате *.eps. Отсканированные иллюстрации должны быть сохранены с разрешением не менее 600 dpi в формате *.tiff.
 15. При написании математических формул следует использовать редактор формул Microsoft Equation или MathType.
 16. Список использованных источников приводится в конце рукописи, в алфавитном порядке по фамилиям авторов в соответствии с принятыми в журнале стандартами библиографического описания. В список включаются только публикации, которые упоминаются в тексте рукописи. В список литературы не включаются: нормативные документы, статистические сборники, архивные материалы, газетные заметки без указания автора, ссылки на сайты без указания конкретного материала. Ссылки на такие источники даются в подстрочных примечаниях (сносках). Недопустимо указывать в качестве источников сомнительные сайты, сайты бульварной прессы, форумы и социальные сети.
 17. 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., 2016) или (Методические рекомендации..., 2016). Если присутствует несколько публикаций одного автора за один год, то к году добавляются буквы а, б, в и т.д., например: (Сидоров, 2015а, 2015б). Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.
 18. В конце рукописи отдельным блоком приводятся основные сведения о статье на английском языке, соответствующие следующим требованиям.
 - 18.1. Перевод названия статьи должен быть информативен и понятен для англоязычных специалистов, не должен содержать транслитераций с русского языка, кроме непереводаемых названий собственных имен, приборов и других объектов, имеющих собственные названия.
 - 18.2. Транслитерация фамилий авторов рукописи представляется в международной системе транслитерации BGN.
 - 18.3. Сведения об авторах включают в себя транслитерацию фамилии и имени авторов, полное официальное название организации, в том числе с указанием ведомства, к которому относится организация, на английском языке, город, страну (например, Central Economics and Mathematics Institute of Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia) и адрес электронной почты.
 - 18.4. Аннотация (Abstracts) является кратким резюме работы, которое публикуется в отрыве от основного текста и должно быть понятным англоязычным специалистам без ссылки на саму публикацию. Аннотация должна отражать основное содержание статьи и результаты исследования, соответствовать структуре рукописи статьи и содержать цели и задачи исследования, краткое описание методов исследования, основные полученные результаты и выводы. Аннотация должна быть написана качественным английским языком с использованием общепринятых международных терминов. Объем аннотации должен быть не менее 200–250 слов.
 - 18.5. Перевод ключевых слов должен содержать общепринятые международные термины.
 - 18.6. Список литературы (References) приводится в романском алфавите и повторяет список литературы к русскоязычной части. Если в списке литературы есть ссылки на иностранные публикации, они полностью повторяются в списке. Библиографическое описание русскоязычных источников приводится в следующем виде: авторы (транслитерация); указание года издания в круглых скобках; перевод названия статьи на английский язык; название русскоязычного источника (транслитерация) [перевод названия источника на английский язык в квадратных скобках (для журналов указывается название на английском языке, приведенное на сайте журнала)], выходные данные с обозначениями на английском языке, указание на язык статьи в скобках. Например: Ustuzhanina Ye.V., Dementyev V.Ye., Evsukov S.G. (2015). Pricing for the innovative product in a bilateral monopoly. *Economics of Contemporary Russia*, no. 2 (69), pp. 47–56 (in Russian).
 19. Для транслитерации русского текста в романский алфавит можно использовать автоматическую систему транслитерации на сайте <http://www.translit.ru> в международной системе транслитерации BGN. *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.

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.

В отделениях связи

По каталогу «Газеты и журналы» агентства «Роспечать» – подписной индекс 81069.

По каталогу «Издания органов научнотехнической 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 р., на год 2000 р. 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 ПАО Сбербанк г. Москве
Банк получателя:
ПАО Сбербанк 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.