

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

№ 1 (76) 2017

Москва

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

Главный редактор – Г.Б. Клейнер

Редакционная коллегия:

В.Л. Макаров (зам. главного редактора),
М.Ф. Мизинцева (зам. главного редактора),
Р.М. Качалов (зам. главного редактора,
ответственный секретарь),
Ю.М. Арский, Я.В. Данилина, О.В. Иншаков,
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,
О.В. Иншаков, 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/groups/ecr.journal/>

<http://vk.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

- Айвазов А.Э., Беликов В.А.
Формирование интегрального
мирохозяйственного уклада – будущее
мировой экономики 7
- Котляров И.Д.
Нетипичные формы организации
хозяйственной деятельности 22
- Хабибуллин Р.И.
Теория коллективного предприятия:
перезагрузка 40

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

- Цветков В.А., Зоидов К.Х., Медков А.А.
Государственно-частное партнерство
при создании совместных предприятий
в транспортно-транзитной системе
России. Часть 2..... 61
- Балабан Е.И., Гальченко А.В.,
Тегин В.А.
Ценометрическая парадигма
в практике экономического
прогнозирования 75
- Бирюкова О.В., Мануйлов И.А.
Развитие производственных цепочек
во внутрирегиональной торговле:
уроки для ЕАЭС..... 92
- Кондратова Ю.В.
Системный анализ управления
финансовыми ресурсами
в ОАО «РЖД»..... 104
- Попов Е.В., Семячков К.А.,
Симонова В.Л.
Межстрановой анализ факторов
промышленной кластеризации 116

ЗАМЕТКИ И ПИСЬМА В РЕДАКЦИЮ

Стороженко В.П.

На пороге эпохи великого процветания
(экономические заметки)..... 129

КНИЖНАЯ ПОЛКА

Журнал «Экономика
и качество систем связи» 138

ЮБИЛЕИ

Лемешеву Михаилу Яковлевичу –
90 лет..... 139

ПАМЯТИ НАШИХ КОЛЛЕГ

Памяти Валерия Львовича Малышева..... 142

Contents 144

Информация для авторов..... 146

Как подписаться на наш журнал..... 148

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

ФОРМИРОВАНИЕ
ИНТЕГРАЛЬНОГО
МИРОХОЗЯЙСТВЕННОГО
УКЛАДА – БУДУЩЕЕ
МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ¹

А.Э. Айвазов, В.А. Беликов

В статье на основе обобщения научных предвидений ученых XX в. рассмотрены цивилизационные волны в истории развития человечества, определена экономическая основа их становления, развития и смены, которые выражаются в формировании, развитии и смене технологических укладов, технологических революций, приводящих к изменению парадигм управления общественным хозяйством, к формированию и смене системных центров накопления капитала, формированию и развитию мирохозяйственных укладов и их перемещению в разные регионы мира. Показано, что все эти изменения приводят к циклическим колебаниям в мировой экономике, которые описываются теорией «больших циклов экономической конъюнктуры» Н.Д. Кондратьева. Закономерности К-циклов позволяют правильно оценивать происходящие глубинные процессы в мировой экономике, предвидеть (прогнозировать) возможные варианты их развития. В связи с этим проанализированы основные тенденции, проблемы и возможные альтернативы развития мировой экономики. Предложен и аргументирован тезис о том, что в настоящее время происходит переход от американского к азиатскому СЦНК, что неизбежно приведет в середине XXI в. к переходу центра экономического развития с Запада на Восток (экономическому

© Айвазов А.Э., Беликов В.А., 2017 г.

Айвазов Александр Эрвинович – директор Научно-образовательного центра международных экономических исследований ФГБОУ ВО ОГУ им. И.С. Тургенева, Орел, ajvazov@yandex.ru

Беликов Владимир Александрович – к.э.н., доцент ФГБОУ ВО ОГУ им. И.С. Тургенева, Орел, belikovva53@yandex.ru

¹ Публикация подготовлена в рамках поддерживаемого РГНФ научного проекта № 16-02-00756.

преобладанию Востока над Западом). Сделан вывод о том, что мир стоит на пороге смены монополистического МХУ, или мира по-американски – *Pax Americana*, интегральным мирохозяйственным укладом, базирующимся на основе этики цивилизаций Востока. Главным противоречием современности выступает противоборство между защитниками отжившей свое индустриальной цивилизации в лице совокупного Запада и сторонниками идущего ей на смену информационного общества, олицетворением которого выступают страны Востока.

Ключевые слова: цивилизационные волны, большие циклы экономической конъюнктуры (К-циклы), системные циклы накопления капитала (СЦНК), технологические уклады, технологические революции, мирохозяйственные уклады, системы экономического развития.

JEL: E32, F01, O11.

Недавно умерший американский философ и футуролог Элвин Тоффлер в своей книге «Третья волна», изданной еще в 1980 г. (Тоффлер, 2004), выделил в истории развития человечества три волны цивилизации: *сельскохозяйственную, индустриальную и информационную*. «Первая волна» (сельскохозяйственная цивилизация) началась примерно 10 тыс. лет назад, когда собиратели и охотники научились возделывать землю и перешли от кочевого образа жизни к оседлому. Главным ресурсом первой волны была земля, и большая часть создаваемого продукта потреблялась теми, кто его непосредственно производил. Главными энергетическими ресурсами были природные ресурсы: вода, ветер, огонь, а также мускульная сила человека и животных.

Экономическое развитие в цивилизации первой волны ходило по кругу, повторяя циклы сельскохозяйственного производства. Лидерами сельскохозяйственной цивилизации в период ее угасания в XVIII в. были Китай, Индия, Япония и другие страны Востока, так как они могли получать по 2–3 урожая в год за счет благоприятных климатических условий, мелиорации и интенсификации труда. Поэтому 200 лет назад страны Востока, по данным Ангуса Мэддисона, создавали более половины

мирового валового продукта (МВП), в то время как Европа с Америкой, т.е. Запад, производили примерно четверть МВП (Maddison, 2008). Накопление капитала происходило в основном в сфере торговли, причем товары главным образом шли с Востока на Запад, а с Запада на Восток шли золото и серебро (Франк, 2002).

МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ

С середины XVIII в. начала набирать силу «вторая (индустриальная) волна», завоевавшая через 100 лет уже практически весь мир. В результате промышленной революции и агрессивной колониальной политики стран Запада большинство самодостаточных народов незападных цивилизаций – лидеров сельскохозяйственной волны попали в колониальную и полуколониальную зависимость. Они утратили потенциал экономического развития, так как благоприятные природно-климатические условия, устаревшие технологические и организационные принципы сельскохозяйственного производства, институты «первой волны» препятствовали скорейшему освоению нововведений индустриальной цивилизации. Страны Востока, ставшие заложниками своих природно-климатических преимуществ «первой волны», уступили лидерство в мировом развитии Западу.

Основа любой цивилизации – энергия. Сельскохозяйственная цивилизация использовала возобновляемую энергию мускульной силы людей, животных и природных ресурсов (ветра и воды). Индустриальная волна стала опираться на невозобновляемые природные ресурсы: уголь, нефть, газ, добыча которых стала мощной скрытой субсидией индустриальному обществу. Технологический прорыв индустриальной цивилизации заключался в том, что она создала машины, которые, в отличие от механизмов «первой волны», не просто усиливали мускульную или природную силу,

а выполняли работу самостоятельно, особенно после изобретения парового двигателя. Но главным было создание машин для производства машин, а массовое крупносерийное конвейерное производство стало визитной карточкой индустриальной цивилизации.

Индустриальная волна развивалась уже не по циклам сельскохозяйственного производства, а по экономическим циклам, главными из которых были большие циклы экономической конъюнктуры (К-циклы), открытые Николаем Кондратьевым, и системные циклы накопления капитала (СЦНК), открытые Джованни Арриги. Исследования Н. Кондратьева показали, что К-циклы состоят из двух волн: понижательной и повышательной. Понижательная волна К-циклов характеризуется «особой длительностью депрессий, краткостью и слабостью подъемов», а повышательная – долговременным устойчивым ростом и кратковременными, неглубокими спадами (Кондратьев, 1989, с. 208). Поэтому последователь Н. Кондратьева Дж. Модельски предлагал называть понижательные волны К-цикла «фазами разгона» (take-off phase), а повышательные волны – «фазами быстрого роста» (rapid growth phases) (Модельски, 2006, с. 297).

На фазе разгона, или понижательной волне, формируется кластер новых базисных технологий, создающий необходимые материальные предпосылки для будущего роста. На фазе роста происходит формирование дополняющих и улучшающих технологий, а также диффузия базисных технологий в другие отрасли экономики, за счет чего и формируется экономический рост на повышательной волне. Этот процесс формирования базисных технологий и их последующей диффузии по всей экономике С. Глазьев назвал становлением и развитием *технологического уклада* (ТУ). ТУ – это совокупность технологий, обеспечивающих создание нового уровня производственных возможностей и развитие производительных сил общества (Глазьев, 1993). В конце повышательной волны К-цикла происходит исчерпание технологических предпосылок роста, и экономика попадает в «технологический

пат» (Менш, 1975), переходя в состояние стагнации на новой понижательной волне, в которой начинают формироваться базисные технологии нового ТУ для фазы разгона следующего К-цикла. Затем все повторялось снова и снова.

«Технологический пат» подобен «мертвой точке» в работе поршня в цилиндре паровой машины или двигателя внутреннего сгорания в его возвратно-поступательном движении. Для предотвращения остановки поршня в «мертвой точке», заклинивания двигателя и продолжения движения в нужном направлении необходимо внешнее воздействие, которое в экономике, как правило, осуществляет государство. «Мертвая точка» встречается также и в биомедицине – это состояние организма при интенсивном выполнении физической нагрузки. Оно возникает через несколько минут после начала напряженной мышечной работы. Появляется неприятное ощущение, сопровождающееся одышкой, чувством стеснения в груди, головокружением, ощущением пульсации сосудов в голове, желанием прекратить работу². Эти ощущения являются биологической аналогией «технологического пата» и вхождения в понижательную волну. Поэтому состояние «технологического пата» – это естественное состояние, присущее процессу развития производительных сил общества, подобно таким же явлениям в механических и биологических системах.

Качественные технологические изменения приводят и к существенным изменениям в использовании других составляющих производительных сил общества: труда и природы. Переход к индустриальной цивилизации был вызван углублением разделения труда, а сами станки и машины появились благодаря пооперационному разделению труда в мануфактурном производстве. Тогда на смену разнообразному, но привязанному к климатическим изменениям сельскохозяйственному труду и не менее разнообразному ремесленному труду пришел однообразный и монотонный

² Мертвая точка. Википедия. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Мёртвая_точка

пооперационно разделенный и специализированный труд, не зависящий от природно-климатических условий. На место земли как главного производственного ресурса, а также дерева, воды и ветра встали уголь, руда, нефть и т.д., находящиеся в недрах земли. Кстати, Британия вынуждена была перейти на использование угля вследствие потери колонии в Северной Америке (призванной обеспечить ее древесиной) в результате поражения от американских колонистов.

Развитие индустриальной волны определяется не только технологическими характеристиками и изменениями в производительных силах общества, но и теми процессами, которые происходят в производственных отношениях. В каждом К-цикле (начиная с XVIII в.) на понижительной волне происходила смена базовой модели экономического развития на новой идеологической парадигме. Но эта смена происходила исключительно в рамках двух основных экономических идеологем (либерализм и дирижизм), характеризующих роль государства в экономической жизни общества. На стадии зарождения индустриальной волны меркантилисты требовали активного вмешательства государства в хозяйственную деятельность, в основном в форме протекционизма. Но уже в период первого К-цикла физиократы потребовали ухода государства из экономики под лозунгом «laissez faire, laissez passer» (предоставь свободу действовать). Учившийся у физиократов А. Смит вывел формулу «невидимой руки рынка». И до наших дней в каждый К-цикл происходит смена модели экономического развития в рамках противоборства либерализма и дирижизма.

Кондратьевские циклы характеризуют развитие индустриальной волны в плане технико-экономических изменений. Системные циклы накопления капитала (СЦНК), открытые Дж. Арриги на основе исследований Ф. Броделя, показывают, как индустриальная волна развивалась в пространстве и во времени, т.е. в плане исторических и географических изменений. В рамках СЦНК происходит формирование определенной мир-системы со

своим ядром во главе со страной-гегемоном и периферией, за счет которой и осуществляется накопление капитала в ядре. Формирование нового СЦНК происходит всегда «под зонтиком» (термин Ф. Броделя) предыдущего СЦНК, а его становление и развитие осуществляется в рамках двух К-циклов.

В первый К-цикл СЦНК процесс накопления капитала формируется главным образом в производственной сфере по формуле К. Маркса $D-T-D'$, который Дж. Арриги назвал фазой *материальной экспансии*, когда накопление капитала осуществляется за счет расширения и углубления разделения труда и развития производства материальных ценностей. Этот цикл, как правило, завершается *кризисом перенакопления капитала*, приводящим к неэффективности дальнейшего процесса накопления капитала в сфере производства из-за падения нормы прибыли вследствие роста органического строения капитала. Капитал начинает искать другие сферы приложения, и во время прохождения второго К-цикла процесс накопления капитала переходит из реального производства в финансовую сферу по формуле К. Маркса $D-D'$, где фиктивный капитал строит «финансовые пирамиды» и надувает «финансовые пузыри». Второй этап СЦНК Дж. Арриги назвал фазой *финансовой экспансии*, которая завершается *кризисом перепроизводства* вследствие сжатия потребительского спроса и обвала финансовых рынков в результате обрушения финансовых пирамид. Именно эту фазу исторического развития, связанную с кризисом перепроизводства, мировая экономика переживает в настоящее время.

Но неверно считать, что финансовый капитал выполняет исключительно паразитическую функцию производства денег из воздуха. Главная задача финансового капитала – концентрация и аккумуляция капитала для нового скачка в расширении возможностей производственного капитала и перенаправления капитала в новые сферы производства, формируемые новым ТУ. Открытия и изобретения новых продуктов и приемов производства происходят постоянно, но инноваци-

ями эти изобретения становятся отнюдь не всегда, так как изобретения – осуществимые идеи, которые могут быть экономически нерелевантными, если не используются в хозяйственной деятельности. А вот инновациями, т.е. нашедшими коммерческое применение научными открытиями, они становятся только тогда, когда финансовый капитал увидит в них источник будущих своих доходов.

У изобретателей и создателей инновационных предприятий могут возникать гениальные идеи и желание принять на себя огромные риски по воплощению собственных проектов в реальность, но если финансовый капитал не идет им на встречу, то их проекты никогда не будут реализованы. Г. Менш утверждал, что некоторые изобретения ждут своего коммерческого применения от 10 до 110 лет. То же самое происходит и при освоении новых территорий, этот процесс Л. Бадалян и В. Криворотов называют «освоением неудобий»³ (Бадалян, Криворотов, 2010, с. 37). Без плана Маршалла восстановление послевоенной разрухи в Европе и Японии затянулось бы на многие десятилетия, а без переноса «грязных», трудоемких производств в Китай с его дешевой рабочей силой «китайское чудо» было бы просто невозможным.

Производственный капитал объединяет в себе агентов, создающих новое богатство посредством производства товаров и оказания услуг, которые пускают корни в определенную сферу деятельности и даже в конкретный географический регион. Для производственного капитала знания о товаре, процессах и рынках являются основой потенциального успеха. Финансовый капитал независим по самой своей природе, его власть основана на власти денег, он может быть успешно вложен в любую фирму или любой проект без особо-

го представления о том, как и что будет делаться на вложенные средства. В ходе таких действий финансовый капитал может приобретать депозиты, акции, облигации, нефтяные фьючерсы, деривативы, золото и брильянты, так как главное для него – ожидание прироста. Сам финансовый капитал подразделяется на инвестиционный, способствующий развитию производственного капитала, и спекулятивный, надувающий финансовые пузыри и строящий финансовые пирамиды.

Когда финансовые пузыри лопаются, а финансовые пирамиды рушатся, происходит коллапс финансовых рынков, начинается процесс централизации финансового капитала, который устремляется в новые технологии и вновь формирующиеся отрасли производства, а также на новые территории, т.е. происходит «освоение неудобий», которое и приводит к взрывному росту мировой экономики. «Технологический пат», или коллапс финансовых рынков, – историческое насилие над капиталом, но в то же самое время это экономическое принуждение финансового капитала к дальнейшему развитию. И не случайно в китайском языке такое явление, как кризис, обозначается двумя иероглифами, один из которых означает «проблему», а второй – «новые возможности». Но именно это экономическое насилие вынуждает капитал развивать новый ТУ, обеспечивающий переход к новому К-циклу и формированию нового мирохозяйственного уклада (МХУ) на новой территории, означающего переход на новый СЦНК.

Таким образом, ту же роль, которую играют ТУ для К-циклов, для СЦНК выполняют *мирохозяйственные уклады*, также открытые С. Глазевым (Глазев, 2016). МХУ обеспечивают переход экономического базиса общественного развития на новый, более высокий уровень. Формирование МХУ в рамках двух К-циклов создает экономическую основу развития и смены СЦНК, а последовательные пары ТУ образуют *технологическую революцию*. ТУ-1, в котором появились текстильные машины, для завершения *промышленной революции* потребовал формирования ТУ-2:

³ Л.Г. Бадалян и В.Ф. Криворотов в рамках своего исследования развития человечества как формирования, развития и смены техноценозов «неудобьями» назвали территории, которые в рамках существующего технологического уклада не пригодны или малоприспособны для жизни и производства пищи.

парового двигателя и перехода с природных энергетических ресурсов (воды и ветра) на уголь, так как необходимая рабочая сила концентрировалась в городах, а производство на основе воды и ветра приходилось создавать в сельской местности. К тому же паровой двигатель был более эффективен, чем энергия ветра и воды. *Индустриальная революция* сформировала ТУ-3, обеспечивший производство стали, электричества и химическое производство, и ТУ-4, развившийся на основе двигателя внутреннего сгорания, конвейерного производства и перехода на нефть в качестве главного энергетического ресурса.

В период первых двух К-циклов, когда произошла *промышленная революция*, мировая экономика перешла с голландского (торговый капитализм) на британский (промышленный капитализм) СЦНК. Великобритания превратилась в мировой индустриальный центр, создававший к середине XIX в. более половины промышленной продукции мира. *Промышленная революция*, завершившаяся в Британии раньше других стран уже к середине XIX в., обеспечила материальную основу перехода центра мировой экономики с Востока на Запад. А агрессивная колониальная политика позволила ей превратить бывших лидеров «первой волны» (Китай и Индию) в свои колонии и сформировать Британскую колониальную империю, «над которой никогда не заходило солнце». В результате благодаря *промышленной революции*, в мировой экономике к середине XIX в. окончательно сформировался *колониальный МХУ*, лидером которого являлась Великобритания.

ТУ-3 и ТУ-4, ознаменовавшие победу *индустриальной революции*, в основе которой были двигатель внутреннего сгорания и конвейерное производство, обеспечили переход центра накопления капитала от Великобритании к США. В результате к концу Второй мировой войны сформировался *монополистический МХУ*, или мир по-американски – *Rax Americana*. Зарождение монополистического МХУ происходило еще «под зонтиком» британского СЦНК, когда бурное развитие же-

лезных дорог привело к созданию и развитию акционерных обществ и возникновению монополий. Великая депрессия, ставшая результатом бурного и неконтролируемого развития монополий, привела к формированию государственно-монополистического капитализма, когда государство, с одной стороны, брало под контроль регулирование деятельности монополий, а с другой – способствовало их усилению и внешнеэкономической экспансии.

В переходный период от британского к американскому СЦНК в 1930-х гг. в мировой экономике сформировались три основные конкурирующие между собой *системы экономического развития*:

- милитаристская тоталитарная псевдо-рыночная модель, получившая развитие в фашистской Германии, императорской Японии, Италии и Испании;
- кейнсианская рыночная модель ГМК, получившая развитие в США, а после Второй мировой войны и в других развитых странах, создавшая повсеместно «государства всеобщего благосостояния»;
- тоталитарная нерыночная модель директивного планирования, получившая развитие в СССР и других странах социалистического лагеря.

Внеэкономическая экспансия монополий породила создание транснациональных корпораций (ТНК) и транснациональных банков (ТНБ). Особенно данный процесс усилился на понижательной волне К-цикла в 1970–1980-х гг., в границах которой сформировался ТУ-5, а ТНК и ТНБ вышли за рамки государственного регулирования и провозгласили своей целью формирование глобальной экономики, неподконтрольной национальным юрисдикциям. К началу 1980-х гг. ТНК и ТНБ настолько усилились, что смогли сформулировать *неолиберальную* идеологическую парадигму экономического развития и даже привести к власти в Великобритании и США своих ставленников – М. Тэтчер и Р. Рейгана. Во Франции они потребовали переезда правительства из Парижа в Лион, чтобы сделать Париж столицей ТНК и ТНБ. В 1989 г. ТНК

и ТНБ создали манифест формирования глобального мира в своих интересах в виде «*Вашингтонского консенсуса*», который Запад через такие свои основные институты, как МВФ, ВБ, ВТО и т.д., стал навязывать всем остальным государствам.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕГРАЛЬНОГО МИРОХОЗЯЙСТВЕННОГО УКЛАДА

В настоящее время мир переходит от ТУ-5 (начавшегося в 1970–1980-х гг. на базе создания микропроцессорной техники, персональных компьютеров, Интернета, мобильной связи и т.д.) к ТУ-6, который завершит формирование *информационно-коммуникационной революции*. Именно на основе информационно-коммуникационной революции уже в настоящее время формируется *интегральный МХУ*, как основа азиатского СЦНК (Арриги, 2009.). В результате центр мировой экономики перемещается с Запада на Восток, где живет в настоящее время более 60% населения нашей планеты. Таким образом, в начале XXI в. мир переживает процесс, когда большая доля мировой экономики будет вновь формироваться на Востоке, а не на Западе. Маятник исторического развития мировой экономики снова качнулся на Восток.

В нынешний переходный период сформировались три новые основные системы экономического развития:

- нелиберальная модель американских «неоконов», которая неизбежно ведет к обольваниванию народных масс, «чипизации» и вырождению всего общества;
- интегральная модель гибкого и прагматического сочетания плана и рынка при жестком государственном контроле и регулировании рынка;
- исламская модель традиционного общества с определяющим влиянием религиозного фактора, воплощенного в теократическом государстве.

Происходящий в настоящее время переход с ТУ-5 на ТУ-6, базирующийся на информационных технологиях, нано- и биотехнологиях, робототехнике, 3D-принтерах, новых технологиях в энергетике и т.д., приведет к качественным сдвигам в производительных силах мирового сообщества и завершит информационно-коммуникационную революцию. Новые технологии ТУ-6 дадут мощный импульс развитию мировой экономики на ближайшие 20–30 лет. Начнутся формирование новых отраслей производства и диффузия инноваций ТУ-6 в старые отрасли, что обеспечит переход на повышательную «волну роста» К-цикла уже в 2020-х гг. Этот качественный технологический скачок создаст материальную базу *интегрального МХУ*, который обеспечит бурное развитие мировой экономики, как минимум, до середины XXI в. Ускорить этот процесс инновационного развития и призвал в своих основных документах саммит G-20 в китайском Ханчжоу.

Параллельно указанным процессам в производительных силах общества произойдут и существенные изменения в производственных отношениях, так как центр накопления капитала переходит на наших глазах с Запада на Восток. В Азии уже формируется интегральный МХУ, основанный на интегрировании преимуществ рыночной экономики с планово-регулирующими принципами ведения хозяйства, органически присущими таким азиатским странам, как Китай, Индия, Япония, Южная Корея, Иран и т.д. Об этом еще в 1960-х гг. писал П. Сорокин: «Доминирующим типом возникающего общества и культуры не будет, вероятно, ни капиталистический, ни коммунистический, а тип *sui generis*, который мы обозначим как интегральный тип. Этот тип будет промежуточным между капиталистическим и коммунистическим порядками и образами жизни. Он должен включать в себя большинство позитивных ценностей и быть свободным от серьезных дефектов каждого типа. Больше того, возникающий интегральный строй в своем полном развитии не будет, вероятно, простой эклектичной смесью

специфических особенностей обоих типов, но объединенной системой интегральных культурных ценностей, социальных институтов и интегрального типа личности, существенно отличных от капиталистического и коммунистического образцов» (Сорокин, 1997).

Другим важнейшим фактором, определяющим формирование интегрального МХУ, стало бурное развитие интеграционных процессов в мировой экономике, происходящих в противовес процессу глобализации, проводимому исключительно в интересах транснациональных корпораций и банков (70% которых составляют ТНК и ТНБ США) в рамках завершающей фазы финансовизации монополистического МХУ. В попытках удержать от окончательного развала монополистический МХУ и гегемонию ТНК и ТНБ в мировой экономике США пытаются создать Транстихоокеанское партнерство (ТТП) и Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (ТТИП), но это последние судороги уходящего в прошлое американского СЦНК.

До последнего времени было непонятно, где географически и как будет формироваться новый центр азиатского СЦНК. Многие исследователи считали, что центр мирового экономического развития на рубеже 2000-х гг. перешел с Атлантического региона в Тихоокеанский. Однако, по нашему мнению, этот процесс происходил еще в рамках уходящего в прошлое американского СЦНК в условиях господства морских держав и морского торгового судоходства, контролируемого США. Неопределенность в этом вопросе снял председатель КНР Си Цзиньпин, заявивший в 2013 г. в Казахстане о создании Экономического пояса Шелкового пути (ЭПШП). За ним последовало предложение президента РФ В.В. Путина о сопряжении проекта ЭПШП с Евразийским экономическим союзом (ЕАЭС), и центр накопления капитала шестого К-цикла начал обретать свои черты. Когда же на ПМЭФ 2016 г. Путин выступил с инициативой создать континентальное Евразийское партнерство на базе сопряжения ЭПШП и ЕАЭС с участием Индии, Ирана и других стран Азии, новый

центр мирового накопления капитала XXI в. окончательно обрел свои очертания – континентальная Азия и Евразия.

Правительство Китая в марте 2015 г. анонсировало восемь «экономических коридоров», соединяющих Китай со всеми соседними регионами: Юго-Восточной, Южной и Центральной Азией, а также с Европой, Ближним Востоком и Северной Африкой. МИД Китая заявил, что в орбиту этой инициативы уже вовлечено 70 стран и число их растет. В специально ориентированных на Шелковый путь 25 фондах и банках уже сконцентрировано более 1 трлн долл. под будущие инвестиции для осуществления *материальной экспансии* и формирования интегрального МХУ. В ближайшем будущем власти Китая пообещали инвестировать 4 трлн долл. в страны, которые подключатся к проекту, и заявили, что сделать это может любое государство региона.

На Восточном экономическом форуме во Владивостоке Япония и Южная Корея выступили с предложениями активного участия в развитии российской экономики и интеграционных процессах с ЕАЭС. Россия, Иран и Азербайджан выступили с инициативой создания транспортного коридора «Север–Юг», который соединит недавно отстроенную портовую инфраструктуру Санкт-Петербурга и Ленинградской области с индийским Мумбаи. С Турцией Россия возобновляет проект «Турецкий поток». Кроме того, в планах России создание сети нефтегазовых транспортных магистралей со странами Центральной Азии в этом регионе, а также крупные логистические проекты по освоению огромных и слабоосвоенных пространств Сибири и Дальнего Востока. Таким образом, региональный проект ЭПШП, сопряженный с проектом развития ЕАЭС, подобно «плану Маршалла», завершившему формирование американского СЦНК, становится глобальным проектом по становлению азиатского СЦНК, который неизбежно обеспечит бурный рост мировой экономики в ближайшие десятилетия.

Реализация китайско-российского проекта, который предусматривает не только

строительство отдельных дорог, но и взаимосвязь международных телекоммуникаций, стандартизацию, изменение торговых и таможенных правил, создание крупных логистических центров (хабов) и т.д., оценивается уже сейчас как фундамент будущего экономического бума на всем огромном пространстве региона Азии и Евразии. Именно здесь в процессе формирования азиатского СЦНК и будет сформирован новый интегральный МХУ. Запланированные транспортные артерии не только облегчат транзитные перевозки из Китая, Индии и других стран через Иран, страны Центральной Азии и Ближнего Востока в Европу, но и позволят увеличить торговый оборот, простимулируют финансовое и инвестиционное сотрудничество стран региона. Это обеспечит мощный импульс экономического развития всего региона Азии и Евразии с населением в 4 млрд человек.

Формирование интегрального МХУ с центром накопления в Азии призвано обеспечить благосостояние основной массы населения нашей планеты за счет справедливого и взаимовыгодного экономического сотрудничества и равноправного партнерства, что совпадает с восточным менталитетом, стремящимся не к гегемонии и лидерству, как англосаксы, а к гармонии интересов. В рамках британского СЦНК колониальный МХУ обеспечивал благополучие элиты нескольких стран-метрополий (ядра уклада) за счет прямого ограбления колоний. Рах Americana в рамках монополистического МХУ обеспечивал благополучие «золотого миллиарда» (ядра уклада) за счет финансового ограбления и неэквивалентной торговли со странами мировой периферии, население которых в 5 раз превышало население развитых стран.

Доля стран Запада в мировом экспорте в настоящее время составляет менее трети, в то время как их доля в мировом импорте – примерно две трети. У стран незападных цивилизаций все наоборот: экспорт превышает две трети мирового экспорта, в то время как импорт – чуть больше трети. Приведенные данные свидетельствуют о неэквивалентно-

сти торговли «золотого миллиарда» с развивающимися странами. Одновременно общая внешняя задолженность стран БРИКС (лидеров развивающихся стран) составляет всего 2,5 трлн долл., или 3,75% внешней задолженности всех стран мира, а внешняя задолженность стран G-7 (ядра развитых стран) в 18 раз выше (45 трлн долл.) и составляет 63,9% общей задолженности всех стран Земного шара. Это ясно свидетельствует о финансовом ограблении развивающихся стран (Перспективы и стратегические приоритеты..., 2014).

На понижательной волне нового К-цикла, начавшейся кризисом 2008 г., в «фазе разгона» уже формируются базисные технологии ТУ-6 и *новая парадигма экономического развития*, мучительный поиск которой происходит в наши дни. Неолиберализм уже зримо умирает, а новая экономическая доктрина пока еще не обрела своих четких очертаний. В 2020-х гг. «фаза разгона» перейдет в «фазу роста», которая обеспечит бурное развитие мировой экономики в новом центре мирового накопления капитала – в Азии и Евразии. К середине текущего столетия процесс накопления капитала перестанет быть необходимым для дальнейшего развития человечества, и в соответствии с прогнозами Й. Шумпетера, И. Валлерстайна и В. Пантина на базе интегрального МХУ должна окончательно сформироваться новая информационная цивилизация, о которой писал в своем футурологическом прогнозе Э. Тоффлер.

Переход на интегральный МХУ сопровождается завершением американского СЦНК и переходом к азиатскому СЦНК, когда центр накопления капитала и, как следствие, центр мировой экономики снова переходит с Запада на Восток. Э. Тоффлер берет за «точку перегиба» от индустриальной волны к информационной 50-е гг. XX в., потому что именно тогда в США численность работников умственного труда и сферы услуг впервые превысила численность промышленных рабочих. Но думается, что он несколько опередил события, так как за точку цивилизационного перегиба нельзя брать процессы, происходя-

щие в одном, хотя и лидирующем в мировой экономике государстве. По нашему мнению, мировая экономика начала входить в точку бифуркации в период понижательной волны Кондратьевского цикла 1970–1980-х гг., когда были сформированы базисные технологии ТУ-5, образующие технологическую основу информационного общества на базе микропроцессорной техники, персональных компьютеров, Интернета, мобильной связи и т.д. Окончательный переход к информационной цивилизации произойдет после завершения информационно-коммуникационной революции и формирования интегрального МХУ к середине текущего столетия.

ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ ИНТЕГРАЛЬНОГО МХУ

Каждой цивилизационной волне присущи свое особое мировоззрение, своя мораль, свой уклад жизни. Причем мировоззрение, принципы и институты новой волны не вырастают эволюционно из тех же элементов более ранней волны, а формируются на основе уникального генома новой цивилизации. Поэтому и ядром разных цивилизаций выступают различные регионы нашей планеты, в данном случае Восток и Запад. В силу того что интегральный МХУ является переходным, призванным сформировать третью волну, или информационную цивилизацию, он носит сложный характер, в котором в причудливой форме сталкиваются в конфликте различные мировоззрения, моральные устои, идеологические принципы и жизненные уклады, что мы и наблюдаем в настоящее время.

Капитализм еще в рамках сельскохозяйственной волны формировался на основе протестантской этики, и поэтому не случайно индустриальную волну сформировали именно англосаксы, исповадовавшие протестантизм. Они много, честно и умело трудились, сохраняя каждый пенс или доллар, чтобы вложить

их в развитие дела, придумывали новые технологии производства товаров, позволявшие им зарабатывать еще больше. Поэтому мировая фабрика находилась сначала в Великобритании (британский СЦНК), а потом центр мировой индустрии переместился в США (американский СЦНК). Но экономический либерализм, появившийся во Франции XVIII в., постепенно заменил ценности жизни: теперь не надо много, честно и умело работать «в поте лица своего», так как капитализм создал «общество потребления»; теперь модны отдых и развлечения, всякие расслабления (зачастую в циничной и извращенной форме), дозволены любые махинации с деньгами, качеством и количеством товара без оглядки на совесть и честь.

И теперь, в начале XXI в. либерализм оказался не нужен, так как он сделал то, чего не смогли «пролетарии всех стран», – похоронил капитализм. Либерализм стал могильщиком капитализма, так как разрушил его фундамент – протестантскую этику. И на развалинах западного капитализма в рамках азиатского СЦНК начал формироваться интегральный МХУ на основе *этики цивилизаций Востока*. Индустрия новой информационной волны переместилась с Запада на Восток, так как американцы, зараженные либерализмом, перестали много, честно и умело трудиться, как они это делали в начале и середине XX в. Зато китайцы, японцы, корейцы и другие представители цивилизаций Востока любят и умеют много, честно и умело трудиться, и при этом они очень скромны в своих потребностях. Более того, если и протестантская этика, и либерализм замешаны на крайнем индивидуализме и жесткой конкуренции, то цивилизации Востока основаны на коллективизме и стремлении к гармонии интересов, которые несравненно больше соответствуют требованиям новой волны.

Интегральный МХУ формируется в условиях, когда мир сотрясается под напором сразу двух волн: уходящей индустриальной и зарождающейся информационной, ни одна из которых не является доминирующей в настоящее время. Видение будущего ускользает, становится фрагментарным. В этом бушующем

море самых неожиданных столкновений формируется главный конфликт современности – между наступающей «третьей волной», носителем которой выступает Восток, и уходящей «второй волной», носителем которой является Запад. К противоборствам и конфликтам сторонников и противников каждой из волн добавляются внутренние конфликты каждой из них. Интегральный МХУ как раз и призван сохранить все лучшее и жизнеспособное из предыдущей цивилизации, преобразовав его в соответствии с требованиями нарождающейся новой волны.

Э. Тоффлер утверждал, что если производство «второй волны» прочно ассоциируется с большими партиями миллионов абсолютно идентичных, стандартизированных товаров, то производство «третьей волны» – это маленькие партии, основанные на малосерийном и индивидуальном производстве, ориентированном на потребности конкретного человека. Продукция, выпущенная по мере или на заказ в единичном экземпляре или очень ограниченной серией, символизирует возврат к принципам производства доиндустриальной эпохи, но на совсем другой технологической базе, на базе высоких технологий. Место серийного конвейерного производства постепенно занимает производство непрерывного цикла с полной автоматизированной кастомизацией каждого изделия, что существенно упрощается с появлением 3D-принтеров и других технологий, основанных на бесконечных возможностях программирования. Число компонентов, на которые может быть разобрано каждое конкретное изделие, снижается, а роль потребителя в производственном процессе растет.

Развитие компьютеров и средств связи создает предпосылки для перемещения рабочего места из офиса и фабрики в отдельный дом. Социальные факторы также будут содействовать переносу работы на дом. Потребление энергии снизится, а потребность в децентрализации ее источников возрастет. Это приведет к росту спроса на малую альтернативную энергетику: солнечные батареи,

энергию ветра, геотермальную энергию, гидроэнергию и т.д., что будет способствовать снижению нагрузки на экологию. «Новые» отрасли экономики (информация, образование, здравоохранение, наука, сфера услуг) выиграют, «старые» – индустриальные – потеряют. Работники на дому будут все больше превращаться в индивидуальных предпринимателей, владеющих своими средствами производства.

Обслуживание и консалтинг по Интернету резко увеличат свою значимость. Уже сейчас медицина заявила о возможности переноса центра общения врача с пациентами из кабинета врача в Интернет. Недаром давно уже ходит пословица: болезнь легче предотвратить, чем лечить. За стационарами, расположенными в центрах, остается только чрезвычайная работа, а вся профилактическая работа уйдет в персональные контакты в Интернете. То же самое можно отнести и к процессам обучения, которые уже сейчас развиваются на дистанционной основе. Еще шире возможности консалтинга бытовых и прочих проблем индивидуального повседневного спроса. Это с успехом доказывают форумы в Интернете, связывающие любителей автомобилей, индивидуального строительства собственными силами, ремонта бытовой техники и пр. Человек вполне может выживать в микроколлективах и даже атомарно за счет широчайшей сферы компьютерных коммуникаций, работать и обслуживать себя и свою семью.

В перспективе неминуемо произойдет распад массового рынка на массу мини-рынков, для каждого из которых необходимо искать свое решение, но все эти мини-рынки будут существовать в единой интернет-среде, прообразом которой можно считать китайскую компанию Alibaba Group. В этом плане предстоит усиление логистического подхода к организации и управлению производством и предприятием, который зародился и получил распространение в развитых странах во второй половине XX в. В индустриальную эпоху было принято рассматривать вертикально интегрированную корпорацию исключительно как субъект экономической жизни. Поэтому

атаке подвергались именно экономические аспекты ее деятельности. «Третья волна» приносит с собой требование возникновения совершенно нового института – корпорации, которая не только зарабатывает прибыль и производит товары, но и вносит свой вклад в решение сложнейших экологических, политических, расовых, моральных, гендерных и социальных проблем. Этого требует современное общество.

«Третья волна» подвергает разрушению основополагающий столп индустриальной организации – принцип единоначалия. Вместо него утвердятся матричный принцип управления, при котором у сотрудника есть административный и функциональный начальники. «Третья волна» заставит экспериментировать с новым типом организации. Она может состоять из небольших подразделений, соединенных между собой разными способами в каждом конкретном случае. В результате могут быть получены многочисленные конфигурации. Для такого типа организации как раз подходят матричная или сетевая организационные структуры. Кроме матричных современная организация предприятий дает принципиально новые организационные структуры, которые уже в принципе подходят для новой информационно-коммуникационной экономической системы в рамках интегрального МХУ. *Адаптивные организационные структуры* – структуры, которые могут модифицироваться в соответствии с изменениями окружающей среды и потребностями самой организации.

В развитии адаптивных структур были особенно заинтересованы фирмы, продукция которых имеет относительно короткий жизненный цикл и часто меняется в связи с научно-техническим развитием отрасли, а также фирмы, сфера деятельности которых требует проведения обширных научных исследований и технических разработок. Обостряющаяся конкуренция и динамизм рынка требуют от фирм *растущих инновационных усилий*, а инерционность сложившихся организационно-управленческих форм часто не позволяет

обеспечить быструю адаптацию к происходящим переменам, что чревато кризисом, угрожающим самому существованию фирмы.

Продолжая экспериментировать в сфере развития своих структур, современные компании пытаются нивелировать негативные стороны иерархически-бюрократической организации с помощью *сетевых организационных форм бизнеса*. Разрабатываемая с начала 1960-х гг. идея прямых коммуникационных каналов между относительно равноправными партнерами привела к построению *сетевых организаций*. В условиях неустойчивости внешней среды бизнеса решающими для успеха становятся новаторство и гибкость информационных обменов. Быстрое устаревание информации требует от фирмы немедленного ее использования, но управляющие все чаще не могут уделить достаточно времени для подробного ознакомления с ней и личного руководства и поэтому должны все в большей мере делегировать свои полномочия. У персонала, в свою очередь, нет времени на ожидания указаний сверху или длительную выработку решений.

Такая комбинация «низового» принятия решений, открытых информационных обменов и размытых формальных линий подчиненности получила название *сетевой структуры*. Под идеальной сетевой организацией подразумевается структура свободно связанной сети принципиально равноправных и независимых партнеров. Такая логика межорганизационной кооперации, успешно используемая в рамках стратегических союзов и виртуальных корпораций, начинает переноситься и на внутреннюю жизнь компании. В компании должны быть созданы условия, позволяющие системе самой контролировать себя с помощью различных механизмов обратной связи.

Современные информационно-коммуникационные технологии являются лишь важным условием эффективности сетевых организационных форм, главное же заключается в социальных и социально-психологических аспектах. Сетевые организации не могут существовать без готовности персонала к добро-

вольному сотрудничеству, соответствующих стимулов, доверия и знаний. Именно знания создают тот контекст, который необходим для перехода к новым инновационным организационно-управленческим структурам.

Под рынком часто подразумевают чисто капиталистическое явление, основанное на товарно-денежных отношениях. На самом деле рынок – просто сеть для обмена товарами и услугами. Потребность в такой всеобъемлющей сети возникла вместе с разъединением ролей потребителя и производителя, которую породила индустриальная цивилизация. Сближение этих ролей влечет за собой существенную трансформацию модели рынка. Рынок сделал всех и вся взаимозависимыми. Он распространил убеждение, что экономические интересы играют ключевую роль в жизни человека. Он научил нас смотреть на жизнь как на последовательную череду контрактов и трансакций. Таким образом, экспансия рынка сформировала ценности индустриальной цивилизации. Глобальный рынок построен, ему больше некуда расширяться. Система дистрибуции также достигла предела своего развития. Создание *глобального рынка* было самым грандиозным достижением индустриальной цивилизации.

В то время как *цивилизация «второй волны»* подчеркивала необходимость изучения разных вещей по отдельности, *цивилизация «третьей волны»* обращает внимание на их взаимосвязи, контекст и целостность, что не соответствует менталитету западного человека, зато полностью совпадает с ментальностью восточного человека, воспринимающего мир в его единстве и многообразии. Механистический подход «второй волны» утверждал, что любое событие, в принципе, можно предсказать. Системное мышление «третьей волны», основанное на анализе бесконечного числа сочетаний петель позитивной и отрицательной обратной связи, проводит грань между явлениями, которые предсказать можно и которые предсказать нельзя. Лауреат Нобелевской премии И. Пригожин предложил удивительный синтез хаоса и порядка со слу-

чайностью и необходимостью, объяснив, как они влияют на причинно-следственные связи (Пригожин, Стенгерс, 1986).

Индустриальная цивилизация оставляет мир в состоянии глубочайшего раскола между богатыми и бедными. Решение этой проблемы «вторая волна» видела в том, чтобы помочь бедным странам догнать богатые, построив у себя промышленно развитую экономику. Анализ особенностей цивилизации «третьей волны» постоянно наталкивает на ее сходство с цивилизацией «первой волны», но на принципиально ином технологическом уровне. По-нашему мнению, вполне правомерна постановка вопроса: а не могут ли страны «первой волны» перенять некоторые характеристики «третьей волны» без болезненной ломки своей культуры и уклада жизни, которой требовала индустриализация? Интеграция самых передовых технологий «третьей волны» в уклад жизни патриархального аграрного общества может привести к возникновению общества абсолютно нового типа. «Третья волна» не является только технологической революцией, она приносит революционные изменения во все сферы жизни, во все измерения цивилизации.

Новая цивилизация будет иметь намного более диверсифицированную энергетическую базу, в которой будут преобладать экологически чистые возобновляемые источники. Технологическая база «третьей волны» также будет широко диверсифицирована: от биологии, генетики, электроники, материаловедения до освоения космоса и глубин океана. В связи с беспрецедентным ростом значения информации человечество реструктурирует образование, перестроит научно-исследовательские работы и, главное, реорганизует систему коммуникаций. Организация общества будет напоминать скорее сеть, чем иерархию институтов, как это было прежде. Развивающиеся страны откажутся от попыток скопировать пример промышленно развитых стран и выработают свои, радикально новые стратегии развития, основанные на их культурных и религиозных традициях, что уже происходит

в рамках БРИКС. Вместо того чтобы ранжировать людей по тому, чем они *владеют*, как это диктует этика индустриальной волны, этика новой волны будет ценить людей за то, что они *умеют*.

Для того чтобы создать общественное устройство «третьей волны», необходимо отказаться от пугающего, хотя и неправильного предположения, что рост многообразия в обществе автоматически ведет к росту напряженности и конфликтов. Необходимо правильное делегирование решений на тот уровень, где они могут быть приняты оптимальным образом. Изменение информационных потоков позволяет перенести принятие многих решений на низовой уровень. В то же время необходимы новые наднациональные институты для более эффективного решения проблем, выходящих за рамки компетенции национальных властей. Мы движемся к миру, который будет более похожим на мозг человека с огромным количеством нейронов и сложными связями между ними, чем на департаменты бюрократической машины. Главным противоречием современности выступает противоборство между защитниками отжившей свое индустриальной цивилизации в лице совокупного Запада и сторонниками идущего ей на смену информационного общества, олицетворением которого выступают страны Востока.

Список литературы

- Арриги Дж. Адам Смит в Пекине. М.: Институт общественного проектирования, 2009.
- Бадалян Л.Г., Криворотов В.Ф. История. Кризисы. Перспективы: Новый взгляд на прошлое и будущее / под ред. и с предисл. Г.Г. Малинецкого. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010.
- Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВлаДар, 1993.
- Глазьев С.Ю. Последняя мировая война. США начинают и проигрывают. М.: Книжный мир, 2016.
- Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989.
- Мениш Г. Технологический пат: инновации преодолевают депрессию. Франкфурт-на-Майне, 1975. [Mensch, Gerhard: Das technologische Patt: Innovationen überwinden die Depression. Frankfurt a. M.: Umschau. Verlag, 1975; английское издание (США): Stalemate in Technology: Innovations Overcome the Depression. Cambridge, Massachusetts: Ballinger Pub. Co., 1979].
- Модельски Дж. Глобальная политическая эволюция, длинные циклы и К-волны Кондратьева, опасность войн и сохранение мира. Амстердам: ИОС Пресс, 2006.
- Перспективы и стратегические приоритеты восхождения БРИКС: научный доклад к VII саммиту БРИКС, 2014 / под ред. В.А. Садовничева, В.Ю. Яковца, А.А. Акаева. М.: МИСК-ИНЭС-НКИ БРИКС, 2014.
- Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой: пер. с англ. / общ. ред. В.И. Аршинова, Ю.Л. Климонтовича, Ю.В. Сачкова. М.: Прогресс, 1986.
- Сорокин П.А. Главные тенденции нашего времени. М.: Наука, 1997.
- Тоффлер Э. Третья волна. М.: АСТ, 2004.
- Франк А.Г. Азия проходит полный круг – с Китаем, как «Срединным государством» // Цивилизация. Вып. 5. Проблемы глобалистики и глобальной истории / отв. ред. А.О. Чубарьян. М.: Наука, 2002. С. 192–203.
- Maddison A. Contours of the world economy: The pace and pattern of change, 1-2030 AD. Cambridge: Cambridge University Press, 2007.
- Maddison A. Historical statistics on world population, GDP and per capita GDP, 1-2008 AD. 2008. URL: http://www.ggdc.net/maddison/Historical_Statistics/horizontal-file_02-2010.xls.

Рукопись поступила в редакцию 30.09.2016 г.

FORMATION OF THE INTEGRAL WORLD-ECONOMY SYSTEM– THE FUTURE OF THE INTERNATIONAL ECONOMY

A.E. Aivazov, V.A. Belikov

Ayvazov Aleksandr E. – Orel State University, Orel, Russia,
ajvazov@yandex.ru

Belikov Vladimir A. – Orel State University, Orel, Russia,
belikovva53@yandex.ru

Civilization waves which take place in the human history and economic basis of these waves are considered in the article. This economic basis consists in the formation, development and replacement of technological systems as well as in periodical technological revolutions. These technological revolutions lead to the changing paradigm of management, formation and replacement of the capital accumulation centers and to development and dislocation of the world-economy systems. These changes are at the bottom of the cyclical swings of the world economy described by the theory of “big cycles of economic conjuncture” which was developed by N.D. Kondratieff (K-cycles). Understanding of general patterns of K-cycles makes it possible to correctly assess the deep processes, which take place in the world economy. In this regard, the main trends of the world economy development are analyzed.

Keywords: civilization waves, big cycles of economic conjuncture, system cycles of capital accumulation, technological systems, technological revolutions, world-economy systems, systems of economic running.

JEL: E32, F01, O11.

References

- Arrighi G. (2009). Adam Smith in Beijing. Moscow, Institut obshchestvennogo proektirovaniya (in Russian).
- Badalian L., Krivorotov V. (2010). History. Crisis. Prospects: New Approach to the Past and Future. Ed. and Foreword G.G. Malinetski. Moscow, LIBRO-KOM. (Synergetic: from the past to the future. Future Russia) (in Russian).
- Frank A. (2002). Asia makes a full turn-around – with China as the “Middle” State. Civilization. Issue 5. Global problems and the global history. Ed. A.O. Chubar’ian. Moscow, Nauka, p. 192–203 (in Russian).
- Glaz’iev S. (1993). Theory of long-last technical-economic development. Moscow, Vldar (in Russian).
- Glaz’iev S. (2016). The last World War. USA begins and loses. Moscow, Kniznii Mir (in Russian).
- Kondratieff N. (1989). The Problems of Economic Dynamics. Moscow, Ekonomika (in Russian).
- Maddison A. (2008). Historical Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2008 AD. URL: http://www.ggdc.net/maddison/Historical_Statistics/horizontal-file_02-2010.xls.
- Maddison A. (2007). Contours of the World Economy: The Pace and Pattern of Change, 1-2030 AD. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mensch G. (1975). Das technologische Patt: Innovationen überwinden die Depression. Frankfurt a. M.: Umschau. Verlag, 1975 [Stalemate in Technology: Innovations Overcome the Depression. Cambridge: Ballinger Pub. Co., 1979] (in Russian).
- Modelski G. (2006). The Global political evolution, long cycles and K-waves Kondrat’iev, the danger of wars and peace protection. Amsterdam: IOS Press (in Russian).
- Perspectives and strategic priorities for BRICS ascension (2014). Scientific report for the VII Summit of BRICS. Eds. V.A. Sadovnichev, V.Yu. Yakovec, A.A. Akaev. Moscow, MISK–INES–NKI BRIKS (in Russian).
- Prigogine I., Stengers I. (1986). Order out of chaos: New dialog of a man with the Nature. Transl. from Engl. Eds. V.I. Arshinov, Yu.L. Klimontovich, Yu.V. Sachkov. Moscow, Progress (in Russian).
- Sorokin P. (1997). The main trends of the new times. Moscow, Nauka (in Russian).
- Toffler A. (2004). The third wave. Moscow, AST-Press (in Russian).

Manuscript Received 30.09.2016

НЕТИПИЧНЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

И.Д. Котляров

В экономической науке до сих пор не сложилось общепринятого понимания природы нетипичных форм организации хозяйственной деятельности, к которым мы относим гибридные и сетевые структуры. Статья направлена на поиск путей решения этой проблемы. Выделены три подхода к анализу природы гибридных структур, и дано их описание. Показан разный онтологический статус понятия «гибрид» в рамках каждого подхода. Предложена классификация гибридов по критерию состава механизма управления взаимодействиями. Предложено понятие «метафирма» для обобщения разных видов предпринимательских структур. Составлен перечень критериев, позволяющих отличить гибрид от метафирмы. Показано, что работа в составе метафирмы позволяет фирме повысить устойчивость своей деятельности и снизить неопределенность внешней среды. Предложен алгоритм формирования метафирмы.

Ключевые слова: гибрид, сеть, рынок, иерархия, регулирование, координация, метафирмы.

JEL: D20, L14, L24.

ВВЕДЕНИЕ

Несмотря на значительное число публикаций, посвященных формам организации хозяйственной деятельности, не относя-

щимся ни к рынку, ни к иерархии¹ (упомянем лишь работы (Thorelli, 1986; Williamson, 1991;

¹ Мы называем эти формы нетипичными формами организации хозяйственной деятельности (НФОХД) не из желания придумать еще один авторский термин для их обозначения, а для того, чтобы избежать используемые для их описания термины «сеть» или «гибрид», т.е. чтобы остаться нейтральными по отношению к тем методологическим подходам, в рамках которых применяются соответствующие термины. Мы остановились на определении «нетипичные» по аналогии с «нетипичной занятостью».

Еще один важный терминологический и содержательный момент в этой связи заключается в том, что в соответствии с неонинституциональным подходом рынок, иерархия и гибрид рассматриваются не как формы организации хозяйственной деятельности, а как механизмы организации трансакций. Тем не менее мы считаем возможным рассматривать именно альтернативные формы хозяйственной деятельности, поскольку организуемые в их рамках трансакции направлены именно на ведение хозяйственной деятельности, т.е. на производство благ. Можно это утверждение переформулировать несколько иначе: иерархия и гибрид в отличие от рынка имеют двойственную природу. Если рынок, безусловно, представляет собой механизм организации трансакций, то иерархия и гибрид одновременно выступают как в качестве механизмов координации трансакций, так и в виде форм организации хозяйственной деятельности. Иными словами, мы предлагаем посмотреть на эти неонинституциональные понятия через «линзы» (точнее, «оптику» – пользуясь выражением О. Уильямсона) неоклассики (а также теории организаций), или (если продолжить аналогию) через стереоскопические очки, в которых одна линза неоклассическая, а другая неонинституциональная. Это позволит получить объемное (3D) изображение. Возможность такого подхода подтверждается тем, что, как показали эмпирические исследования, по крайней мере отдельные разновидности сетей (сети малых предприятий) функционируют как организационные формы (Verschoore, Balestrin, Perucia, 2014). Клод Менар также именует их организационными формами (см., например, (Ménard, 1996)). Аналогичная тенденция прослеживается и в русскоязычной литературе (Попов и др., 2009).

© Котляров И.Д., 2017 г.

Котляров Иван Дмитриевич – к.э.н., доцент департамента финансов, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Санкт-Петербург, ivan.kotliarov@mail.ru

Ménard, 2004; Grandori, Soda, 1995; Третьяк, Румянцева, 2003; Попов и др., 2009; Байбакова, Клочков, 2010)), в настоящее время отсутствует единство мнений по поводу того, в чем заключаются особенности экономической природы этих форм, позволяющие противопоставить их другим моделям организации хозяйственной деятельности (Grandori, 1997, p. 898). Эта проблема создает определенные трудности для исследований. Наличие различных подходов к пониманию их экономической природы и критериям выделения их из других форм организации хозяйственной деятельности ведет к тому, что к ним относятся все разновидности предпринимательских структур, которые не могут быть классифицированы как классическая иерархическая фирма. С одной стороны, у выделяемых таким образом форм организации хозяйственной деятельности крайне сложно обнаружить общие признаки, присущие им всем (кроме универсального признака «невозможность отнесения к рыночной или иерархической форме организации транзакций») (Ménard, 2004), что создает риск того, что используемые для обозначения этих форм термины «гибрид» (Williamson, 1991; Ménard, 2004) или «сеть» (Thorelli, 1986; Grandori, Soda, 1995; Попов и др., 2009; Пожидаев, 2012; Третьяк, Румянцева, 2003) вырождаются в зонтичные понятия. С другой стороны, трудно построить содержательную (основанную на внутренних, сущностных критериях), а не феноменологическую (базирующуюся исключительно на внешних характеристиках, и представляющую собой фактически простое перечисление

разных видов таких форм хозяйственной деятельности) классификацию НОФХД².

Цель нашей статьи состоит в том, чтобы создать основу для решения этой проблемы. Мы покажем место НОФХД в системе разновидностей организации предпринимательской деятельности и построим основу для разработки содержательной классификации моделей организации хозяйственной деятельности по критерию сочетания в них различных механизмов управления взаимодействиями.

Сразу следует оговориться, что мы не будем пытаться анализировать природу отдельных разновидностей НОФХД (примерами которых могут служить франчайзинговые сети, аутсорсинговые партнерства, кластеры, стратегические альянсы и т.д.). По всем этим вопросам есть соответствующая литература, к которой мы отсылаем читателя (см., например, (Bode, Talmon l'Armee, Alig, 2010; Ménard, 2004, 2012; Verschoore, Balestrin, Perucia, 2014)). Кроме того, большой интерес представляет работа Е.В. Устюжаниной (Устюжанина, 2015) о формах интеграции бизнеса с точки зрения институционального подхода. Наша цель иная – мы хотели бы, как уже сказано выше, выявить место НОФХД в системе разновидностей организации хозяйственной деятельности.

² Обе эти проблемы не уникальны для гибридов (сетей) – они часто сопровождают появление новых экономических понятий. Например, аутсорсинг, по отзывам специалистов, выродился в зонтичный термин, поскольку он используется для обозначения любой формы привлечения фирмой внешнего оператора для выполнения какой-то задачи или функции. Можно также вспомнить такое понятие, как нестандартные формы занятости: вместо содержательной классификации этих форм в ряде исследований дается простое перечисление их разновидностей. В результате такие понятия оказываются лишенным конкретного экономического содержания, и к ним относят все то, что не удалось отнести к другим классификационным группам (иначе говоря, такие термины становятся «научным» аналогом категории «прочее», что недопустимо при строгом экономическом анализе).

Нет ничего невозможного в том, чтобы использовать термины, сложившиеся в рамках неонституционализма, в неоклассическом смысле: это отчасти всего лишь обратная миграция термина в полном соответствии с представлением развития научных взглядов в виде спирали. В конце концов понятие «фирма» пришло в неонституционализм из неоклассики.

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ПОНИМАНИЮ ПРИРОДЫ НОФХД

В настоящее время сложились два базовых подхода к пониманию природы НОФХД³. Эти подходы могут быть условно названы сетевым и гибридным – по тому термину, который используется в рамках соответствующего подхода для обозначения этих форм хозяйственной деятельности («сеть» и «гибрид»). Эти подходы не жестко противопоставляются друг другу и могут плавно переходить один в другой, но при этом именно они отражают разницу в понимании природы НОФХД.

В соответствии с первым подходом эти структуры описываются как сети, представляющие собой самостоятельную форму организации хозяйственной деятельности, принципиально не сводимую к рынку и иерархии (если можно так выразиться, принципиально исключенные из дихотомии «рынок–иерархия») (Grandori, Soda, 1995, p. 184). Согласно второму подходу такие структуры воспринимаются как гибридные, переходные, компромиссные между рынком и иерархией (Grandori, Soda, 1995, p. 184), т.е. в некотором смысле не совсем самостоятельные по отношению к иерархии и рынку (или, точнее, преобразующие дихотомию «рынок–иерархия» в континуум)⁴. Однако в настоящее время эта методологическая подоплека нередко остается в стороне, и термины «сеть» и «гибрид» используются по сути как равнозначные, как

минимум, в русскоязычной терминологической традиции (см., например, (Попов и др., 2009, с. 11)). При этом специалисты все же подчеркивают разницу между понятиями «сеть» и «гибрид», описывая сеть как некоторую оптимальную (т.е. неединственную) разновидность гибрида (Третьяк, Румянцева, 2003, с. 29) или указывая на то, что в сети в отличие от гибрида отсутствует юридически оформленный трансферт прав собственности (Шерешева, 2010, с. 99, 113, 123; Методология..., 2014).

Специалисты указывают, и это важно отметить, что возникновение НОФХД может сопровождаться возникновением специфического механизма регулирования взаимодействий, но может происходить и без него. Фактически такой подход намечает компромисс между сетевой и гибридной трактовками (Grandori, Soda, 1995, p. 184).

Сеть обычно понимается как долгосрочная форма сотрудничества хозяйствующих субъектов⁵, опирающаяся, как указано выше, на специфический (отличный от рыночного и иерархического и несводимый к ним) механизм управления взаимодействиями (Thorelli, 1986; Grandori, Soda, 1995, p. 184; Попов, Третьяк, 2008, с. 76). Что касается смыслового наполнения понятия «гибрид», то можно говорить о существовании трех трактовок этого термина, которые могут условно быть названы базовой, расширенной и комбинированной.

Базовая трактовка восходит к Оливеру Уильямсону (Williamson, 1991) и гласит, что гибриды представляют собой специфическую разновидность предпринимательской струк-

³ Сразу следует уточнить, что данный раздел ни в коем случае не следует рассматривать как полноценный обзор существующей литературы с подробным анализом позиций различных исследователей. Это всего лишь краткое, практически конспективное изложение основных существующих подходов к пониманию содержания экономической и организационной природы НОФХД.

⁴ На самом деле подходов к пониманию таких структур больше, и они будут проанализированы в данной работе. Описанная здесь бинарная классификация подходов является упрощенной.

⁵ Понимание сети как формы сотрудничества хозяйствующих субъектов, по сути, представляет собой сужение общего понятия «сеть» до тех границ, в которых находится объект экономической науки. Само же понятие «сеть» намного шире. Сети могут формироваться не только из фирм, но и из людей, социальных групп и т.д. По сути, уже одно это указывает на существование сети как самостоятельного явления и его несводимость к рынку и иерархии.

туры, взаимодействиями внутри которой управляют при помощи особого механизма (который мы для удобства будем дальше называть гибридным), который не может быть отнесен ни к рыночному регулированию, ни к иерархическому администрированию, а также не является их комбинацией. Сами гибриды занимают в континууме организационных форм предпринимательской деятельности промежуточное положение между чистой иерархией и чистым рынком (Ménard, 2004, 2012), а сам гибридный механизм координации занимает промежуточное, компромиссное место между рыночным и иерархическим механизмами. Причем он не является простым смешением рыночного и иерархического механизмов; речь идет о том, что характеристики гибридного взаимодействия занимают промежуточное, компромиссное положение между характеристиками рынка и иерархии (Уильямсон, 2010, с. 78–79). Очень важно, что гибридная координация в таких структурах не дополняет иерархическое администрирование и рыночное регулирование, а замещает их. Сети в рамках этого подхода рассматриваются как частный случай гибрида (Ménard, 2004). Однако, несмотря на постулат замещения иерархического администрирования и рыночного регулирования гибридной координацией, сторонники этой концепции согласны с тем, что в гибридах могут присутствовать иерархические компоненты (Ménard, 2004, р. 366) (что можно рассматривать как допущение того, что в гибридах могут быть представлены по крайней мере элементы иерархического администрирования).

Отличие этого подхода от описанного выше сетевого заключается именно в принципиальной несводимости сетевой координации к рыночному и иерархическому механизмам управления взаимодействиями (тогда как гибридный механизм координации рассматривается как компромисс между рынком и иерархией).

В соответствии с расширенным подходом гибриды находятся между рынком и иерархией, но используемый для организа-

ции их деятельности механизм управления взаимодействиями представляет собой комбинацию рыночных и иерархических инструментов (Campbell, 1999). В рамках этой концепции существование особого гибридного механизма координации, по сути, отрицается, как отрицается и гибрид как самостоятельная сущность. Процесс же формирования гибрида описывается либо как внедрение элементов рыночного обмена в иерархии, либо как включение элементов иерархии в рыночные взаимодействия (соответствующий механизм описан в работах (Шерешева, 2010, с. 65; Методология..., 2014)).

Укажем, что выделение базового подхода к определению сущности гибрида отражает нашу точку зрения. В профильной литературе, несмотря на то, что О. Уильямсон четко говорит о компромиссной, а не комбинированной природе гибрида (см., например, (Уильямсон, 2010, с. 78–79)), наблюдается тенденция отказа от существования базового подхода и отнесения точки зрения Уильямсона к расширенному подходу. Компромисс между рынком и иерархией подменяется представлением о смешении рыночных и иерархических инструментов в управлении взаимодействиями между участниками гибрида.

Согласно комбинированной трактовке в гибриде сочетаются элементы не только рыночного и иерархического, но и сетевого механизмов (в этом случае гибрид занимает промежуточное положение не только между рынком и иерархией, но и между рынком, иерархией и «чистой» сетью). Очевидно, что понимаемый таким образом гибрид не равнозначен сети. Такая трактовка представлена в отечественных научных публикациях (Большаков, 2012; Попов, Третьяк, 2008; Шерешева, 2010, с. 98; Методология..., 2014). Однако следует отметить, что конкретная интерпретация данного подхода у этих авторов различается. Этот подход занимает промежуточное положение между сетевым и гибридным: он допускает существование самостоятельного сетевого механизма управления взаимодействиями, но при этом в гибридах присутствуют так-

же и элементы рыночного и иерархического механизмов. Это компромиссный подход, и, забегая вперед, скажем, что его дальнейшее развитие представляется нам наиболее продуктивным способом устранения тех противоречий, с которыми связано понимание природы НОФХД. Все описанные выше подходы схематически представлены в табл. 1.

Также следует упомянуть позицию, которой придерживается известный представитель традиционного институционализма Дж. Ходжсон. По его мнению, существование переходных между рынком и фирмой структур – фикция (Hodgson, 2002), причем опасная, поскольку:

- у таких структур нет правовых оснований для существования. В частности, совершенно неясно, что происходит с собственностью этих структур (Hodgson, 2014);

- методологический подход, предполагающий размывание понятия рынка, нежелателен для рыночной экономики, для которой это понятие является основополагающим (Hodgson, 2014).

Однако подход Ходжсона широкого распространения не получил. Кроме того, практика показывает, что проблемы прав собственности в таких структурах достаточно эффективно решаются при помощи контрактов (что подтверждается, например, успешным функционированием франчайзинговых сетей), а сами эти структуры не создают угроз для рыночной экономики.

Проблема наличия перечисленных выше трех трактовок состоит в том, что в рамках каждой из них гибрид имеет различ-

ный онтологический статус (и по-разному соотносится с понятием сети). В случае базовой трактовки он однозначно противопоставляется классической иерархической фирме (поскольку для каждого из этого типов структур характерен свой специфический инструментарий управления взаимодействиями) и равнозначен ей по статусу как дискретная альтернатива управления взаимодействиями. Его можно рассматривать как эквивалент сети (если предположить, что компромисс между иерархией и рынком представляет собой сетевой механизм), однако такое понимание является допустимым, но не единственно возможным.

Согласно расширенному подходу гибрид представляет собой либо традиционную фирму, для повышения эффективности деятельности которой иерархический инструментарий администрирования был дополнен элементами рыночного регулирования, либо совокупность независимых участников хозяйственной деятельности, взаимодействующих на рыночной основе и дополняющих (также с целью повышения эффективности своей деятельности) рыночный инструментарий регулирования отношений элементами иерархического администрирования. Иначе говоря, в рамках этого подхода гибриды, по сути, не являются самостоятельными сущностями, а представляют собой расширенную (откуда и предлагаемое нами название для такого подхода) за счет внедрения элементов другого механизма управления взаимодействиями версию либо рыночных отношений, либо иерархической фирмы (в зависимости от того,

Таблица 1

Сравнение подходов к пониманию природы НОФХД

Подходы к пониманию природы НОФХД			
Гибридный		Сетевой	
<i>Базовый.</i> Гибрид функционирует на основе компромисса между рыночным и иерархическим механизмами	<i>Расширенный.</i> Гибрид функционирует как комбинация рыночной и иерархической модели	<i>Комбинированный.</i> Гибрид представляет собой сочетание рыночной, иерархической и сетевой моделей	Сетевые отношения не сводятся к рыночным и иерархическим. Сеть – самостоятельная сущность

ближе к чему находится рассматриваемая гибридная структура).

В случае же комбинированной трактовки статус гибридного предприятия оказывается размытым. Следует ли понимать его как особый тип организации предпринимательской деятельности, противопоставленный как иерархической фирме, чистой сети и рынку, так и гибриду в узком смысле (т.е. понимаемом в соответствии с базовым подходом)? Иначе говоря, все ли эти формы ведения предпринимательской деятельности равнозначны по статусу? Или же речь идет о том, что гибрид как объединяющий в себе все три известных механизма управления взаимодействиями должен рассматриваться как обобщающее понятие для всех организационных форм ведения предпринимательской деятельности? В таком случае его некорректно противопоставлять ни иерархической фирме, ни сети (поскольку они все будут частными случаями гибрида в широком смысле). Здесь же возникает еще один очень важный вопрос: гибридная структура состоит из нескольких юридически самостоятельных участников, и если число таких участников больше двух, то следует ли требовать, чтобы комбинация рыночных, иерархических и сетевых инструментов управления взаимодействиями была представлена в отношениях между всеми участниками гибрида? Или же допустима ситуация, когда все три механизма управления взаимодействиями представлены в отношениях только между отдельными участниками (назовем их ядерными), а взаимодействия между остальными участниками друг с другом и с ядром управляются при помощи только двух механизмов?

УРОВНИ ГИБРИДНЫХ СТРУКТУР

По нашему мнению, разрешить проблему онтологического статуса гибрида (и примирить между собой описанные выше

подходы к пониманию природы гибридной структуры, а также прояснить природу отношений между сетью и гибридом) можно, если предположить, что все представленные подходы к пониманию гибрида не исключают друг друга, а являются взаимодополняющими. Иными словами, каждый из этих подходов верен, но лишь частично, для отдельных специфических разновидностей гибридов, черты которых отражает соответствующий подход. Некорректность заключается в попытках обобщить признаки отдельной разновидности гибридов на все гибриды, которые на практике, по нашему мнению, могут реализовываться как в виде компромисса между рынком и иерархией, так и в виде их комбинации, а также сочетания рыночного, иерархического и сетевого механизмов. Иными словами, путь к пониманию природы гибридов лежит через комбинирование всех этих трех подходов⁶.

Интересно отметить, что сам автор понятия «гибрид» О. Уильямсон в своей работе указывает на то, что гибриды неоднородны по способу реализации, и выделяет три вида гибридов (основанные на силовом давлении, щадящем воздействии и мягкой контрактации) (Уильямсон, 2010, с. 81–83).

Это позволяет говорить о самостоятельности сетевого механизма взаимодействия, который соответствует всего лишь реципрокным транзакциям по Поланьи (Поланьи, 2004; см. табл. 2).

По нашему мнению, это позволяет ввести понятия «метафирма», а также гибридов первого и второго типов. Под гибридами первого типа мы понимаем хозяйственные структуры, взаимодействия между всеми

⁶ Отметим, что такой тезис корректен с методологической точки зрения и подтвержден историей науки – нередко наличие нескольких теорий одного и того же явления указывает на то, что эти теории являются взаимодополняющими и полноценное понимание соответствующего явления возможно только путем объединения этих теорий или, точнее, построения более общей теории, для которой эти конфликтующие теории являются частными случаями или следствиями.

Таблица 2
Пространства реализации трансакций

Вид трансакций	Рационирующие	Рыночные	Реципрокные
Пространство реализации	Иерархия	Рынок	Сеть
Способ выстраивания взаимодействий	Администрирование	Регулирование (невидимая рука рынка)	Координация

Примечание. Из табл. 2 следует чрезвычайно интересный вывод: рынок, иерархия и сеть представляют собой не разные способы организации трансакций, а способы организации разных трансакций.

участниками которых осуществляются на основе компромиссной комбинации всех трех механизмов (рыночного, иерархического и сетевого), разумеется, для разных случаев реализации таких гибридных структур соотношение между этими механизмами также будет различным. Мы полагаем, что только сочетание этих трех механизмов, с одной стороны, позволит сформировать хозяйственную структуру с общими целями, а с другой – обеспечит ее устойчивость в долгосрочной перспективе. На наш взгляд, структуры, в деятельности которых сочетается рыночный и иерархический инструментарий (т.е. гибриды в узком смысле слова, в соответствии с базовым подходом), могут оказаться неустойчивыми, если они функционируют только на основе этих двух инструментов, поскольку существует риск преобладания одного из них без создания устойчивого компромисса. При преобладании рыночной составляющей один из участников гибрида может отдать предпочтение сотрудничеству с внешним контрагентом, а у другого участника не будет ни экономических стимулов, ни административных рычагов, чтобы побудить его к сохранению партнерства. Напротив, при преобладании иерархического инструментария у стороны, которая им обладает, будет соблазн им злоупотребить, что приведет подчиненную сторону либо к отказу от партнерства, либо к переходу под полный иерархический контроль доминирующего участника. Минимизировать вероятность такого оппортунистического поведения можно в том случае, если во взаимодействии партнеров представлены не только рыночный и иерархический, но и сетевой

механизмы. Именно наличие сетевой составляющей служит условием устойчивости гибрида. Сеть мы, как отмечалось выше, рассматриваем как самостоятельный механизм управления взаимодействиями, несводимый ни к рынку, ни к иерархии, примыкая в этом к точке зрения М.Ю. Шерешевой (Шерешева, 2010, с. 99–105).

В своем фундаментальном труде О. Уильямсон писал, что, по его мнению, большинство трансакций носит гибридный (переходный между рынком и иерархией) характер, хотя ранее, по его собственным словам, он придерживался противоположной точки зрения (Уильямсон, 1996, с. 150). Но при этом трансакции тяготеют к одному из этих двух полюсов (Там же). Отталкиваясь от этого утверждения Уильямсона, можно осторожно предположить, что ряд трансакций имеет смешанный (рыночно-иерархически-сетевой) характер. Основой для такого предположения служит тот факт, что трансакции совершаются между людьми, которые нуждаются не только в максимизации своей выгоды и управлении, но и в долгосрочных отношениях доверия и взаимной поддержки. Это проявляется, в частности, в трансформации подхода фирм к взаимодействию со своими сотрудниками, где чисто иерархические рычаги дополнились ощутимой рыночной составляющей, а также приобрели заметный сетевой характер (фирма как команда или даже как семья и т.д.).

Возможность такого подхода подтверждается тем, что, по мнению специалистов, в практике бизнеса все механизмы управления взаимодействием тесно переплетаются (Попов, Третьяк, 2008, с. 76).

При этом один только сетевой механизм, как нам представляется, не может стать источником формирования предпринимательской структуры. Скорее, он выступает фактором создания среды ведения бизнеса (как в случае кластера) или же создает потенциал для сотрудничества при возникновении потребности в нем (как это имеет место в случае виртуальных предприятий, формирующихся под конкретный проект из независимых фирм, между которыми нередко существуют отношения доверия). Обе эти ситуации тесным образом связаны – совокупность готовых к сотрудничеству фирм, на основе которых возникает виртуальное предприятие, по своей сути представляет среду ведения бизнеса. По этой причине мы считаем оправданным рассматривать не сетевые структуры и тем более не сетевые предприятия, а сетевые образования, чтобы подчеркнуть их более рыхлый характер и отсутствие единого управления взаимодействиями. Они уже ушли от рынка, но еще не стали структурой – их можно рассматривать как выделенный участок рынка, участники которого являются предпочтительными, но не постоянными и даже не единственными партнерами друг для друга. Их мотивация состоит не в достижении совместных долгосрочных целей (как это имеет место в случае более жестких объединений, например при франчайзинге и стратегическом альянсе), а в сохранении этой среды ведения бизнеса и потенциала сотрудничества. Для их преобразования в гибридную структуру первого рода необходимо дополнить их иерархическим администрированием (для упрощения согласования деятельности участников) и рыночным регулированием (чтобы повысить эффективность их работы и создать экономическую мотивацию к сотрудничеству). Отчасти это подтверждается примером уже упоминавшихся выше виртуальных предприятий – они создаются повторно на основе уже имеющегося положительного опыта сотрудничества (т.е. за счет сетевого фактора), но при условии, что реализация проекта принесет выгоду всем участникам (имеет место реакция на ценовые сигналы, т.е. рыночный механизм), и

при этом в рамках виртуального предприятия обычно присутствует ядро, которое в ходе проекта управляет его исполнением (т.е. в таком предприятии представлен иерархический элемент, основанный не на праве собственности, а на делегированном ядру участниками виртуального предприятия права администрировать их взаимодействия в рамках выполняемого проекта). После реализации проекта ценовые сигналы перестают действовать, прекращается иерархическое воздействие со стороны фирмы-ядра и виртуальное предприятие распадается на отдельных участников, связанных сетевыми отношениями.

Под гибридами второго типа мы понимаем структуры, взаимодействие внутри которых строится на основе комбинации (или компромисса) двух механизмов – либо рынка и иерархии, либо рынка и сети, либо иерархии и сети. На наш взгляд, эти структуры менее выгодны, чем гибриды первого типа, как минимум, для одной из сторон партнерства, и к тому же нередко менее устойчивы в долгосрочной перспективе (это было проиллюстрировано выше на примере структур, основанных на сочетании рыночных и иерархических методов). Вероятно, справедливо будет утверждать, что сочетание рынка и иерархии (когда рынок будет постепенно замещаться иерархией) может проявиться как при стремлении независимых предприятий к сотрудничеству, так и при дезинтеграции единой фирмы (когда иерархические отношения заменяются рыночными), тогда как иерархия и сеть будут более характерны для дезинтеграции иерархической структуры, а рынок и сеть – для сотрудничества независимых предприятий (однако эта гипотеза нуждается в эмпирической проверке).

Такое разделение гибридов на две группы, по нашему мнению, отражает тот хорошо изученный факт, что в состав гибридов входят самые разнообразные предпринимательские структуры (Ménard, 2004) – от рыхлых⁷ объ-

⁷ Безусловно, определение «рыхлый» не может служить строгой оценкой степени интеграции хозяйствующих субъектов, входящих в состав гибри-

единений практически независимых предприятий (в которых, вероятно, рыночные отношения дополняются проявлениями сетевой координации при отсутствии иерархии) до фактически интегрированных структур (в которых, как можно предположить, иерархия дополняется элементами сети при отсутствии рынка). Как отмечалось ранее, это также соответствует подходу О. Уильямсона, который выделяет три разных способа формирования гибрида (Уильямсон, 2010, с. 81–83), а также концепции А. Грандори и Дж. Соды (Grandori, Soda, 1995), в соответствии с которой образование гибридной (сетевой) структуры может происходить как с возникновением особого типа управления взаимодействием, так и без него. При этом мы считаем правомерным исключить вслед за А.В. Большаковым (Большаков, 2012) «чистые» сети из числа гибридов, поскольку в них отсутствует сочетание двух или более механизмов управления взаимодействиями, а именно такое сочетание, на наш взгляд, необходимо для того, чтобы субъект экономической деятельности мог быть классифицирован как гибрид.

Наш подход позволяет (по крайней мере отчасти) примирить описанные выше взгляды на природу гибридов, поскольку допускает существование гибридных структур как с доминирующим сетевым механизмом координации (дополненным элементами других механизмов управления взаимодействиями), так и структур, в которых управление отношениями происходит путем сочетания рыночного и иерархического инструментария.

Таким образом, мы считаем возможным строить содержательную классификацию гибридов по критерию того, какие механизмы управления взаимодействиями (и в какой

пропорции) в них представлены. Этот подход служит продолжением модели О. Уильямсона, который разделяет формы организации предпринимательской деятельности по признаку используемого в них механизма управления взаимодействиями. Мы детализируем эту модель на основе того, что в предпринимательской структуре может присутствовать более одного механизма.

Гибриды как первого, так и второго рода мы считаем структурами более высокого порядка как с иерархической фирмой, так и с «чистой» сетью. Для обобщения всех разновидностей предпринимательских структур (т.е. для постулирования сущности более высокого порядка, чем гибриды, фирма и сеть) мы предлагаем ввести понятие «метафирма». Метафирма представляет собой предпринимательскую структуру, охватывающую разные внешние (поставщики, конечные клиенты, посредники, контактные аудитории и т.д.) и внутренние (работники, подразделения и т.д.) рынки (Morgan, Hunt, 1998), в которой участники используют для взаимодействия друг с другом различные (как по составу, так и по пропорции) комбинации иерархического администрирования, рыночного регулирования и сетевой координации (т.е. состав и структура этих комбинаций меняются для разных участников метафирмы), при этом интенсивность интеграции участников непостоянна и ослабевает по мере удаления от ядра метафирмы (т.е. происходит плавный переход от иерархии к рынку и от внутренней среды фирмы к внешней среде). Также может варьировать продолжительность вовлечения внешних элементов в состав метафирмы. При таком подходе фирма окружена облаком партнерских отношений, снижающих для нее неопределенность внешней среды. В известном смысле справедливо рассматривать метафирму как гибрид (деятельность которого координируется ядром метафирмы – классической фирмой), состоящий из гибридов. Единственная недопустимая комбинация – чисто рыночные отношения на всех рынках. В этом случае метафирма как предпринимательская струк-

да. Однако сложность количественной оценки степени интеграции (в качестве примеров попыток сконструировать такую оценку можно упомянуть работы И.В. Кирьянова (Кирьянов, 2014а, 2014б)) объясняют использование таких достаточно размытых определений как в отечественной (Ахметжанов, Шохор, 2014, с. 47), так и в зарубежной (Ménard, 2004) литературе.

тура или выделенная среда ведения бизнеса отсутствует. Гибриды первого и второго рода, иерархическая фирма и сети представляют собой, таким образом, вырожденные частные случаи метафирмы.

Соотношение между различными типами экономических структур и их иерархия показаны в табл. 3.

Отметим, что, будучи базовыми уровнями экономических структур, рынок, иерархия и сеть представляют собой высший уровень абстракции при анализе моделей организации хозяйственной деятельности и в чистом виде на практике встречаются крайне редко. Как подчеркивают специалисты, реальная экономическая жизнь протекает в форме разного рода переходных моделей (Ménard, 2004; Шерешева, 2010, с. 98).

Метафирма и гибриды могут быть, по нашему мнению, противопоставлены по следующим признакам:

1) охват рынков – метафирма охватывает все внутренние и внешние рынки (в описанном выше понимании, в соответствии с моделью Моргана–Ханта), гибриды, как правило, создаются на одном рынке (либо это рынок «клиент–заказчик», либо это рынок конкурентов, т.е. речь идет в основном о вертикальных и горизонтальных отношениях). В этом смысле понятие метафирмы представляет собой развитие модели партнерств с потребителями и поставщиками Моргана–Ханта (Morgan, Hunt,

1998). Отличие от модели Моргана–Ханта заключается прежде всего в том, что метафирма представляет собой не совокупность разрозненных партнерств на разных рынках, а структурированную и организованную сеть контрактов, сформированную для обеспечения максимальной эффективности ядра метафирмы и координируемую им как единое целое (очевидно, инструментарий координации и потенциал его применения будут различаться для разных метафирм, разных рынков одной метафирмы и разных участников одного рынка одной метафирмы). Иными словами, происходит описанный в модели Роули (Rowley, 1997) переход от традиционных двусторонних отношений (связей) к формированию полноценной сети. При этом участники метафирмы из внешних партнеров могут становиться внешними подразделениями фирмы, т.е. частично интегрироваться в ее внутреннюю среду. Разумеется, могут существовать метафирмы, у которых охват внешних рынков будет по тем или причинам неполным. Столь же очевидно, что метафирма может вырождаться в совокупность разрозненных партнерств в случае недостаточно грамотного подхода к выстраиванию отношений;

2) состав и структура механизма управления взаимодействиями – в гибриде он постоянный, в метафирме он может варьировать для разных участников. Например, производитель модной одежды, не обладающий соб-

Таблица 3
Уровни экономических структур

Уровень	Состав			Наименование	Экономико-организационная природа
Высший	Метафирма			Смешанные экономические структуры	Представлен широкий спектр механизмов управления взаимодействиями
Второй	Гибриды первого типа	Гибриды второго типа		Комбинированные экономические структуры	Представлена единообразная компромиссная комбинация двух или трех механизмов управления взаимодействиями
Базовый	Рынок	Иерархия	Сеть	Базовые экономические структуры	Представлен один механизм управления взаимодействиями

ственными производственными мощностями, может размещать заказы на базе аутсорсинга и выстраивать собственную сбытовую сеть по модели франчайзинга, используя для создания собственной метафирмы две разновидности гибридного механизма – франчайзинг и аутсорсинг;

3) интенсивность интеграции – в гибриде она, как правило, постоянна, в метафирме может быть переменной (отдельные участники интегрированы глубже, другие – меньше);

4) гибрид представляет собой прежде всего межфирменное партнерство, тогда как метафирма направлена на организацию и структурирование микросреды с целью снижения неопределенности. Иначе говоря, гибрид направлен внутрь, на организацию межфирменных отношений, тогда как метафирма ориентирована вовне, она поглощает и организует микросреду вокруг себя. Метафирма – продолжение фирмы за ее пределами, за ее юридическими границами⁸. Как фирма создает определенность для собственников активов, используемых в ее деятельности, так и метафирма создает определенность для фирм, организаций и физических лиц, участвующих в ее создании, обеспечивая им привилегированную среду ведения хозяйственной деятельности.

БРИТВА ОККАМА

Введение любого нового понятия (а в данной статье таких понятий вводятся целых три – метафирма и гибриды первого и второго рода) нуждается в отдельном обосновании – действительно ли в экономической науке и хозяйственной практике существует потребность в этих понятиях или же соответствующие

явления могут быть описаны и объяснены при помощи уже существующих терминов (в нашем случае в качестве таких терминов выступают фирма, гибрид, сеть, стейкхолдеры (заинтересованные стороны), микросреда)?

Теоретически существующие понятия фирмы, гибрида, стейкхолдеров и т.д. действительно позволяют обойтись без введения понятия метафирмы (как, строго говоря, можно обойтись и без понятия гибрида – ведь вполне можно использовать описательный термин «промежуточные (компромиссные) формы между иерархией и рынком»). Однако в этом случае придется использовать громоздкие описания, что не очень удобно. Тем не менее с этим неудобством можно смириться, если метафирмы как самостоятельной сущности нет.

Однако мы полагаем, что метафирма (понимаемая как фирма и часть – только часть – ее внешней среды) существует. Метафирма объединяет фирму с частью ее микросреды, или, точнее, фирма и часть ее микросреды формируют метафирму, в составе которой они действуют согласованно⁹. Важно понимать, что в метафирму входит именно часть внешней среды – не все клиенты, а только лояльные, не все поставщики, а только долгосрочные и т.д. Метафирма – это фирма или группа фирм вместе с квазиинтегрированной частью микросреды.

Безусловно, любая (или практически любая) фирма несет в себе признаки метафирмы, но ведь и любая фирма несет в себе признаки гибрида (как писал Уильямсон,

⁸ Из числа свежих источников по теории фирмы и по проблеме определения границ фирмы мы бы хотели рекомендовать работы (Тамбовцев, 2010; Dessein, 2013; Zenger, Felin, Bigelow, 2011).

⁹ Это показывает, что метафирма не должна рассматриваться как обобщение для гибридов. В метафирме присутствует координирующее ядро, тогда как существуют гибриды, в которых такое ядро отсутствует (например, кластеры). Возможно, для гибридов, в которых представлено сложное переплетение механизмов координации взаимодействий между участниками (причем для разных участников эти механизмы различны, именно такова ситуация классического кластера), можно было бы предложить термин «метагибрид». Однако этот вопрос выходит за пределы задач нашего исследования.

большинство трансакций имеет гибридный характер). Именно этим и удобно понятие метафирмы: оно позволяет четко указать на то, что реальный хозяйствующий субъект имеет гораздо более сложный характер, чем фирма (как полностью обособленный хозяйствующий субъект или как строго иерархическая форма организации трансакций).

Можно сформулировать это определение несколько иначе: термин «фирма» неразрывно связан с понятием иерархии и с полной хозяйственной обособленностью. Использование термина «метафирма» позволяет эту связь разорвать и, закрепив за фирмой иерархическую модель организации трансакций, существующую в форме полной хозяйственной обособленности, указать на то, что в реальном хозяйствующем субъекте спектр таких моделей гораздо шире и о полной хозяйственной обособленности речь идти не может.

Подчеркнем еще раз: важно отметить, что понятие метафирмы является не отвлеченной теоретической абстракцией – оно вполне точно отражает практику ведения современной хозяйственной деятельности. Примером метафирмы может быть обычный российский таксопарк, использующий широкий спектр инструментов формирования автопарка (покупка, приобретение в лизинг, привлечение водителей со своими автомобилями) и столь же широкий спектр моделей отношений с персоналом (диспетчеры, получающие фиксированную заработную плату, водители на автомобилях фирмы, арендующие их у таксопарка, водители на своих автомобилях, работающие на условиях франчайзинга, и т.д.). Фирма формирует оптимальный для нее портфель отношений на ключевых для нее рынках (в нашем примере – рынок активов и рынок труда), при этом на каждом рынке, в свою очередь, складывается свой портфель отношений (например, на рынке труда представлены традиционная занятость, арендный подряд и франчайзинг). Такой таксопарк представляет собой яркий пример метафирмы.

Как отмечалось ранее, практически любую реальную структуру можно описать,

используя термины «фирма», «гибрид» и «сеть», не обращаясь к понятию гибрида. Однако будет ли это удобно? В приведенном нами примере с таксопарком отношения с работниками строятся по трем моделям: аренда (первый гибрид), финансовый лизинг (второй гибрид) и франчайзинг (третий гибрид). И это мы говорим только об отношениях с водителями. Диспетчеры, принимающие звонки от клиентов, являются наемными работниками (иерархия). Эту структуру можно описать «иерархия в сочетании с тремя вариантами гибридов». Добавив сюда отношения с конкурентами (которые могут временно выезжать на заказы этого таксопарка благодаря соглашению о сотрудничестве), мы получим еще один гибрид, в котором участвует таксопарк. Очевидно, что называть всю эту совокупность взаимодействий участников хозяйственной деятельности просто «фирма» некорректно (хотя и удобно с житейской точки зрения). Если же говорить о них как о гибриде, то о каком именно? Или о сочетании гибридов? И является ли сочетание гибридов гибридом? По нашему мнению, термин «метафирма» для обозначения таких экономико-организационных сущностей позволяет преодолеть эти терминологические и содержательные проблемы.

Это, как нам кажется, подтверждают реальность и жизнеспособность термина «метафирма», тем более что в большинстве современных хозяйствующих структур используется сложный комплекс моделей организации взаимодействий между участниками. Этим комплексам тесно и в рамках понятия «фирма», и в рамках понятия «гибрид» (используя который, описывают не сочетание моделей организации трансакций, а какую-то одну модель).

Можно также указать на еще один возможный способ противопоставления фирмы и метафирмы – фирма в рамках схемы Уильямсона понимается как сеть контрактов. Однако, по нашему мнению, классическая фирма основана на владельческом контроле над активами, и поэтому, вероятно, ее справедливее

рассматривать как пакет или пучок титулов (прав собственности), тогда как определение «сеть контрактов» больше подходит для метафирмы.

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ ФОРМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Задача субъекта предпринимательской деятельности в современных условиях состоит в том, чтобы сформировать оптимальные для себя модели взаимодействия с внешней средой и функционирования внутренней среды. Это означает, что фирма должна последовательно решить ряд задач.

Первая задача заключается в выборе принципиальной модели взаимодействия с внешней средой (будет ли она носить чисто рыночный характер или же речь пойдет о выстраивании метафирмы) и функционирования внутренней среды (будет ли сформирована иерархия или отношения внутри фирмы будут содержать элементы сетевого и (или) рыночного механизмов). Решение этой задачи зависит от того, как формируются производственные и транзакционные издержки. В частности, если фирма предлагает свои услуги на растущем рынке, где спрос соответствует предложению, продукт стандартизирован и ни клиенты, ни конкуренты не обладают значимой рыночной властью, выстраивание метафирмы может привести к существенному росту транзакционных издержек и снижению эффективности работы предприятия.

Важно отметить, что фирма должна решить, каков будет механизм ее взаимодействия не только с клиентами, но и со всеми остальными элементами микросреды (которые в соответствии с современными концепциями выступают в качестве особых рынков компании (Morgan, Hunt, 1998)). Вполне допустима ситуация, когда с одними элементами микросреды (т.е. на одних рынках) отно-

шения строятся исключительно на рыночной основе, тогда как во взаимодействии с другими элементами представлен иерархический и (или) сетевой механизм управления взаимодействиями.

Более того, даже на одном и том же рынке (например, рынке клиентов) фирма может выстраивать различные виды отношений (например, собственно рыночные или гибридные) с разными категориями его участников. Это соответствует концепции континуума транзакций, предложенной в работе (Webster, 1992), и отражает плавный переход внутренней среды фирмы в ее внешнюю микросреду (вместо жесткого противопоставления внутренней среды и микросреды, характерного для традиционного менеджмента (Пауэлл, Смит-Дор, 2003, с. 80)).

Сюда же относится задача выбора механизма взаимодействия с теми элементами, которые традиционно относятся к внутренней среде фирмы (например, ее подразделения или персонал; согласно современным концепциям (Morgan, Hunt, 1998) они формируют внутренние рынки компании, что допускает использование во взаимодействии с ними не только иерархических, но и рыночных инструментов): будет ли он чисто иерархическим, или в нем будут также присутствовать рыночные или сетевые элементы.

Таким образом, поставленная выше задача выбора в полном виде формулируется как выбор между чисто рыночным и нерыночным (или не только рыночным) взаимодействием на внешних рынках и чисто иерархическим и неиерархическим (или не только иерархическим) взаимодействием на внутренних рынках. Частным случаем этой задачи является задача оценки целесообразности реструктуризации, т.е. перехода от фирмы к метафирме путем выделения подразделений, в отношениях с которыми целесообразно отказаться от чисто иерархической модели взаимодействий (классический пример: выделение непрофильных подразделений и переход к сотрудничеству с ними на основе аутсорсинга). Возможные механизмы такой реструктуризации

описаны в работах (Кириянов, 2015; Крылатков, 2010).

В том случае, если фирма приняла решение отказаться от чисто рыночного взаимодействия с элементами микросреды и (или) от чисто иерархического взаимодействия с элементами внутренней среды (высока вероятность, что, как минимум, на одном из ее рынков такой отказ будет иметь место), ей предстоит решить три следующих задачи.

1. Выбор между формированием собственной метафирмы (в которой она будет выступать системообразующим ядром) или встраиванием в другую метафирму. Можно предположить, что ответ на этот вопрос будет зависеть от производственного потенциала фирмы, ее переговорной силы и ее места в цепочке создания ценности.

2. Подбор оптимального состава участников своей метафирмы (или метафирмы оптимального для себя состава). Эта задача будет решаться с учетом производственного потенциала фирмы и особенностей ее активов. Состав участников не обязательно будет постоянным – часть элементов метафирмы могут вовлекаться в нее на временной основе. Это обеспечит структуре необходимую гибкость в условиях высокой конкуренции.

3. Обеспечение оптимальных условий сотрудничества со своими партнерами по метафирме (под которыми понимаются как обычные контрактные условия распределения прав, обязанностей, прибылей и рисков, так и сочетание инструментов управления отношениями с партнерами). Решение этой задачи будет определяться значимостью фирмы для своих партнеров по метафирме. Очевидно, что эти условия будут различными для разных партнеров. Фактически речь идет о выборе оптимальной модели взаимодействий в составе метафирмы (задача выбора такой оптимальной модели отчасти решена в работе (Makadok, Coff, 2009)).

Можно предполагать, что правильное (т.е. соответствующее возможностям фирмы, специфике рынка и запросам ее потенциальных партнеров) решение этих задач сможет

обеспечить фирме устойчивость и приемлемую доходность в долгосрочной перспективе. Причем вместо слова «фирма» в приведенных выше выкладках можно подставить «участник хозяйственной деятельности», поскольку эти задачи имеют универсальный характер. Их должна решить не только фирма, но, например, и работник, выбирая между классическим наймом (т.е. иерархией), самозанятостью (т.е. рынком) или иными формами занятости, основанными на долгосрочном сотрудничестве с работодателем.

Таким образом, речь идет о формировании оптимального с точки зрения участника хозяйственной деятельности портфеля отношений со всеми контрагентами на всех значимых на него рынках. Критерием оптимальности отношений будет выступать, вероятнее всего, минимум транзакционных издержек, а критерием оптимальности состава портфеля – соответствие сформированного пула активов поставленным задачам. Этот портфель (связывающий участников метафирмы, зримым описанием которого может быть капиталограмма (Ермоленко, 2008)) включает не только иерархию на внутренних рынках фирмы и рыночные взаимодействия на внешних рынках, а широкий спектр разного рода гибридных отношений. Состав и структура этого портфеля отношений могут быть различными для разных фирм и разных рынков.

Часть экономических инструментов, применяемых для построения метафирмы, описана в работе (Устюжанина, Комарова, Евсюков, 2015).

Хотелось бы подчеркнуть еще один момент: метафирма представляет собой не стихийно формируемую модель взаимодействия, а сознательно используемый субъектами предпринимательства инструмент организации хозяйственной деятельности (как это показано в рассмотренном выше примере с таксопарком), применяемый в соответствии с более или менее ясным алгоритмом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Мы полагаем, что предложенное нами понятие метафирмы, а также разделение гибридов на гибриды первого и второго типов позволяют точнее описать существующие формы организации хозяйственной деятельности, и, по крайней мере отчасти, примирить сетевой и гибридный подходы к пониманию особенностей функционирования структур, которые нельзя однозначно отнести к рынку или иерархии. Разумеется, мы ни в коей степени не претендуем на окончательность наших выводов. Скорее, речь идет о создании основы для дальнейшей дискуссии о месте гибридов в системе хозяйственных структур (и, строго говоря, о том, какой вид имеет эта система).

Определенные последствия наша гипотеза о метафирме имеет для теории фирмы. Если Дж. Ходжсон фактически отрицает существование промежуточных форм между рынком и фирмой, то мы, напротив, склонны сводить фирму (в ее неоклассическом понимании) к частному, вырожденному случаю метафирмы (который на практике в чистом виде встречается крайне редко), метафирмы, у которой отсутствует сопутствующее облако партнеров.

В качестве дальнейшего направления исследований, вероятно, целесообразно рассматривать эмпирическую проверку существования двух разновидностей гибридов и сравнение их эффективности. Кроме того, интерес может представлять выявление алгоритмов формирования различных разновидностей метафирм. Это позволит как заложить эмпирическую основу под выдвинутые теоретические положения, так и обеспечить дальнейшую операционализацию понятия «метафирма».

Список литературы

- Ахметжанов Б., Шохор М. О разнице в прибыли при вертикально-интегрированной и дезинтегрированной форме воспроизводства // Экономист. 2014. № 7. С. 46–52.
- Байбакова Е.Ю., Клочков В.В. Экономические аспекты формирования сетевых организационных структур в российской наукоемкой промышленности // Управление большими системами: сборник трудов. 2010. № 30 (1). С. 697–721.
- Большаков А.В. Генезис и структура деловых сетей в контексте теории постиндустриальной экономики // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 10. С. 35–40.
- Ермоленко В.В. Конкурентные преимущества и формирование капиталов корпорации // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2008. № 7. С. 164–172.
- Кирьянов И.В. Моделирование финансов высокоинтегрированных структур: формализация задачи // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2014а. № 6. С. 194–208.
- Кирьянов И.В. Моделирование высокоинтегрированных корпораций: от неоклассики к неoinституционализму // Научный журнал НИУ ИТМО. Сер.: Экономика и экологический менеджмент. 2014б. № 4. С. 171–187.
- Кирьянов И.В. Трансакционные издержки, феномен торгового дома и экономическая организация // Journal of Institutional Studies. 2015. Т. 7. № 4. С. 112–127.
- Крылатков П.П. Концепция модели предприятия – «ядро–оболочка» // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2010. № 12. С. 33–37.
- Методология исследования сетевых форм организации бизнеса / науч. ред. М.Ю. Шерешева. М.: Изд. дом ВШЭ, 2014.
- Пауэлл У., Смит-Дор Л. Сети и хозяйственная жизнь // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 3. С. 61–105.
- Пожидаяев Р.Г. Стратегическое управление межфирменными сетями: концепции и направления

- исследований // Вестн. Воронеж. гос. ун-та. Сер.: Экономика и управление. 2012. № 1. С. 120–128.
- Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. М.: РОССПЭН, 2004. С. 82–104.
- Попов Е.В., Симонова В.Л., Родайкина М.А., Добролюбов И.К., Семячков К.А., Слепухина Е.Д. Межфирменные сети как современные формы организации хозяйственной деятельности. Препринт. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2009.
- Попов Н.И., Третьяк О.А. Управление сетями: новые направления исследований // Российский журнал менеджмента. 2008. Т. 6. № 4. С. 75–82.
- Тамбовцев В.Л. Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие // Российский журнал менеджмента. 2010. Т. 8. № 1. С. 5–40.
- Третьяк О.А., Румянцева М.Н. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена // Российский журнал менеджмента. 2003. Т. 1. № 2. С. 25–50.
- Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая контрактация». СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.
- Уильямсон О.И. Аутсорсинг: транзакционные издержки и управление цепями поставок // Российский журнал менеджмента. 2010. Т. 8. № 1. С. 71–92.
- Устюжанина Е.В. Формы интеграции бизнеса: взгляд с позиции институциональной теории // Вестн. Рос. экон. ун-та им. Г.В. Плеханова. 2015. № 2. С. 34–45.
- Устюжанина Е.В., Комарова И.П., Евсюков С.Г. Влияние модели организации внутрикорпоративной экономики на функции и методы расчета трансфертных цен // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 40. С. 21–36.
- Шерешева М.Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний. М.: Изд. дом ВШЭ, 2010.
- Bode A., Talmon l'Armee T.B., Alig S. Research note: Clusters vs. networks – a literature-based approach towards an integrated concept // International Journal of Globalization and Small Business. 2010. Vol. 4. № 1. P. 92–110.
- Campbell D. The “Hybrid contract” and the merging of the public and private law of the allocation of economic goods // Promoting Participation: Law or Politics? / ed. by N.D. Lewis, D. Campbell. L.: Cavendish Publishing Limited, 1999. P. 45–74.
- Dessein W. Incomplete contracts and firm boundaries // The Journal of Law, Economics, and Organization. 2013. Vol. 30. Sup. 1. P. 13–36.
- Grandori A. An organizational assessment of interfirm coordination modes // Organization Studies. 1997. Vol. 18. № 6. P. 897–925.
- Grandori A., Soda G. Inter-firm networks: Antecedents, mechanisms and forms // Organization Science. 1995. Vol. 16. № 2. P. 183–214.
- Hodgson G.M. The legal nature of the firm and the myth of the firm-market hybrid // International Journal of the Economics of Business. 2002. Vol. 9. № 1. P. 37–60.
- Hodgson G.M. On fuzzy frontiers and fragmented foundations: some reflections on the original and new institutional economics // Journal of Institutional Economics. 2014. Vol. 10. Special Issue 4. P. 591–611.
- Makadok R., Coff R. Both market and hierarchy: An incentive-system theory of hybrid governance forms // Academy of Management Review. 2009. № 34. P. 297–319.
- Ménard C. Le pilotage des formes organisationnelles hybrides // Revue économique. 1996. Vol. 48. № 3. P. 741–750.
- Ménard C. The economics of hybrid organizations // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 2004. Vol. 160. P. 345–376.
- Ménard C. Hybrid modes of organization. Alliances, joint ventures, networks, and other strange animals // The Handbook of Organizational Economics, 2012. P. 1066–1108.
- Morgan R.M., Hunt Sh.D. The commitment-trust theory of relationship marketing // Journal of Marketing. 1998. Vol. 58. P. 20–38.
- Rowley T.J. Moving beyond dyadic ties: A network theory of stakeholder influences // The Academy of Management Review. 1997. Vol. 22. № 4. P. 887–910.
- Thorelli H.B. Networks: Between markets and hierarchies // Strategic Management Journal. 1986. Vol. 7. № 1. P. 37–51.
- Verschoore J.R., Balestrin A., Perucia A. Small-firm networks: Hybrid arrangement or organizational

form? // *Organizações & Sociedade*. 2014. № 69. P. 275–291.

Webster F.E., Jr. The Changing role of marketing in corporation // *Journal of Marketing*. 1992. Vol. 56. № 4. P. 1–17.

Williamson O.E. Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives // *Administrative Science Quarterly*. 1991. Vol. 36. № 2. P. 269–296.

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

Рукопись поступила в редакцию 26.12.2015 г.

ATYPICAL FORMS OF ECONOMIC ACTIVITY: AN ATTEMPT OF ECONOMIC NATURE ANALYSIS

I.C. Kotliarov

Kotliarov Ivan C. – National Research University – Higher School of Economics, St. Petersburg, Russia, ivan.kotliarov@mail.ru

Abstract. There is no universal approach towards definition of the economic nature of hybrids within the economic science. The present paper contains a description of possible ways of this problem solution. The paper contains a description of three approaches towards the nature of hybrid structures. It is demonstrated that the ontological status of hybrids within these approaches is different. Classification of hybrids based on the criterion of composition of mechanism of coordination is given. The notion of metafirm is introduced. Metafirm is considered a generalization for the different types of economic structures. The list of criteria that can be used to distinguish hybrids and metafirms is proposed. It is demonstrated that metafirm helps its members to increase stability of their business and reduce uncertainty of external environment. An algorithm of metafirm formation is proposed.

Keywords: hybrid, network, market, hierarchy, regulation, coordination.

JEL: D20, L14, L24.

References

- Ahmetzhanov B., Shohor M. (2014). About the difference of profits in case of vertically integrated and disintegrated forms of production. *Ekonomist*, no. 7, pp. 46–52 (in Russian).
- Baybakova E.Yu., Klochkov V.V. (2010). Economic aspects of formation of network organization structures in Russian innovative industry. *Upravlenie bol'shimi sistemami: sbornik trudov*, no. 30 (1), pp. 697–721 (in Russian).
- Bode A., Talmon I'Armee T.B., Alig S. (2010). Research note: clusters vs. networks – a literature-based approach towards an integrated concept. *International Journal of Globalisation and Small Business*, vol. 4, no. 1, pp. 92–110.
- Bol'shakov A.V. (2012). Genesis and structure of business networks in the context of the theory of postindustrial economy. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika*, no. 10, pp. 35–40 (in Russian).
- Campbell D. (1999). The “hybrid contract” and the merging of the public and private law of the allocation of economic goods. *Promoting Participation: Law or Politics?* Ed. by N. Douglas Lewis, Professor David Campbell. London, Cavendish Publishing Limited, pp. 45–74.
- Ermolenko V.V. (2008). Competitive advantages and formation of the corporate capital. *Politematicheskii setevoy elektronnyy nauchnyy zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta*, no. 7, pp. 164–172 (in Russian).
- Grandori A. (1997). An organizational assessment of interfirm coordination modes. *Organization Studies*, vol. 18, no. 6, pp. 897–925.
- Grandori A., Soda G. (1995). Inter-firm networks: Antecedents, mechanisms and forms. *Organization Science*, vol. 16, no. 2, pp. 183–214.
- Hodgson G.M. (2002). The legal nature of the firm and the myth of the firm-market hybrid. *International*

- al *Journal of the Economics of Business*, vol. 9, no. 1, pp. 37–60.
- Hodgson G.M. (2014). On fuzzy frontiers and fragmented foundations: some reflections on the original and new institutional economics. *Journal of Institutional Economics*, vol. 10, Special Issue 4, pp. 591–611.
- Kir'yanov I.V. (2014a). Modeling of finance of highly integrated structures: Formalization of the problem. *Mnogourovnevoye obshchestvennoye vosproizvodstvo: voprosy teorii i praktiki*, no. 6, pp. 194–208 (in Russian).
- Kir'yanov I.V. (2014b). Modelling of highly integrated corporations: From neoclassics to neoinstitutionalism. *Nauchnyy zhurnal NIU ITMO. Seriya: Ekonomika i ekologicheskii menedzhment*, no. 4, pp. 171–187 (in Russian).
- Kir'yanov I.V. (2015). Transaktsionnye izderzhki, fenomen torgovogo doma i ekonomicheskaya organizatsiya // *Journal of Institutional Studies*, no. 7 (4), pp. 112–127 (in Russian).
- Krylatkov P.P. (2010). Concept of the company model “core – shell”. *Problems of economy and management in oil and gas industry*, no. 12, pp. 33–37 (in Russian).
- Makadok R., Coff R. (2009). Both market and hierarchy: An incentive-system theory of hybrid governance forms. *Academy of Management Review*, no. 34, pp. 297–319.
- Ménard C. (1996). Le pilotage des formes organisationnelles hybrides. *Revue économique*, vol. 48, no. 3, pp. 741–750.
- Ménard C. (2004). The economics of hybrid organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, no. 160, pp. 345–376.
- Ménard C. (2012). Hybrid modes of organization. Alliances, joint ventures, networks, and other strange animals. *The Handbook of Organizational Economics*, pp. 1066–1108.
- Methodology of the study of the networking forms of business organizations. (2014). Ed. by M.Yu. Sheresheva. Izd. dom Vysshey Shkoly Ekonomiki.
- Morgan R.M., Hunt Sh.D. (1998). The commitment-trust theory of relationship marketing. *Journal of Marketing*, no. 58, pp. 20–38.
- Polanyi K. (2004). The economy as instituted process. *Zapadnaya ekonomicheskaya sotsiologiya: Khrestomatiya sovremennoy klassiki*. Moscow, ROSSPEN, pp. 82–104 (in Russian).
- Popov Ye.V., Simonova V.L., Rodaykina M.A., Dobrolyubov I.K., Semyachkov K.A., Slepukhina Ye.D. (2009). Interfirm networks as modern forms of organization of economic activity. Preprint. Ekaterinburg: IE UrO RAN (in Russian).
- Popov N.I., Tret'yak O.A. (2008). Network management: new directions of research. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta*, vol. 6, no. 4, pp. 75–82 (in Russian).
- Powell W., Smith-Doerr L. (2003). Networks and economic life. *Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 4, no. 3, pp. 61–105 (in Russian).
- Pozhidaev R.G. (2012). Strategic management of interfirm networks: Concepts and ways of research. *Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika i upravlenie*, no.1, pp. 120–128 (in Russian).
- Rowley T.J. (1997). Moving beyond dyadic ties: a network theory of stakeholder influences. *The Academy of Management Review*, vol. 22, no. 4, pp. 887–910.
- Sheresheva M.Yu. (2010). Forms of network interaction of companies. Moscow, Izdatelsky dom GU–VSHE (in Russian).
- Sheresheva M.Yu., Buzulukova E.V. (2012). Network interfirm interactions of transnational corporations on Russian market. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 8: Menedzhment*, no. 1, pp. 52–75 (in Russian).
- Thorelli H.B. (1986). Networks: between markets and hierarchies. *Strategic Management Journal*, vol. 7, no. 1, pp. 37–51.
- Tret'yak O.A., Rumyantseva M.N. (2003). Network forms of interfirm cooperation: Approaches towards the explanation of the phenomenon. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta*, vol. 1, no. 2, pp. 25–50 (in Russian).
- Ustyuzhanina E.V. (2015). Forms of business integration: Point of view of institutional theory. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G.V. Plekhanova*, no. 2, pp. 34–45 (in Russian).
- Verschoore J.R., Balestrin A., Perucia A. (2014). Small-firm networks: Hybrid arrangement or organizational form? *Organizações & Sociedade*, no. 69, pp. 275–291.

-
- Webster F.E., Jr. (1992). The changing role of marketing in corporation. *Journal of Marketing*, vol. 56, no. 4, pp. 1–17.
- Williamson O.E. (1991). Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*, vol. 36, no. 2, pp. 269–296.
- Williamson O.E. (2010). Outsourcing: Transaction cost economics and supply chain management. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta*, vol. 8, no. 1, pp. 71–92 (in Russian).

Manuscript Received 26.12.2015

ТЕОРИЯ КОЛЛЕКТИВНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ПЕРЕЗАГРУЗКА¹

Р.И. Хабибуллин

В статье раскрываются понятие коллективного предприятия (самоуправляемой фирмы) и принципы функционирования таких фирм. Рассмотрены аргументы сторонников и противников коллективного хозяйствования. Показано, что на коллективных предприятиях преодолеваются такие проблемы управления, как дисбаланс интересов различных участников хозяйственной деятельности и авторитаризм на микроэкономическом уровне, также к участию в управлении производством широко привлекаются работники предприятия. При этом главной особенностью коллективного предприятия является не только участие работников в капитале фирмы, но и реальная экономическая власть трудового коллектива, что требует формирования качественно иной культуры корпоративного управления, нацеленной на широкое вовлечение работников в управленческие и хозяйственные процессы. *Ключевые слова:* экономика участия, коллективное (самоуправляемое) предприятие, партисипативный менеджмент, трудовой коллектив, демократизация управления. *JEL:* J54, D20, D23, M14, M21.

ВВЕДЕНИЕ

В последние десятилетия в мире наблюдается тенденция развития коллективного предпринимательства, которое направлено на широкое вовлечение сотрудников компаний в

© Хабибуллин Р.И., 2017 г.

Хабибуллин Рифат Илгизович – научный сотрудник, ЦЭМИ РАН, Москва, Khabibullin16@gmail.com

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке средств гранта РНФ (проект № 14-18-02294).

принятие решений на микроэкономическом уровне. Некоторые экономисты (Л. Келсо, П. Келсо, М. Адлер, М. Альберт, Р. Ханел, Дж. Блази и др.) называют это явление партиципативной экономикой, или экономикой участия (экономической демократией). Ее суть состоит в противодействии концентрации капитала за счет вовлечения граждан в решение экономических проблем развития государства и своих предприятий путем участия в собственности и управлении (Конарева, 2013).

По мнению ряда зарубежных и отечественных исследователей, одним из условий эффективного менеджмента на предприятии является участие работников в управлении им. Необходимость вовлечения работников в сферу принятия управленческих решений, как они считают, обусловлена не только концом эры «массового производства» и гуманистическими идеями в обществе. Участие работников в решении задач функционирования компаний способствует достижению высокой производительности труда и, как следствие, получению ими финансовых выгод (Ohana, Meyer, Swaton, 2013; Carr, Mellizo, 2013; Handel, Levine, 2004; Балабанова, Эфендиев, 2015). При вовлечении членов трудового коллектива в процесс принятия управленческих решений происходит отождествление индивидуальных целей членов и целей фирмы, в результате чего организационная культура компании становится формой социального партнерства работников и работодателей (Гудкова, 2014, с. 130).

Действительно, рассмотрение сотрудников в качестве ключевого фактора успешности и эффективности предприятий, на которых они трудятся, формирование их лояльности к этим компаниям, положение о необходимости максимально возможной реализации человеческого потенциала работников являются составляющими современных концепций управления (Гудкова, 2014; Зеркалий, 2015).

Вовлеченность работников непосредственно влияет на результативность и эффективность предприятий. На основании изучения

данных по более чем 400 компаниям в 20 странах Европы было выявлено, что вовлеченность имеет сильную корреляцию (0,7–0,8) с ключевыми результатами бизнеса (Особенности экономического развития..., 2016, с. 183). Установлено, что в 93% случаев самоуправляемые фирмы показывают финансовые результаты лучше, чем конкуренты. В 92% число инноваций в самоуправляемых компаниях выше, чем у их конкурентов. Наиболее яркими представителями самоуправляемых организации в мире можно назвать The Morning Star Company, W.L. Gore Associates Inc., Valve и др. Самоуправляемые группы встречаются в таких компаниях, как Procter&Gamble, Federal Express, AT&T, General Electric, Xerox, Volvo (Болтрукевич, Взоров, Наумов, 2014, с. 32).

Как отмечает А.А. Алпатов, тенденция децентрализации собственности и демократизации управления представляет собой «не плод фантазии, а естественноисторический процесс развития основного звена хозяйственных институтов – экономических организаций (корпораций)» (Алпатов, 2016, с. 216).

Это подтверждается ростом коллективных (самоуправляемых) предприятий (нередко выкупленных трудовыми коллективами), которые уже «плодотворно конкурируют с “бастионами” наемного труда» (Токсанбаева, 2006, с. 125). Рабочие активно привлекаются к участию в управлении предприятиями во многих странах мира. В США создание экономических предпосылок диверсификации акционерного капитала и укрепление на этой основе позиций среднего класса во много стали возможными благодаря программе ESOP – Employee Stock Ownership Plan (Алпатов, 2016, с. 216; Khabibullin, 2016; Дементьев, Хабибуллин, 2016; Хабибуллин, Жук, 2017).

На коллективных предприятиях (или самоуправляемых) легче решается задача привлечения работников к участию в управлении производством, преодолеваются такие проблемы хозяйствования, как дисбаланс интересов различных участников хозяйственной деятельности и авторитаризм на микроэкономическом уровне. У этих предприятий,

как отмечает А.И. Колганов, есть особые преимущества, которые связаны «с улучшением социально-психологического климата в коллективе, развитием трудовой взаимопомощи, внутриколлективной солидарности, с возрастанием эффективности организации производства и управления на основе самоуправления» (Собственность в экономической..., 1998, с. 355).

Однако в научной литературе среди экономистов нет единого понимания, что есть коллективное (самоуправляемое) предприятие. При этом часть из них считает, что в основе коллективного хозяйствования должны быть трудовые права работников (В.В. Букреев, О.В. Маляров, П.В. Мухин, Э.Н. Рудык и др.), другие экономисты убеждены в том, что главную роль играют права работников как акционеров или пайщиков своей фирмы (Т.В. Зими́на, В.Г. Тарасов, В.Э. Тарлавский и др.).

Целью данной статьи является раскрытие содержания понятия коллективного предприятия, принципов функционирования таких фирм, а также потенциальных преимуществ и недостатков коллективного хозяйствования и управления.

ПОНЯТИЕ КОЛЛЕКТИВНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Теория коллективного предприятия (самоуправляемой фирмы) берет начало с публикации в 1958 г. Б. Уордом статьи «Фирма в Иллирии: рыночный синдикализм» в журнале *American Economic Review* (Ward, 1958). В этой работе Уорд на основе сделанных им допущений² предложил модель самоуправля-

емой фирмы на основе анализа югославского опыта производственного самоуправления. Основываясь на этих допущениях, Б. Уорд пришел к следующим двум главным выводам.

Во-первых, стремление к максимизации чистого дохода самоуправляемой фирмы на одного ее работника приводит, с одной стороны, к «выдавливанию» занятых в ней, поскольку в противном случае доход пришлось бы распределять среди большего числа работников, с другой – к хроническому недоинвестированию, поскольку большая часть чистого дохода фирмы направляется на увеличение оплаты труда, нежели на инвестиции.

Во-вторых, участие работников в управлении фирмой в форме самоуправления ведет к возрастанию издержек на управление, снижению производственной дисциплины и в конечном счете к падению производительности труда.

Итоговый вывод Б. Уорда заключается в том, что с точки зрения экономической эффективности самоуправляемая фирма уступает традиционной капиталистической фирме. Такая оценка преобладает среди оценок экономистов-неоклассиков (Alchian, Demsetz, 1972; Jensen, Meckling, 1976; Fama, 1980), несмотря на следующие очевидные изъяны модели Б. Уорда:

1) отсутствие свободного рынка как такового и совершенной конкуренции в реальной жизни;

2) управление фирмой является прерогативой выборного рабочего комитета, принимающего решения по различным вопросам, включая установление цен на выпускаемую продукцию, определение ее объемов, изменение численности занятых в фирме (при условии получения согласия собрания работников). При этом определяющей роли не играет ни позиция органов государственной власти, ни позиция директора фирмы – исполнителя решений рабочего комитета; 3) целевой функцией такого предприятия является не прибыль, что характерно для «капиталистической фирмы», а максимизация чистого дохода, приходящегося на одного его работника; 4) на предприятии отсутствует «внутренний» рынок труда.

² Среди допущений, сделанных Б. Уордом при разработке модели, наиболее значимыми являются следующие: 1) фирма осуществляет свою хозяйственную деятельность на свободном рынке в условиях совершенной конкуренции на базе государственного имущества, переданного ей в пользование на возмезд-

2) отсутствие жесткой увязки максимизации чистого дохода самоуправляемой фирмы, приходящегося на одного работника, и сокращения числа занятых в фирме;

3) отсутствие учета заинтересованности работников в продолжении деятельности фирмы;

4) пассивная роль государства и директора самоуправляемой фирмы.

Кроме того, наблюдение за реальными результатами функционирования коллективных предприятий в западных странах, как правило, не обнаруживает ни одного из предсказываемых «теорией самоуправляющейся фирмы» Б. Уорда следствий.

Известный американский экономист в области самоуправления Я. Ванек представил в 1970-х гг. свою версию модели самоуправляемой фирмы на базе использования преимущественно заемного капитала, владелец которого имеет право на возмещение стоимости имущества, переданного в пользование, а также соответственно на часть дохода фирмы, но не на контроль над ней.

Правовой основой хозяйственной власти работников в такой фирме являются не права собственности, а личные и равные права всех работающих в ней (так называемые трудовые права). По мнению Я. Ванека, демократия базируется главным образом не на собственности («владение не дает права контроля за производством»), а на неотъемлемом праве каждого работника на участие в управлении производством и в распределении его результатов (Vanek, 1970).

Близкую позицию к позиции Я. Ванека занимает американский экономист К. Ганн. Он сделал следующий вывод: «Данные показывают, что самоуправляемые фирмы в значительной степени более эффективны, чем традиционные, даже когда уровень эффективности измеряется по небольшому числу параметров. С точки зрения социальной и общечеловеческой самоуправляемые фирмы имеют значительные преимущества перед теми фирмами, чья структура отражает классовый конфликт общества» (Gunn, 1986).

В настоящее время происходит своего рода перезагрузка представлений о самоуправлении и коллективных формах организации хозяйственной деятельности, заключающаяся в том, что основные положения теории самоуправляемой фирмы о неэффективности такой формы хозяйствования, недоинвестировании, об их нежизнеспособности опровергаются реальной хозяйственной практикой функционирования коллективных предприятий. Переосмысление роли коллективного предпринимательства и самоуправления находит свое выражение и в экономической теории.

Все чаще современные исследователи в сфере экономики и менеджмента высказывают мнение, что организациями будущего являются именно самоуправляемые фирмы, базирующиеся на принципе хозяйственной власти трудового коллектива. Например, Ф. Лалу в работе «Открывая организации будущего» описывает так называемую бирюзовую организацию, ядром организационной культуры которой является *самоуправление* (Лалу, 2016)³.

³ Фридерик Лалу приводит интересный пример промышленной компании Sun Hydraulics, процветающей на основе самоуправления. Это международное предприятие со штаб-квартирой во Флориде насчитывает около 900 работников и производит гидравлические клапаны и клапанное оборудование. Sun Hydraulics не имеет отделов контроля качества, планирования и закупок. Там нет стандартных сроков изготовления, контроля времени начала и конца работы, ставок сдельной оплаты труда. Люди работают в естественно сложившихся группах и самоорганизуются для выполнения поставленных задач. Сейчас открытое акционерное общество Sun Hydraulics котируется на фондовой бирже NASDAQ и обладает блестящей репутацией в плане качества продукции и обслуживания клиентов в своей отрасли промышленности. В финансовом смысле результаты компании тоже впечатляют. В отрасли, подверженной сильным циклическим колебаниям, компания не несла убытков в течение 30 лет. В 2009 г., на пике финансового кризиса, ее доходы сократились вдвое, и все же она 38-й год подряд не осталась без прибыли, хотя со-

Изучив практику функционирования таких компаний, Лалу приходит к выводу: подобным самоуправляемым фирмам при помощи организационной структуры производственной демократии («в которой никто не обладает властью над другими») удастся успешно преодолевать вековую проблему неравного распределения власти (Лалу, 2016, с. 83). Основой культуры самоуправления выступают следующие институты внутрифирменной демократии: а) внутреннее консультирование (*advice process*); б) механизм разрешения конфликтов (*conflict resolution mechanism*); в) оценка результатов деятельности и определение размеров заработной платы работников на основе коллективного обсуждения (*peer-based evaluation and salary process*). Как отмечает Ф. Лалу, парадоксальность заключается в том, что «организация в целом от этого становится только сильнее».

Основным признаком самоуправляемого предприятия, по мнению многих экономистов, приверженцев теории коллективных форм хозяйствования, является *коллективная собственность*. Однако участие членов трудовых коллективов в собственности предприятий (например, путем приобретения их акций) не является единственным и решающим фактором, подтверждающим высокий уровень трудовой этики, мотивации и производительности (Игнацкая, 2006, с. 160).

В случае когда субъектом хозяйственной власти является его трудовой коллектив⁴,

кращения штатов также не произошло (увольнений не было и во время предыдущих спадов). В обычный год начиная с 1970-х гг. размеры прибыли значительно превышают средний показатель по отрасли и выражаются двузначными числами (Лалу, 2016, с. 109–110).

⁴ Коллективом в социальном смысле является не всякое объединение людей, а лишь такое, в котором доминируют совместные потребности и интересы его участников. Именно это обстоятельство обуславливает становление коллектива в качестве прочного и устойчивого малого общественного образования (Черкасов, 2012).

предприятие не должно быть ограничено использованием какой-либо определенной формы или структуры собственности. Для определения понятия (содержания, характеристики) коллективного предприятия, на наш взгляд, в большей степени значимыми являются иные показатели. Это, в частности, добровольный характер объединения физических лиц, что предполагает осознанное стремление работников осуществлять деятельность на принципах коллективного хозяйствования. Данное обстоятельство повышает уровень мотивации труда, максимально сближает интересы работников с интересами предприятия. Последнее является значимым условием экономической и социальной устойчивости субъекта хозяйствования, доверия к менеджменту со стороны работников, снижения масштабов и остроты производственных конфликтов. В рамках такого объединения работники предприятия коллективной формы хозяйствования могут эффективно участвовать в процессах самоуправления.

Из вышесказанного следует, что коллективное предприятие следует рассматривать как объединение (или «коалицию», по терминологии В.Ф. Преснякова) «заинтересованных в результатах ее деятельности участников, в которой решения принимаются ее членами» (Пресняков, 1991, с. 39).

Кроме того, согласно А.В. Бузгалину и А.И. Колганову в добровольных союзах или объединениях имеет место феномен «ассоциированного социального творчества», т.е. коллективное предприятие следует идентифицировать и как ассоциацию работников на микроэкономическом уровне, основанную на самоуправлении и равнодоступной собственности для каждого работника. Условием участия в управлении ассоциацией и использования факторов труда является участие в ее деятельности (Бузгалин, Колганов, 2015, с. 467).

Членом коллективного предприятия выступает исключительно физическое лицо, принимающее личное участие в его деятельности и в общем собрании работников, на котором также принимаются стратегические и оперативные (на низовом уровне) управленческие

решения по принципу «один человек – один голос» либо делегирующие право участия в управлении своему представителю. Такой принцип формирует демократический характер принятия управленческих решений на предприятии (независимо от размера пая работника в общем объеме капитала фирмы или пакета принадлежащих ему акций компании).

Таким образом, под коллективным понимается предприятие *любой организационно-правовой формы, трудовой коллектив которого участвует путем голосования в принятии значительной части решений по управлению предприятием на основе принципа «один человек – один голос» и контролирует их реализацию.*

Принятие членами коллектива решений по управлению предприятием на основе принципа «один человек – один голос» и контроль их реализации составляют основу демократического самоуправления, обуславливающего преодоление в перспективе отчуждения работников от хозяйственной власти на предприятии, на котором они заняты.

При этом следует понимать, что речь идет не о «косметических» формах участия работников, например, таких как в США: ящики предложений (suggestion boxes), дискуссионные группы (discussion groups), которые на деле не способствуют фундаментальному изменению положения работника на предприятии (Levin, 2006). Мы имеем дело именно с *самоуправлением* как высшей формой участия работников в управлении предприятием⁵.

⁵ Канадский профессор Г. Флакиерски считает, что основной чертой самоуправляемого предприятия является право его коллектива принимать все решения по следующим вопросам: 1) создание, разделение или объединение предприятия с другим; 2) избрание конкретных лиц на руководящие должности; 3) распределение чистого продукта; 4) распределение оставшегося (после распределения чистого продукта) излишка между работниками в соответствии с их трудовым вкладом, измеряемым уровнем квалификации, и т.д.; 5) ориентиры производства; 6) структурные изменения в развитии предприятия;

Именно ведущая роль *трудового коллектива и его реальная хозяйственная власть* должны быть выдвинуты на первое место при определении коллективного предприятия, а не его привязка к той или иной организационно-правовой форме или наличие внешних атрибутов демократического управления.

В российской корпоративной системе управления трудовому коллективу пока отводится второстепенная роль (Рассказов, 2013, с. 132). Однако в нашей стране есть небольшое число самоуправляемых предприятий в форме акционерных обществ работников (см. подробнее: (Хабибуллин, 2014; Седов, Хабибуллин, 2017)). На начало 2017 г. их насчитывается всего 40 (см. таблицу).

На наш взгляд, в дополнение к вышесказанному функционирование коллективных предприятий должно осуществляться на базе следующих принципов (Букреев, Рудык, Хабибуллин, 2015).

Принцип первый – добровольность и открытость вхождения физических лиц в коллективное предприятие. Это предполагает их свободное членство в такой фирме. Физические лица разделяют принципы деятельности предприятия и принимают личное трудовое и опосредованное участие в этой деятельности при условии успешного прохождения испытательного срока.

Принцип второй – демократическая организация коллективного предприятия. Это выражается в принятии общим собранием работников предприятия решений по главным вопросам его деятельности по принципу «один человек – один голос».

Принцип третий – ориентация на трудовой вклад работников коллективных предприятий при принятии управленческих решений и распределении результатов хозяйственной деятельности (в частности, распределение

7) развитие трудовых ресурсов и улучшение условий работы. Таким образом, трудовой коллектив самоуправляемого предприятия выступает как коллективный предприниматель и как коллективный агент рынка (Флакиерски, 2001, с. 13).

Таблица

Региональный аспект развития акционерных обществ работников в России

Регион	Число НП	Регион	Число НП
Липецкая область	17	Кабардино-Балкарская Республика	1
Свердловская область	6	Калмыкия	1
Тамбовская область	2	Калужская область	1
Алтайский край	1	Москва	1
Амурская область	1	Саратовская область	1
Архангельская область	1	Смоленская область	1
Белгородская область	1	Татарстан	1
Волгоградская область	1	Удмуртская Республика	1
Забайкальский край	1	Челябинская область	1
Итого			40

И с т о ч н и к: составлено автором по данным Первого независимого рейтингового агентства «FIRA», www.fira.ru.

дохода предприятия между его работниками осуществляется пропорционально объему и качеству их труда).

Принцип четвертый – открытый менеджмент. Это предполагает прозрачность информации по всем экономическим, организационным и трудовым вопросам управления коллективным предприятием.

Принцип пятый – постоянное повышение профессиональной квалификации членов коллективного предприятия и других участников его хозяйственной деятельности, их карьерный рост, а также совершенствование их навыков в принятии управленческих решений.

Принцип шестой – минимизация различий в доходах членов и других непосредственных и опосредованных участников хозяйственной деятельности коллективного предприятия путем установления верхнего и нижнего уровней их доходов (так называемойвилки доходов).

Принцип седьмой – сотрудничество коллективных предприятий на национальном и наднациональном уровнях.

Принцип восьмой – следование универсальным нормам и правилам коллективного предпринимательства.

Принцип девятый – повышение образовательного уровня участников хозяйственной деятельности коллективного предприятия.

Данные принципы демократического самоуправления, на которых должно строиться коллективное хозяйствование, реализованы, в частности, в Мондрагонской кооперативной корпорации (страна Басков, Испания).

КОЛЛЕКТИВНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: ЗА И ПРОТИВ

Результаты исследования природы и специфики функционирования коллективных предприятий позволяют выделить следующие преимущества коллективного хозяйствования.

1. *Устойчивость в условиях кризиса (более высокий потенциал выживания).*

Предприятия коллективной формы хозяйствования наиболее высокими темпами развивались в периоды экономических спадов и социальных потрясений. Их стремительное развитие в условиях роста уровня безработицы было связано со стремлением общества предотвратить закрытие предприятий и создать новые рабочие места (Dickstein, 1991; Horowitz, Horowitz, 1999). Устойчивость коллективных предприятий в условиях экономического кризиса является более высокой по

сравнению с фирмами других форм хозяйствования (Bond, Clément, Cournoyer, Dupont, 2000; Birchall, Ketilson, 2009).

Исследование Международной федерации рабочих кооперативов охватывает 50 тыс. европейских рабочих кооперативов в 17 странах Европейского Союза в течение четырех лет работы (2009–2012 гг.) (Roelants, Dovgan, Eum, Terrasi, 2012). Результаты исследования показывают, что коллективные предприятия в кооперативной форме, например, Испании и Франции в периоды кризиса смогли избежать потери рабочих мест и закрытий – в отличие от обычных компаний. Исследование подтвердило устойчивость кооперативных структур. А демократическое участие работников предприятий коллективной формы хозяйствования в принятии управленческих решений позволило сократить корпоративные затраты без увольнения сотрудников, а также осуществить инвестиции в новые долгосрочные проекты за счет собственных средств. Коллективные предприятия развивались при поддержке опорных структур, способствовавших образованию и переподготовке участников кооперативов, а также их адаптации к новым условиям хозяйствования.

2. Повышение уровня мотивации работников.

Традиционное частнокапиталистическое предприятие, состоящее из наемных работников, не участвующих в процессах принятия решений на разных уровнях внутрифирменной иерархии, сталкивается с такой проблемой, как незаинтересованность членов трудового коллектива в повышении эффективности организации производства и деятельности фирмы в целом. Работники предприятия коллективной формы хозяйствования, как правило, ответственно относятся к своим обязанностям, осознавая, что от качества их работы зависит эффективность функционирования компании в целом. Повышение ответственности работника коллективного предприятия к своим должностным обязанностям стимулируется его участием не только в распределении доходов фирмы, но и в реше-

нии хозяйственных и социальных вопросов, в контроле управленческих процессов. Повышение такой ответственности стимулируется также ростом объема принадлежащего члену трудового коллектива имущества предприятия (если речь идет о самоуправляемой фирме на базе коллективной собственности).

Уровень мотивации работников коллективных предприятий обуславливает более высокое качество выпускаемой продукции и производительность по сравнению с аналогичными показателями предприятий других форм хозяйствования (Хабибуллин, 2014; Бестолков, Некрасова, Хабибуллин, 2014; Некрасова, Хабибуллин, 2016).

3. Сбалансированность интересов участников деятельности.

По мере становления работников предприятия в качестве его полноправных членов разрешаются конфликты между трудом и капиталом, т.е. происходит согласование экономических интересов работников и работодателя. Между ними распределяются риски, связанные с владением, использованием и управлением капиталом (имуществом) фирм.

Результаты проведенного нами анкетирования работников кооперативов и народных предприятий (в том числе в Липецкой области) показали, что проблема согласования интересов участников корпоративных отношений на коллективных предприятиях менее остра, чем в традиционных частнокапиталистических фирмах. Интересы различных участников деятельности таких фирм более гармонизированы. Система управления на обследуемых коллективных предприятиях выстроена таким образом, что дает возможность работникам не быть пассивными и «покорными», а позволяет им широко задействовать свой потенциал, строить гармоничные отношения с менеджментом и руководством компании. Права работников, определяющие уровень их вовлеченности в решение проблем коллективных предприятий, не ущемляются; рядовые сотрудники не отмечают недостаток информации о состоянии дел на предприятии,

имеются широкие возможности обсуждения и принятия решений по вопросам деятельности трудового коллектива, а справедливость социально-экономических отношений и социальная ответственности подобного типа компаний находятся на достаточно высоком уровне.

4. *Более высокая степень реинвестирования.*

Значимым преимуществом коллективных предприятий, в частности акционерных обществ работников, является отказ от применения традиционной схемы распределения дивидендов между внешними владельцами акций с целью удержания их капитала и борьбы за него с конкурирующими фирмами. Данный тезис подтверждают многочисленные примеры из практики отечественных и зарубежных акционерных обществ работников. Так, коллективные предприятия имеют возможность направлять средства на выплату дивидендов, причитающихся работникам-собственникам, на другие цели, например на модернизацию производства.

Здесь показательным является опыт Мондрагонской кооперативной корпорации. Ее участники-кооперативы могут получить кредит в кооперативном банке, который также является членом этой корпорации. Таким образом, заемные средства привлекаются на условиях, более выгодных, по сравнению с условиями, на которых занимают средства их конкуренты. В таких условиях степень реинвестирования в кооперативах Мондрагонской ассоциации является достаточно высокой.

5. *Снижение уровня оппортунизма в поведении работников.*

Деятельность работников в качестве полноправных членов предприятия (имеющих одинаковые права на владение капиталом (имуществом) предприятия, а также права распоряжаться результатами своего труда) и участников управленческих процессов на этом предприятии обуславливает уменьшение остроты проблемы отчуждения труда. В этих условиях степень оппортунизма в поведении персонала обычно находится на достаточно

низком уровне, что особенно ярко проявляется в автономных самоуправляемых бригадах. Там «безбилетники» не выживают по причине ухудшения результатов общего труда вследствие их оппортунистического поведения (наносится прямой ущерб другим членам трудовых коллективов таких организаций).

6. *Благоприятный морально-психологический климат на производстве.*

Результаты ряда исследований (см., например, (Бестолков, Некрасова, Хабибуллин, 2014; Некрасова, Хабибуллин, 2016)) свидетельствуют о благоприятном морально-психологическом климате на предприятиях коллективной формы хозяйствования и, следовательно, небольшом числе конфликтов в трудовых коллективах этих фирм и низком уровне их остроты. Причем данные показатели коллективных фирм лучше аналогичных показателей предприятий других организационно-правовых форм. Опросы работников коллективных предприятий показывают высокую степень удовлетворенности трудом, уровнем оплаты и социальными льготами. Такое преимущество коллективных организаций обусловлено отношениями между их работниками, формирующимися на принципах справедливости, доверия, солидарности и т.д.

Среди прочих преимуществ у работников предприятий коллективной формы хозяйствования – их уверенность в занятости в долгосрочной перспективе. Кроме того, в процессе коллективной деятельности они совместно получают доход, ответственны друг перед другом, несут одинаковые предпринимательские риски.

7. *Высокая адаптивность коллективных предприятий к выполнению социальных функций.*

Деятельность коллективных предприятий предполагает согласованность интересов всех ее участников. Одним из наиболее значимых условий достижения такой согласованности является формирование комфортной социальной среды для членов трудовых коллективов этих фирм. Совместная деятель-

ность сотрудников коллективных предприятий и принятие ими управленческих решений обуславливают отношения доверия и взаимопонимания между ними. Уровень социальной ответственности предприятий коллективных форм хозяйствования является более высоким по сравнению с аналогичным показателем предприятий других организационно-правовых форм. Это выражается в развитии самоуправляемыми фирмами своей социальной инфраструктуры и поддержании достаточно высокого уровня жизни своих работников (Бестолков, Некрасова, Хабибуллин, 2014; Некрасова, Хабибуллин, 2016).

Однако в настоящее время отношение российского научного сообщества к теме развития предприятий коллективных форм хозяйствования (в частности, к вопросу их эффективности) скептическое из-за укоренившихся за последние десятилетия стереотипов⁶.

Оппоненты сторонников теории коллективного предпринимательства приводят различные аргументы против развития такой формы хозяйствования.

Аргумент первый. Неэффективность принятия групповых решений. Причина – низкий уровень знаний рядовых работников в сфере управления. Однако эта проблема успешно решается путем введения системы непрерывного образования, просвещения и воспитания членов (участников) предприятия коллективной формы хозяйствования, а также их представителей, что является одним из главных условий обеспечения необходимого уровня компетентности при принятии управленческих решений.

⁶ Как отмечает Е.М. Скаржинская, «окраинное положение кооперации в экономике плюс недоверие к возможностям кооперативного сектора снижают интерес к исследованиям в этой области, а недостаточная разработанность экономической теории кооперации препятствует эффективному использованию этой формы организации» (Скаржинская, 2011, с. 4).

Аргумент второй. Феномен «безбилетного пассажира» (free rider)⁷. Обычно «проблему безбилетника» связывают с «...получением выгоды от коллективных усилий, не неся пропорциональной доли издержек» (Olson, Cook, 2006). Желание части членов трудового коллектива фирмы поддаться такому соблазну приведет к снижению производительности труда, ухудшению результата совместной деятельности (снижению дохода), снижению конкурентоспособности. Однако проблема «безбилетного пассажира», как доказала лауреат Нобелевской премии по экономике за 2009 г. Элинор Остром, успешно снимается, если в условиях коллективного управления общими ресурсами выполняются следующие основные принципы институционального дизайна (Остром, 2010, с. 178): 1) четко определенные границы; 2) соответствие между правилами присвоения / обеспечения предложения и местными условиями; 3) договоренности коллективного выбора; 4) надзор; 5) откалиброванные санкции; 6) механизм разрешения конфликтов; 7) минимальное признание права на организацию; 8) встроенные организации.

Реализация данных принципов повышает вероятность успеха коллективного хозяйствования, например, в рамках самоуправ-

⁷ На проблему «безбилетника» указывал еще А.В. Чаянов. Он критиковал «коллективистов» (например, С.С. Маслова и др.) за склонность идеализировать психологию «соборности». Чаянов писал: «Не спорим, что в некоторых отдельных случаях подобное утверждение правильно; в небольших коллективах, духовно спаянных или воодушевленных какой-либо социальной или религиозной идеей, [уровень стимуляции] работы может быть выше, чем <...> в иных формах хозяйственной организации. Однако из этих отдельных случаев нельзя выводить общего правила. В многочисленных коллективах, духовная связь между членами которых слаба, а энтузиазм общего действия непрочен, отмеченная стимуляция притупляется и появляется принцип, вульгарно выражаемый в положении “зачем я буду работать больше, чем работает мой сосед, раз его и мое вознаграждение будет равно”» (Чаянов, 1991, с. 383).

ляемой фирмы (Ostrom, 2000; Белокрылова, Ермашина, 2012, с. 175–176).

Первый принцип, выявленный Э. Остром, состоит в установлении четких границ группы для того, чтобы участники (члены) коллективного хозяйствования ясно представляли себе, кто входит, а кто не входит в состав участвующих в совместной деятельности.

Второй принцип состоит в формировании таких правил доступа членов группы к общественному ресурсу, согласно которым устанавливаются ограничения на объем, время и технологию его использования, а также выгоды в результате такого использования распределяются между членами сообщества пропорционально их затратам, кроме того, учитываются локальные особенности среды. Этот принцип учитывает следующее. Если кто-либо из членов группы получает выгоды, почти не неся каких-либо издержек по поддержанию и пополнению общественного ресурса, то со временем остальные участники перестают следовать установленным правилам.

В соответствии с *третьим принципом* все члены группы должны участвовать в принятии решений, устанавливающих или изменяющих правила доступа к общественному ресурсу. Иными словами, «правила игры» должны устанавливаться самими игроками. Режимы доступа к общественным ресурсам, базирующиеся на этом принципе, в наиболее полной мере учитывают особенности среды и признаются самими участниками как честные и справедливые.

Согласно *четвертому принципу* контроль за соблюдением правил в ситуациях режима доступа к общественному ресурсу, рассчитанного на длительный период действия, должен быть организован так, чтобы пользователи сами выбирали/нанмали подотчетных им «контролеров» либо осуществляли контроль сообща.

В соответствии с *пятым принципом* в отношении членов сообщества, нарушивших установленные правила доступа к общественному ресурсу, применяются санкции (при этом используется градуированная шкала санкций,

жесткость последних зависит от тяжести нарушения и контекста событий). Наиболее сурово, вплоть до исключения из группы, должны караться лица, совершившие повторные нарушения, представляющие реальную опасность для существования всего коллектива.

Шестой принцип провозглашает необходимость создания локальных площадок для оперативного разрешения конфликтов между членами группы или между группой и представителями внешнего окружения (например, представителями надзорных, налоговых и тому подобных государственных структур) и др. При этом доступ конфликтующих сторон к этим площадкам должен быть упрощенным.

Седьмой принцип состоит в том, что права пользователей общественного ресурса на самоорганизацию и установление собственных правил доступа к нему должны хотя бы в ограниченном объеме признаваться местными, региональными и федеральными властями.

Наконец *восьмой принцип* относится к правилам доступа к крупномасштабным общественным ресурсам, используемым параллельно несколькими группами индивидов (например, несколькими самоуправляемыми фирмами). Этот принцип гласит, что управление такими видами ресурсов должны осуществлять одновременно различные организационные субъекты, располагающиеся на разных иерархических уровнях и как бы «встроенные» одна в другую, например в региональных и отраслевых объединениях субъектов коллективного предпринимательства.

Соблюдение данных принципов предполагает, что собственно коллективное (децентрализованное) использование общих ресурсов не хуже в сравнении с режимом концентрированной собственности, сосредоточивающим экономическую власть в одних руках, а возможно и лучше (Алпатов, 2016, с. 96).

Аргумент третий. Затрудненный доступ к внешним источникам финансирования, связанный с тем, что финансовый контроль со стороны банков коллективных предприятий является более сложным процессом по сравнению с процессом контроля фирм тради-

ционного типа (Dickstein, 1991). Однако, как показывает практика функционирования коллективных предприятий (см., например, (Бестолков, 2014; Хабибуллин, 2014)), российские акционерные общества работников развиваются в основном только за счет собственных средств, не привлекая заемных ресурсов.

Аргумент четвертый. Сложности при решении задачи привлечения и удержания высококвалифицированных управленческих кадров, причина – ограничение размеров оплаты труда всех категорий работников.

Аргумент пятый. Сведение функций менеджмента предприятий коллективной формы хозяйствования при принятии управленческих решений к механическому исполнению решений, принятых работниками (как правило, в условиях дисбаланса демократии и компетентности). Менеджеры, носители профессиональных знаний, имеют возможность внедрять в содержание коллективно принимаемых управленческих решений свои идеи. В таких условиях самоуправление на коллективном предприятии будет только декларативным.

Аргумент шестой. У работников, не являющихся совладельцами капитала (имущества) предприятий коллективной формы хозяйствования, есть риск приобретения статуса граждан «второго сорта». Такая проблема возникает при расширении производства в процессе привлечения дополнительных кадровых ресурсов. Новых работников следует либо в полной мере наделять правами участников коллективных предприятий (с чем могут быть не согласны их ветераны, заработавшие средства на расширение производства), либо привлекать в качестве наемных работников (Некипелов, 1996, с. 109).

Аргумент седьмой. Наличие проблемы защиты прав и интересов меньшинства коллектива предприятия (отдельного работника или групп работников) в условиях тирании большинства⁸. Большинство членов трудовых кол-

лективов способны подавлять законные права и интересы отдельной личности в большей степени, чем это может делать частный собственник (см., например, (Попов, 1992; Ракитская, 1994; Рудык, Ванек, 1993; Увалич, 1996)).

Кроме того, наделение каждого члена коллектива правом голоса отнюдь не означает реализации равных прав при принятии управленческих решений, поскольку участники общего собрания не в равной мере наделены даром слова, искусством манипулирования аудиторией, доступом к ключевой информации. В результате неизбежно определенное давление отдельных групп (или лиц) на остальных участников. Тут можно выделить проблему влияния, означающую возможность лоббирования участниками коллективных предприятий принятия собранием какого-либо решения и использования их неформальных связей с советом директоров и менеджерами (Cook, 1995).

Как писал русский экономист В.П. Воронцов в 1909 г. в статье *«Производительная кооперация в индустрии»*, менеджмент коллективного предприятия («заведующие делом» – по Воронцову) находятся под большим давлением работников и «отдельных влиятельных их представителей»⁹.

Члену коллектива удовлетворять его потребности, при этом установленный ею статус соответствует его ожиданиям. В противном случае не исключены случаи деградации личности, конфликт между индивидом и группой. Член коллектива должен воспринимать установленные в нем нормы и правила. Но иногда это достигается ценой несоответствия действий индивида ее нормами морали. Группа способна подчинить человека, заставить его поступать вопреки собственным убеждениям. Это возможно, если пребывание в коллективе для его члена более ценно, чем поступки в соответствии с собственными моральными нормами. В то же время группа помогает человеку осуществить социализацию (Спивак, 2000, с. 112–113).

⁹ «Некоторые читатели рассматривают эту черту производительных ассоциаций как главный порок анализируемой организации, потому что она лишает заведующего уверенности в действиях и заставляет его в угоду влиятельным членам коопера-

⁸ Влияние группы на индивида может быть как положительным, так и отрицательным. Воздействие является позитивным, если группа не препятствует

Сторонники коллективного предпринимательства, признавая в той или иной степени наличие перечисленных выше проблем, к этому списку добавляют другие. Они выделяют три следующие основные проблемы.

Первая проблема. Деятельность предприятий коллективной формы хозяйствования в неблагоприятствующей среде. О.И. Уильямсон в книге «Экономические институты капитализма» приводит точку зрения теоретика самоуправляемых фирм профессора Б. Хорвата. По мнению последнего, коллективному предприятию нелегко выжить в капиталистической хозяйственной среде, несмотря на прогнозируемый рост эффективности его деятельности. Внешняя среда, «подобно организму, который подвергается трансплантации некоего органа, <...> инстинктивно отвергает чужеродную ткань» (цит. по: (Уильямсон, 1996, с. 425))¹⁰, подчеркивает Хорват. Он называет три признака такого отторжения:

1) трудности коллективных предприятий в получении банковского и торгового кредитов. На возможность ущемления интересов коллективных предприятий банками и поставщиками обращал внимание и Дж. Эльстер (Elster, 1989);

2) неспособность коллективных предприятий удерживать высококвалифицированных менеджеров. Последние часто переходят в капиталистические фирмы, предлагающие более высокий уровень оплаты труда;

3) вырождение коллективных предприятий (даже преуспевающих), обусловленное нежеланием их основателей делиться плодами своей деятельности с новыми членами коллективов.

Вторая проблема. Отсутствие демократии на макроуровне превращает самоуправляемые фирмы в островки в море, в котором

тива уклоняться от правильного и беспристрастного пути, что служит причиной нового недовольства» (Воронцов, 2009).

¹⁰ О враждебности внешней среды, в которой осуществляют деятельность коллективные предприятия, писали также (Elster, Moene, 1989).

господствуют принципиально иные базовые характеристики хозяйствования. В этих условиях «стремление развивать самоуправление в трудовом коллективе без самоуправления на макроуровне так же неэффективно, как попытка создания акционерных обществ в экономике, где нет рынка и денег» (Бузгалин, 1994).

В этом вопросе, на наш взгляд, необходима взвешенная позиция (в отличие от авторов (Белоцерковский, 1992; Абовин-Егидес, 1997) и др.) с ортодоксальными взглядами на проблемы самоуправления). Мы солидарны с исследователями (Колганов, 1993, 1997; Бузгалин, 1994; Бузгалин, Дубянская, Корчагина, 1995; Золотов, 1996; Дубровский, Романова, Татаркин, Ткаченко, 2004; и др.), считающими, что условия, необходимые для развития эффективного коллективного предпринимательства, базирующегося на самоуправлении, должны вызреть. Очевидно, что самоуправление на микроэкономическом уровне детерминировано уровнем самоуправления в обществе, обусловленном качеством демократических институтов.

Третья проблема. В состав персонала коллективных предприятий входят лица с разными интересами. Это означает, что такой форме хозяйствования свойствен риск конфликта интересов. «Противоречивость интересов лиц, являющихся одновременно и акционерами, и работниками компании, может стать причиной того, что уже в целевых установках акционеров будет заложено неэффективное использование ресурсов» (Гаврилова, 2001, с. 643).

Как писал академик РАН Н.Я. Петраков, трудовой коллектив как собственник среднего и крупного предприятия обречен на неэффективное использование производственного потенциала, доставшегося ему во владение и распоряжение, поскольку «трудовой коллектив – это некая ассоциация людей, связанных между собой технологической цепочкой, но имеющих в то же время часто совершенно разную социально-психологическую ориентацию» (Петраков, 2012).

Четвертая проблема – психологическая. Часто менеджмент и собственники частнокапиталистических компаний (особенно российских) воспринимают рядовых работников в качестве «серой массы», на которых нельзя рассчитывать при решении управленческих задач. Вовлечение членов трудовых коллективов в управленческие процессы, наделение их правом собственности на капитал (имущество) предприятия, по мнению руководства многих частнокапиталистических фирм, обречены на неудачу. О причине негативного отношения менеджмента и собственников компаний к участию работников в собственности предприятий, управлении производством и распределении его результатов пишет Р. Гэлэгер в книге «Душа организации»: «уровень чувства сопричастности собственности компании напрямую зависит от готовности руководства предоставить сотрудникам самостоятельность собственников. Это противоречит инстинктам человеческой природы. Первое инстинктивное побуждение любого управленца – управлять: сказать другим, что делать и как. И у того, кто уступает эту власть своим подчиненным, наверняка, появляется такое чувство, будто *он отдает в руки пациентов сумасшедшего дома связку всех дверных ключей* (Курсив наш. – Р.Х.)¹¹».

Сохранение преимуществ коллективных предприятий и устранение их возможных недостатков возможны на принципах увеличения масштабов партнерства труда и капитала при принятии решений в сфере управления

¹¹ «Передача ответственности за результаты в руки работников представляется многим управляющим в значительно большей степени опасной, чем собственный контроль над соблюдением всех предписанных инструкций и процедур, – подчеркивает Р. Гэлэгер. – Этот фундаментальный конфликт между свойствами человеческой природы и необходимостью делиться властью и полномочиями – одна из причин того, что многие работники не чувствуют себя собственниками, совладельцами предприятия, даже когда они на самом деле собственники-акционеры» (Гэлэгер, 2006, с. 91–92).

производством и распределением его результатов¹². Среди факторов сохранения таких преимуществ – внедрение коллективными предприятиями системы обучения своих работников основам управленческих и экономических знаний.

Важным условием преодоления проблем коллективного хозяйствования является участие институтов гражданского общества в управлении коллективным предприятием. Избрание в состав органов управления самоуправляемой фирмы представителей защитников окружающей среды, организаций защиты прав потребителей, экспертного сообщества и др. позволяет в полной мере соблюдать при осуществлении деятельности предприятия интересы трудового коллектива, государства, гражданского общества и их институтов. Органы управления предприятием коллективной формы хозяйствования в таком составе обеспечивают контроль деятельности его менеджмента (в частности, высшего уровня) с целью предотвращения злоупотребления им своими полномочиями и противодействия коррупционным схемам.

Кроме того, значимую роль в сохранении преимуществ коллективного хозяйствования играет солидаризм коллективных предприятий, который выражается во взаимодействии, взаимопомощи, создании ассоциаций, союзов, иных форм объединений самоуправляемых фирм в целях повышения экономической и социальной устойчивости, улучшения имиджа, усиления влияния в обществе субъектов коллективного предпринимательства. Значимым в достижении этих целей является заключение соглашений с партиями, профсоюзами, другими организациями, поддерживающими идею развития коллективных форм хозяйствования, об их стратегическом взаимодействии и взаимопомощи. Сотрудничая между собой, коллективные предприятия,

¹² Сбалансированная модель управления коллективным предприятием, позволяющая снять многие проблемы коллективного хозяйствования, представлена в работе (Хабибуллин, 2016).

в свою очередь, могут перенести такой же уровень взаимоотношений на более высокую ступень и стать реальной основой для демократизации не только экономики, но и других сфер общества.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, основным признаком коллективного предприятия является *самоуправление трудового коллектива* – база для формирования механизмов вовлечения работников в управление фирмой. Постепенная передача управленческих и контрольных функций от менеджмента к работникам, предполагающая децентрализацию ответственности и полномочий, является важнейшим фактором развития инновационной активности трудового коллектива и обеспечения конкурентоспособности предприятия в целом. Процессу перехода к коллективному предпринимательству способствует, в частности, появление в классе наемных работников сотрудников нового типа, уровень квалификации которых является достаточно высоким для участия в разработке и принятии управленческих решений. Такой работник способен преодолеть авторитарную систему хозяйствования на микроэкономическом уровне.

При этом под определение коллективного предприятия может попадать достаточно широкий спектр хозяйствующих субъектов коллективного предпринимательства, руководствующихся в своей деятельности принципами демократического хозяйствования и партисипативного менеджмента. Создание коллективного предприятия любой формы собственности и организационно-правовой формы на базе концептуальных положений коллективного хозяйствования и отражения их во внутренних нормативных документах предприятия обуславливает развитие (расширение) сферы хозяйственной деятельности коллективных форм организации производ-

ства. Реализация коллективным предприятием принципа партисипативного менеджмента предполагает получение его работниками транспарентной информации о социально-экономической деятельности фирмы для использования при принятии управленческих решений. Открытость информации обуславливает достаточно высокий уровень качества управления, доверия участников хозяйственной деятельности друг к другу и к менеджменту, противодействие злоупотреблениям должностными полномочиями и коррупции.

Одной из распространенных форм реализации самоуправления является значимое участие работников в собственности, однако само по себе оно не выступает достаточным условием. На практике есть немало примеров, свидетельствующих о том, что под вывеской предприятия, принадлежащего трудовым коллективам, скрывается авторитарная модель управления с элементами патернализма. Вместе с тем наличие только самоуправления работников без их «привязки» к предприятию через отношения собственности создает риски для его устойчивого развития.

Поэтому при определении коллективного предприятия следует учитывать не только участие работников в собственности, но и реальную хозяйственную власть трудового коллектива, что требует формирования качественно иной культуры корпоративного управления, нацеленной на широкое вовлечение работников в управленческие и хозяйственные процессы.

Список литературы

- Абовин-Егидес П. Философия самоуправления. М.: Академия самоуправления, 1997.
- Алпатов А.А. Эффективная (антикризисная) структура корпоративной собственности. М.: Юрлитинформ, 2016.
- Балабанова Е.С., Эфендиев А.Г. «Голос» работника в российских бизнес-организациях: концептуа-

- лизация и результаты эмпирического анализа // Мир России (Социология. Этнология). 2015. Т. 24. № 3.
- Белокрылова О.С., Ермишина А.В. Факторы коллективных действий (на примере жилищной самоорганизации) // Terra Economicus. 2012. Т. 10. № 1.
- Белоцерковский В. Самоуправление. Будущее человечества или новая утопия? М.: Интер-Версо, 1992.
- Бестолков В.И. Народные предприятия в российской экономике: достижения и проблемы спустя 15 лет после образования // Экономика в промышленности. 2014. № 2 (22). Апрель–июнь.
- Бестолков В.И., Некрасова О.В., Хабибуллин Р.И. Участие работников в управлении народным предприятием: опыт Набережночелнинского картонно-бумажного комбината имени С.П. Титова // Экономическая наука современной России. 2015. № 2 (69).
- Болтрукевич В.Е., Взоров В.Н., Наумов А.И. Модель мотивации в управлении знаниями // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 24: Менеджмент. 2014. № 1–2.
- Бузгалин А.В. Самоуправление в экономике: теоретическая модель и практические перспективы // На пути к экономической демократии. Международный опыт. Кн. 1. М.: Экономическая демократия, 1994а.
- Бузгалин А.В. Переходная экономика: курс лекций по политической экономии. М.: МГУ, 1994б.
- Бузгалин А.В., Дубянская Г.Ю., Корчагина З.А. Раскрепощение человеческого потенциала – условие преодоления кризиса отечественной экономики // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 1995. № 1. С. 3–15.
- Бузгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал: в 2 т. Т. 1. Методология: По ту сторону позитивизма, постмодернизма и экономического империализма (Маркс re-loaded). 3-е изд., испр. и сущ. доп. М.: ЛЕНАНД, 2015.
- Букреев В.В., Рудык Э.Н., Хабибуллин Р.И. Коллективное предприятие: к теории вопроса // Вопросы политической экономии. 2015. № 4.
- Воронцов В.П. Производительная кооперация в индустрии // Вестник кооперации. 1909. № 1.
- Гаврилова Т.В. Акционерная собственность и корпоративное управление // Собственность в XX столетии. М.: РОССПЭН, 2001.
- Гудкова Т.В. Особенности корпоративной культуры российских компаний. М.: РГ-Пресс, 2014.
- Гэлзгер Р. Душа организации. М.: Добрая книга, 2006.
- Дементьев В.Е., Хабибуллин Р.И. Коллективные предприятия: анализ зарубежного опыта // Россия и современный мир. 2016. № 2.
- Дубровский В.Ж., Романова О.А., Татаркин А.И., Ткаченко И.Н. Динамика корпоративного развития. М.: Наука, 2004.
- Зеркалий Н.Г. Использование новых концепций для формирования инструментария современного менеджмента // Менеджмент в России и за рубежом. 2015. № 6.
- Золотов А.В. Самоуправление непосредственных производителей: социально-экономические и организационные аспекты. Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 1996.
- Игнацкая М.А. Новая экономика: опыт структурно-функционального анализа. М.: КомКнига, 2006.
- Колганов А.И. Коллективная собственность и коллективное предпринимательство. Опыт развитых капиталистических государств (Сер. «Третий путь»). М.: Экономическая демократия, 1993.
- Колганов А.И. Самоуправление за рубежом: опыт ESOP и мондрагонских кооперативов. М.: Академия самоуправления, 1997.
- Конарева Л.А. От предприятия «безучастной экономики» к социальной корпорации // Управленческие науки. 2013. № 3 (8).
- Лалу Ф. Открывая организации будущего. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016.
- Некипелов А.Д. Очерки по экономике посткоммунизма. М.: ЦИСН, 1996.
- Некрасова О.В., Хабибуллин Р.И. Коллективное предприятие и традиционная компания: сравнительный анализ корпоративных культур // Экономическое возрождение России. 2016. № 1 (47).
- Особенности экономического развития США: тенденции второго десятилетия XXI века / под ред. В.Б. Супяна. М.: Ин-т США и Канады РАН, 2016.

- Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности. М.: ИРИСЭН: Мысль, 2010.
- Петраков Н.Я. Избранное. Т. 2. М.-СПб.: Нестор-История, 2012.
- Попов В. Утопия или реальность XX века // Мировая экономика и международные отношения. 1992. № 3.
- Пресняков В.Ф. Модель поведения предприятия. М.: Наука, 1991.
- Ракитская Г. Взаимосвязь политической и хозяйственной власти // Перспективы и проблемы страны. 1994. № 1.
- Рассказов С.В. Закономерности системы корпоративного управления и следствия для организационного развития российских компаний. М.: Наука, 2013.
- Рудык Э., Ванек Я. Труд и демократия в период постперестройки: проблема выбора систем управления // Производственная демократия: теория, практика и проблемы внедрения. М.: Ин-т экономики РАН, 1992.
- Скаржинская Е.М. Предпосылки развития кооперации как институциональной альтернативы структурной перестройки экономики России: актовый доклад на XIII Международной научно-практической конференции «Экономическая наука – хозяйственной практике» (г. Кострома, 14–15 октября 2011 г.). Кострома: КГУ им. Н.А. Некрасова, 2011.
- Седов Е.В., Хабибуллин Р.И. Нормативно-правовой механизм сбалансированного развития народных предприятий (акционерных обществ работников) в Российской Федерации // Проблемы современной экономики. 2017. № 1 (61).
- Собственность в экономической системе России / под ред. В.Н. Черковца, В.М. Кулькова. М.: ТЕИС, 1998.
- Спивак В.А. Организационное поведение и управление персоналом. СПб.: Питер, 2000. С. 112–113.
- Токсанбаева М.С. Социальные интересы работников и использование трудового потенциала. М.: Наука, 2006.
- Увалич М. Собственность работников: сравнение опыта Запада и Востока // Политэконом. Politekonom. 1996. № 3.
- Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация: пер. с англ. СПб.: Лениздат, 1996.
- Флакиерски Г. Рыночный социализм: Новый взгляд. Альтернатива для Восточной Европы? М.: Слово, 2001.
- Хабибуллин Р.И. Акционерные общества работников: современное состояние, эффективность, проблемы и перспективы развития // Экономическая наука современной России. 2014. № 3 (66).
- Хабибуллин Р.И. Концептуальные основы самоуправляемой фирмы: в поисках сбалансированной модели хозяйствования // Философия хозяйства. 2016а. № 6 (108).
- Хабибуллин Р.И. Модель коллективного предприятия: базовые характеристики // Стратегическое планирование и развитие предприятий (материалы Семнадцатого Всероссийского симпозиума) / под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. Секция 1: Теоретические проблемы стратегического планирования на микроэкономическом уровне. М.: ЦЭМИ РАН, 2016б. С. 152–153.
- Хабибуллин Р.И., Жук С.И. Зарубежные модели коллективного предпринимательства: уроки для России // Экономика и предпринимательство. 2017. № 1 (78).
- Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации. М.: Наука, 1991.
- Черкасов Г.И. Общая теория собственности. 4-е изд., дораб. М.: Кириллица, 2012.
- Alchian A., Demsetz H. Production, information cost, and the economic organization // American Economic Review. 1972. № 62.
- Birchall J., Ketilson L.H. Resilience of the cooperative business model in times of crisis. Sustainable enterprise programme // Responses to the global economic crisis. Geneva: International Labour Organisation, 2009.
- Bond L., Clément M., Cournoyer M., Dupont G. Survival rates of co-operatives in Québec. Ministère de l'Industrie et du Commerce, 2000.
- Carr M.D., Mellizo P. The relative effect of voice, autonomy, and the wage on satisfaction with work // International Journal of Human Resource Management. 2013. Vol. 24. № 6.

- Cook M.L. The future of U.S. agricultural cooperatives: a neo-institutional approach // *American Journal of Agricultural Economics*. 1995. № 77.
- Dickstein C. The promise and problems of worker cooperatives: A survey article // *Journal of Planning Literature*. 1991. № 6 (1).
- Elster J. From here to there or if cooperative ownership is so desirable, why are there so few cooperatives? // *Social Philosophy & Policy*. 1989. № 6 (2).
- Elster J., Moene K.O. *Alternatives to capitalism*. N.Y.: Cambridge University Press, 1989.
- Fama E.F. Agency problems and the theory of the firm // *Journal of Political Economy*. 1980. Vol. 88. № 21 (April).
- Gunn C. *Workers' self-management in the United States*. Ithaca: L., 1986.
- Khabibullin R.I. Collective enterprises in Russia and America: From theoretical controversy to practical consensus // *Special English-Language Edition of the Journals Questions of Political Economy and the Economic Revival of Russia*, 2016.
- Handel M.J., Levine D.I. Editors' introduction: The effects of new work practices on workers // *Industrial relations*. 2004. Vol. 43. № 1.
- Horowitz A., Horowitz I. Quality choice: Does it matter which workers own and manage the cooperative firm? // *Atlantic Economic Journal*. 1999. № 24 (4).
- Jensen M.C., Meckling W.H. The theory of the firm: Managerial behaviour, agency cost, and ownership structure // *Journal of Financial Economics*. 1976. № 3.
- Levin H.M. Worker democracy and worker productivity // *Social Justice Research*. 2006. Vol. 19. № 1. March.
- Ohana M., Meyer M., Swaton S. Decision-making in social enterprises: Exploring the link between employee participation and organizational commitment // *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*. 2013. Vol. 42. № 6.
- Olsen F., Cook M.L. The complexities of measuring free rider behavior: Preliminary musings. Panel 1.1: New market arrangements. Presented at the ISNIE: Institutions: Economic, Political and Social Behavior, Boulder, Colorado, 2006.

Ostrom E. *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*. N.Y.: Cambridge University Press, 1990.

Roelants B., Dovgan D., Eum H., Terrasi E. The resilience of the cooperative model: How worker cooperatives and other worker-owned enterprises respond to the crisis and its consequences. CECOP-CICOPA Europe. 2012. URL: http://www.cecop.coop/IMG/pdf/report_cecop_2012_en_web.pdf.

Vanek J. *The General theory of labor-managed market economies*. Ithaca: L.: Cornell University Press, 1970.

Рукопись поступила в редакцию 30.01.2017 г.

THEORY OF COLLECTIVE ENTERPRISE: RELOADED

R.I. Khabibullin

Khabibullin Rifat I. – associate researcher, Central Economics and Mathematics Institute of Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, Khabibullin16@gmail.com

The article presents the concept of collective enterprise (self-managed firm) and the principles of functioning of such organizations. The arguments of supporters and opponents of collective management are reviewed. It is noted that collective enterprises can solve such problems as an imbalance of interests of various participants in the proceedings and authoritarianism at the microeconomic level. Employees of collective enterprises demonstrate a higher level of involving in management processes. The main feature of the collective enterprise is not only the participation of employees in the company's capital, but also the real economic power of the labor collective. It requires qualitative corporate culture where the involvement of employees in management and business processes is very high.

Keywords: participation economy, collective (self-managed) enterprise, participatory management, labor collective, democratization of management.

JEL: J54, D20, D23, M14, M21.

References

- Abovin-Egides P. (1997). Philosophy of self-government. Moscow: Self-Government Academy (in Russian).
- Alchian A., Demsetz H. (1972). Production, information cost, and the economic organization. *American Economic Review*, no. 62.
- Alpatov A.A. (2016). The effective (anti-crisis) structure of the corporate ownership. Moscow: Yurlitin-form (in Russian).
- Balabanova E., Edendiev A. (2015). The voice of employees in Russian business organizations: conceptualization and empirical analysis. *Mir Rossii*, vol. 24, no. 3 (in Russian).
- Belokrylova O.S., Ermishina A.V. (2012). Collective actions agencies (regarding housing self-organization model). *Terra Economicus*, vol. 10, no. 1 (in Russian).
- Belotserkovsky V. (1992). Self-management. The future of humanity or a new utopia? Moscow: Inter-Verso (in Russian).
- Bestolkov V.I. (2014). People's enterprises in the system of the world economy demonstrate competitiveness. What is their fate in Russia? *Economy in the Industry*, no. 2 (in Russian).
- Bestolkov V.I., Nekrasova O.V., Khabibullin R.I. (2015). Workers' participation in managing the company with employees as shareholders: The case-study of Naberezhnye Chelny paper mill after S.P. Titov. *Economics of Contemporary Russia*, no. 2 (69) (in Russian).
- Birchall J., Ketilson L.H. (2009). Resilience of the cooperative business model in times of crisis. Sustainable Enterprise Programme. Responses to the global economic crisis. Geneva: International Labour Organisation.
- Boltrukevich V.E., Vzorov V.N., Naumov A.I. (2014). Motivating knowledge management in organization. *The Bulletin of Moscow University 24, Management*, no. 1–2 (in Russian).
- Bond L., Clément M., Cournoyer M., Dupont G. (2000). Survival rates of co-operatives in Québec. Ministère de L'Industrie et du Commerce.
- Boukreev V.V., Rudyk E.N., Khabibullin R.I. (2015) Collective enterprise: To question the theory. *Issues of Political Economy*, no. 4 (in Russian).
- Buzgalin A.V. (1994). Self-management of the economy: theoretical model and practical perspectives // On the way to economic democracy. International experience. Moscow: Economic democracy. Bk. 1 (in Russian).
- Buzgalin A.V. (1994). Transition: The course of lectures on political economy. Moscow: Moscow State University (in Russian).
- Buzgalin A.V., Dubyansky G.Y., Korchagin Z.A. (1995). The liberation of human potential – condition for overcoming the crisis of the national economy. *Bulletin of Moscow University 6. Economy*, no. 1, pp. 3–15 (in Russian).
- Buzgalin A.V., Kolganov A.I. (2015). Global capital. In 2 vol. 1. Methodology: On the other side of positivism, postmodernism and economic imperialism (Marx re-loaded). Ed. 3, Corr. and noun. ext. Moscow: LENAND (in Russian).
- Carr M.D., Mellizo P. (2013). The relative effect of voice, autonomy, and the wage on satisfaction with work. *International Journal of Human Resource Management*, vol. 24, no. 6.
- Chayanov A.V. (1991). The basic ideas and forms of organization of agricultural cooperation. Moscow: Nauka (in Russian).
- Cherkasov G.I. (2012). The general theory of property. 4th ed. Moscow: Cyrillica (in Russian).
- Cook M.L. (1995). The future of U.S. agricultural cooperatives: A neo-institutional approach. *American Journal of Agricultural Economics*, no. 77.
- Dementiev V.E., Khabibullin R.I. (2016). Collective enterprises: An analysis of foreign experience. *Russia and the Contemporary World*, no. 2 (in Russian).
- Dickstein C. (1991). The promise and problems of worker cooperatives: A survey article. *Journal of Planning Literature*, no. 6 (1).
- Dubrovsky V.Zh., Romanova O.A., Tatarkin A.I., Tkachenko I.N. (2004). The dynamics of corporate development. Moscow: Nauka (in Russian).
- Elster J. (1989). From here to there or if cooperative ownership is so desirable, why are there so few cooperatives? *Social Philosophy & Policy*, no. 6 (2).

- Elster J., Moene K.O. (1989). Alternatives to Capitalism. N.-Y.: Cambridge University Press.
- Fama E.F. (1980). Agency problems and the theory of the firm. *Journal of Political Economy*, vol. 88, no. 21 (April).
- Features of economic development of the USA: The trend of the second decade of the XXI century (2016). Ed. by prof. V.B. Supyan. Moscow: USA and Canada Institute of the Russian Academy of Sciences (in Russian).
- Flakierski G. (2001). Market socialism: A new look. alternative for Eastern Europe? Moscow: Slovo (in Russian).
- Gavrilova T. (2001). Stock ownership and corporate governance. Property in the XX century. Moscow: ROSSPEN (in Russian).
- Geleger R. (2006). The soul of the organization. Moscow: Dobraya kniga (in Russian).
- Gudkova T.V. (2014). Features corporate culture of Russian companies. Moscow: RG-Press.
- Gunn C. (1986). Workers' self-management in the United States. Ithaca: London.
- Handel M.J., Levine D.I. (2004). Editors' introduction: The effects of new work practices on workers. *Industrial relations*, vol. 43, no. 1.
- Horowitz A., Horowitz I. (1999). Quality choice: Does it matter which workers own and manage the cooperative firm? *Atlantic Economic Journal*, no. 24 (4).
- Ignatskaya M.A. (2006). The new economy: The experience of structural-functional analysis. Moscow: KomKniga (in Russian).
- Jensen M.C., Meckling W.H. (1976). The theory of the firm: managerial behaviour, agency cost, and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, no. 3.
- Khabibullin R.I. (2014). Joint-stock companies with employees: current status and effectiveness, problems and prospects. *Economics of Contemporary Russia*, no. 3 (66) (in Russian).
- Khabibullin R.I. (2016). Collective enterprises in Russia and America: From theoretical controversy to practical consensus. Special English-Language Edition of the Journals Questions of Political Economy and the Economic Revival of Russia (in Russian).
- Khabibullin R.I. (2016a). Conceptual bases of labor managed firms: Searching of a balanced economic model. *Philosophy of Economy*, no. 6 (108) (in Russian).
- Khabibullin R.I. (2016b). Collective enterprise model: The basic characteristics. Strategic Planning and Enterprise Development (Seventeenth All-Russian symposium materials). Ed. Corr.-memb. G.B. Kleiner. Section 1. Theoretical problems of strategic planning at the micro level. Moscow: CEMI, pp. 152–153 (in Russian).
- Khabibullin R.I., Zhuk S.I. (2017). Foreign collective entrepreneurship models: Lessons for Russia. *Journal of Economy and Entrepreneurship*, no. 1 (78).
- Khabibullin R.I., Zhuk S.I. (2017). Foreign collective entrepreneurship models: Lessons for Russia. *Journal of Economy and Entrepreneurship*, no. 1 (78) (in Russian).
- Kolganov A.I. (1993). Collective ownership and collective entrepreneurship. The experience of developed capitalist states (Ser. "The third way"). Moscow: Economic democracy (in Russian).
- Kolganov A.I. (1997). Municipality abroad: ESOP experience and Mondragon cooperatives. Moscow: Self-Government Academy (in Russian).
- Konareva L.A. (2013). From enterprise of the "Indifferent Economy" to the social corporation. *Management Science*, no. 3 (8) (in Russian).
- Lalu F. (2016). Opening the organization of the future. M.: Mann, Ivanov and Ferber (in Russian).
- Levin H.M. (2006). Worker democracy and worker productivity. *Social Justice Research*, vol. 19, no. 1, March.
- Nekipelov A.D. (1996). Essays on the economics of post-communism. Moscow: CISN.
- Nekrasova O.V., Khabibullin R.I. (2016). Collective enterprise and traditional company: comparative analysis of corporate cultures. *Economic Revival of Russia*, no. 1 (47) (in Russian).
- Ohana M., Meyer M., Swaton S. (2013). Decision-making in social enterprises: Exploring the link between employee participation and organizational commitment. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 42, no. 6.
- Olsen F., Cook M.L. (2006). The complexities of measuring free rider behavior: Preliminary musings. Panel 1.1: New market arrangements. Presented at the ISNIE: Institutions: Economic, Political and Social Behavior, Boulder, Colorado.

- Ostrom E. (1990) Governing the commons: The evolution of institutions for collective action. N.Y.: Cambridge University Press.
- Ostrom E. (2010). Managing general. The evolution of institutions for collective action. Moscow: IRISEN, Misl Publ. (in Russian).
- Petrakov N.Y. (2012). Favorites. Moscow: St. Petersburg: Nestor-Istoriya. T. 2 (in Russian).
- Popov V. (1992). Utopia or reality of the twentieth century. *World Economy and International Relations*, no. 3 (in Russian).
- Presnyakov V.F. (1991). Model behavior of the enterprise. Moscow: Nauka (in Russian).
- Rakitskaya G. (1994). The relationship of political and economic power. *Prospects and Problems of the Country*, no. 1 (in Russian).
- Rasskazov S.V. (2013). Regularities of the corporate governance system and the implications for the organizational development of Russian companies. Moscow: Nauka (in Russian).
- Roelants B., Dovgan D., Eum H., Terrasi E. (2012). The resilience of the cooperative model: How worker cooperatives and other worker-owned enterprises respond to the crisis and its consequences. CECOP-CICOPA Europe. URL: http://www.cecop.coop/IMG/pdf/report_cecop_2012_en_web.pdf.
- Rudyk E., Vanek J. (1992). Labour and democracy in post-perestroika period: The problem of choice of control systems. *Industrial Democracy: Theory, Practice and implementation problems*. Moscow: Institute of Economics, Russian Academy of Sciences (in Russian).
- Sedov E.V., Khabibullin R.I. (2017). Regulatory mechanism for the balanced development of the joint-stock companies with employees as shareholders in the Russian Federation. *Problems of Modern Economy*, no. 1 (61) (in Russian).
- Skarzhinskaya E.M. (2011). Background development cooperation as an alternative to the institutional restructuring of the Russian economy: An assembly report at the XIII International Scientific-practical conference "Economic science – business practice" (Kostroma, October 14–15, 2011). Kostroma: Nekrasov KSU (in Russian).
- Spivak V.A. (2000). Organizational behavior and human resource management. St. Petersburg: Piter (in Russian).
- The property in the economic system of Russia (1998). Ed. by V.N. Cherkovets and V.M. Kul'kov. Moscow: TEIS (in Russian).
- Toksanbaeva M.S. (2006). Social interests of workers and the use of labor potential. Moscow: Nauka (in Russian).
- Uvalic M. (1996). Ownership of employees: Comparison of the experience of the West and East. *Polit-ekonom*, no. 3 (in Russian).
- Vanek J. (1970). The general theory of labor-managed market economies. Ithaca: London: Cornell University Press.
- Vorontsov V.P. (1909). Productive co-operation in the industry. *Herald of cooperation*, no. 1 (in Russian).
- Williamson O. (1996). Economic institutions of capitalism. firms, markets, "relational" contracting; transl. from English. St. Petersburg: Lenizdat (in Russian).
- Zerkaliy N.G. (2015). Application of new marketing principles for contemporary management building. *Management in Russia and Abroad*, no. 6 (in Russian).
- Zolotov A.V. (1996). Self-governed of direct producers: The socio-economic and organizational aspects. N. Novgorod: Publishing House of the Nizhny Novgorod State University (in Russian).

Manuscript Received 30.01.2017

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

В статье рассматриваются теоретические предпосылки и практические направления развития и реализации транспортно-транзитного потенциала (ТТП) России на основе института государственно-частного партнерства (ГЧП), который необходимо рассматривать в широком понимании, как и все иные возможные способы взаимодействия государства и бизнеса. Доказано, что в целях повышения и эффективного использования доходов от экспорта транспортно-транзитных услуг требуется создание крупной государственно-частной транспортной компании, способной составить конкуренцию глобаль-

© Цветков В.А., Зоидов К.Х., Медков А.А., 2017 г.

Цветков Валерий Анатольевич – д.э.н., профессор, член-корреспондент РАН, директор ФГБУН Института проблем рынка РАН, Москва, tsvetkov@cemi.rssi.ru

Зоидов Кобилжон Ходжиевич – к.ф.-м.н., доцент, заместитель директора, заведующий лабораторией ФГБУН Института проблем рынка РАН, Москва, kobiljonz@mail.ru

Медков Алексей Анатольевич – к.э.н., ведущий научный сотрудник, руководитель Центра исследований транспортно-транзитных систем лаборатории «Интеграции российской экономики в мировое хозяйство», ФГБУН Института проблем рынка РАН, Москва, medkov71@mail.ru

¹ Часть 1 см.: Экономическая наука современной России. 2016. № 4 (75).

Исследование проведено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 15-06-06939а).

ным морским контейнерным сервисам на маршруте Азия – Европа.

Ключевые слова: институты, организации, транспортно-транзитный потенциал, инфраструктурные проекты, транспортное строительство, государственно-частное партнерство, инвестиции, транспортно-логистические компании.

JEL: D21, F15, N70, O22, O57, R40, R42, R49, R58.

4. ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ ЕДИНОГО ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО ОПЕРАТОРА СЕВЕРНОГО МОРСКОГО ПУТИ

Предложения по созданию в самое ближайшее время единого транспортного оператора на Северном морском пути (ЕТЛО СМП) выдвигаются на самом высоком уровне, в частности на заседаниях Морской коллегии и государственной комиссии по развитию Арктики под председательством заместителя председателя Правительства РФ Д. Рогозина. Рассмотрим основные аргументы, обосновывающие необходимость образования такой компании, цели и возможные направления работы, а также мнения противников этой организационной инновации.

Эксперты указывают, что в настоящее время вся система работы флота на СМП разрознена, организуется и управляется государственными и частными компаниями в соответствии с их текущими интересами. В этих условиях более 300 экономических субъектов разного масштаба, ведущих хозяйственную деятельность в Арктике, заинтересованы в эффективном функционировании системы управления СМП путем создания особой структуры, отвечающей за организацию грузоперевозок по этой трассе (Ларионова, 2016а).

По мнению генерального директора ОАО «Корпорация развития Камчатского края» Н. Пегина, «вопросами развития Севморпути должен заниматься единый госу-

дарственный орган, а для управления национальной арктической транспортной линией необходимо определить единого оператора, в компетенции которого оказались бы все вопросы, связанные с формированием грузопотока, организацией и осуществлением транспортировки грузов по этому маршруту. Причем этот единый оператор должен рассматриваться как совместный комплексный проект государства и бизнеса, где государство создает соответствующие условия и гарантии для перевозчиков, чтобы им было выгоднее возить не через Суэцкий или Панамский каналы, а через СМП» (Ларионова, 2016а).

Отмечается, что в области перевозок морских контейнерных грузов из Юго-Восточной Азии наибольший потенциал для переключения на СМП имеется для импортных контейнерных потоков, следующих в порт Санкт-Петербурга. В том случае, если будет принято решение о транзитной контейнерной линии, потребуются строительство контейнерных терминалов в Мурманске и Петропавловске-Камчатском. Строительство перегрузочных узловых портов в точках входа и выхода СМП необходимо прежде всего для исключения использования судов усиленного ледового класса в теплых морях, что крайне расточительно с экономической точки зрения².

В зависимости от выбора сценария развития событий общий потенциальный объем грузопотока по СМП к 2030 г. оценивается от 25 млн до 110 млн т (Ларионова, 2016а).

² Так, вице-президент Международной академии транспорта В. Збарщенко указывает на то, что «суда арктического класса целесообразно использовать в Арктике, на всех остальных линиях они убыточны. Их отличают большой расход топлива, огромные инвестиции, вложенные в постройку. К примеру, сухогруз без ледового покрытия стоит 165 млн долл., а судно с таким же дедвейтом, но ледового класса стоит уже 365 млн долл. Получается экономический абсурд: 600 миль по Карскому морю идет это “чудовище”, ломает двухметровые льды, а дальше 2 тыс. миль до Роттердама оно идет по чистой воде» (см. (Ларионова, 2016а)).

Существует объективная необходимость совершенствования правовых норм, регулирующих мореплавание в акватории СМП, создания эффективной организационной структуры, обеспечивающей выполнение этих норм и предоставляющей услуги судам в период арктической навигации. По мнению заместителя главы Министерства Российской Федерации по развитию Дальнего Востока (Минвостокразвития) А. Ниязметова, «в качестве оптимальной формы участия государства в развитии СМП может рассматриваться создание единого транспортно-логистического оператора Севморпути».

Однако, по словам первого заместителя генерального директора ОАО «Совкомфлот» Е. Амбросов, сложившиеся системы транспортного обслуживания промышленных арктических проектов отличаются стабильностью и рассчитаны на длительное сотрудничество. Ледокольное обеспечение морских перевозок в рамках арктических нефтегазодобывающих проектов осуществляется ФГУП «Атомфлот» также на основании долгосрочных контрактов. Такая схема организации транспортного процесса не нуждается в создании какого-либо транспортно-логистического оператора. Однако если это касается других перевозок в акватории СМП, таких как северный завоз, перевозки грузов государственных заказчиков, то оптимизация транспортно-логистических процессов в данном секторе может быть актуальной. Важно определить функции транспортно-логистического оператора: будет ли он распространять свои полномочия на государственные грузы или будет заниматься перевозкой только коммерческих грузов. При определении статуса этой компании необходимо также учитывать требования антимонопольного законодательства.

По нашему мнению, разделение экспортных перевозок углеводородного сырья от перевозок других видов грузов (импортных, транзитных, северного завоза, военно-стратегических и пр.) неизбежно приведет к увеличению условно-постоянных расходов на транспортировку единицы несырьевых грузов

и, следовательно, снижению конкурентоспособности ЕЛО СМП на мировом рынке транспортных услуг.

Председатель Совета по Арктике и Антарктике при Совете Федерации В. Штыров отмечает, что «для обеспечения круглогодичного доступа в Арктику ледоколы должны находиться там постоянно, независимо от того, есть там корабли или нет. Это значит, что главный магистральный путь должен стать зоной ответственности ФГУП «Атомфлот», хотя другие компании тоже могут иметь свой ледокольный флот. Более того, ФГУП должен взять на себя такие функции, как содержание средств спасания, навигации, связи, выдача разрешений на проход по СМП, чем сейчас занимается ФГКУ «Администрация Севморпути»». В. Штыров уверен, что «как только наши перевозчики обеспечат круглогодичную доставку грузов, без всякого оператора эти грузы придут» (Ларионова, 2016а).

Таким образом, специализированное государственное предприятие, занимающееся эксплуатацией атомного флота, предлагается наделить функциями управляющей компании СМП, что вряд ли целесообразно. Значительная часть перевозок по трассе осуществляется и будет осуществляться в летнее время по открытой воде, что даже без учета климатических изменений означает отсутствие потребности в ледокольной проводке судов. Кроме того, как известно, существует несколько маршрутов СМП, проходящих как в прибрежной зоне (характеризующейся отсутствием льдов в летнее время), так и в открытом океане с более сложной ледовой обстановкой круглый год. Не исключено, что ФГУП «Атомфлот» (как ЕЛО СМП) будет заинтересован в максимально длительном использовании ледоколов, что может быть экономически неоправданно.

Но при прочих равных большее число ледоколов увеличивает гибкость в плане составления маршрутной сетки в соответствии с требованиями грузоотправителей. В перспективе увеличение ледокольного флота позволит составить круглогодичный график

движения по СМП, что еще больше повысит привлекательность этого маршрута. Так, появление в июне 2016 г. в составе ледокольного флота РФ нового мощного ледокола «Арктика», призванного обеспечить круглогодичную перевозку СПГ по маршруту Ямал – Европа, повышает и потенциал СМП как транзитной артерии (Андриевский, 2016).

Пока же, по словам генерального директора ФГУП «Атомфлот» В. Рукши, «в условиях занятости атомных ледоколов на национальных углеводородных проектах ФГУП «Атомфлот» не имеет свободных мощностей для ледокольного сопровождения транзитных рейсов в случае их выполнения на спотовом принципе. Для целей координации действий грузо- и судовладельцев с оператором ледокольного флота целесообразно создать единый логистический центр или единого оператора СМП с привлечением заинтересованных бизнес-структур и минимальным (надзорным) участием государства» (Единый логистический..., 2016).

Директор Государственного океанографического института Ю. Сычев считает, что России необходимо создать единого транспортно-логистического оператора арктической зоны для координации транспортных перевозок по Северному морскому пути. Оператор мог бы работать как саморегулируемая организация, которая обеспечивала бы бесперебойную разгрузку по единой системе ценообразования и в гарантированные сроки. Кроме того, в ее задачи предлагается включить координацию ледокольного сопровождения судов и пассажирских перевозок по СМП (Единый логистический..., 2016).

Ведущий научный сотрудник Федерального исследовательского центра «Информатика и управление» Института системного анализа РАН Е. Андреева указывает на давно назревшую необходимость «создания федерального органа, который сосредоточил бы функции стратегического планирования, комплексного развития, государственной поддержки, контроля и организации взаимодействия всех действующих участников СМП» (Ларионова,

2016б). По ее мнению, предложение о создании центра управления судоходством (ЦУС) не отвечает современным вызовам, поскольку такой орган будет решать ограниченный круг задач, связанных только с функциями судоходства и обеспечением его безопасности.

В целом эксперты предлагают различные варианты системы управления СМП в виде создания корпорации, холдинг-компании или трансарктической информационно-логистической платформы в качестве экономического пространства в арктическом регионе для сетевой кооперации и взаимодействия компаний, государственных и международных организаций (Ларионова, 2016б).

Наша позиция состоит в том, что ЕЛО СМП должен иметь организационную форму ГЧП-компании и три главных задачи:

1) государственное управление развитием СМП, выработка предложений по совершенствованию институциональной среды в сфере арктических перевозок транзитных грузов;

2) увеличение доходов от экспорта транспортных услуг путем привлечения прежде всего транзитных потоков высокодоходных грузов на СМП;

3) организация судоходства на трассе и предоставления сопутствующих услуг.

Суммируя различные предложения, можно сделать вывод, что совместный комплексный проект государства и бизнеса ЕТЛО СМП должен выполнять следующие конкретные функции:

- формирование и консолидация грузопотоков как в точках входа на СМП, так и по всему арктическому маршруту, организация перевозок грузов для государственных нужд;
- согласование интересов, координация деятельности многочисленных государственных и частных компаний, ведущих хозяйственную деятельность в Арктике;
- предоставление различных услуг судам в период арктической навигации;
- координация ледокольного сопровождения судов, осуществление взаимодействия с ФГУП «Атомфлот»;

- участие в создании ледокольной флотилии, численность и совокупная мощность которой были бы критичны для обеспечения круглогодичной навигации на всем протяжении СМП и привлечения транзитных грузопотоков;

- участие в строительстве и оперировании узловыми портами (хабами) в точках входа и выхода СМП, в частности в создании крупного хаба на востоке страны – места концентрации СПГ и контейнерных грузов, с учетом того, что при перевозке углеводородного сырья, импортных и транзитных грузов нецелесообразно использовать суда ледового класса в теплых морях;

- внедрение магистрально-фидерных транспортных систем, когда суда-челноки, которые работают круглогодично на трассе СМП, в конечных точках маршрута осуществляют перевалку грузов на более крупные суда.

По нашему мнению, ЕЛО СМП должен управлять не только судоходством, но и перевозками по железным дорогам, подходящим к портам на СМП, таким как: строящаяся железная дорога в порт Саббета, весь Северный широтный ход (СШХ), возможно построенный «Белкомур» и железная дорога от Якутска до Берингова пролива. Целесообразно, чтобы ЕЛО СМП занимался развитием и включением в МТК маршрутов водных перевозок по крупнейшим сибирским рекам. Именно ЕЛО СМП должен стать источником и активным участником институтогенеза, совершенствования правовых норм, регулирующих мореплавание в акватории СМП и по прилегающим транспортным коммуникациям.

При развитии транзитной экономики в России необходимо учитывать, что по аналогии с Черноморскими проливами для Турции Россия не взимает плату за проход судов по СМП. Так, заместитель директора Департамента государственной политики в области морского и речного транспорта Минтранса РФ В. Ключев обращает внимание на то, что «большая часть СМП является акваторией со свободой судоходства в силу международно-

го права, а значит, РФ не обладает на СМП исключительными правами на судоходство. В этом смысле прямое сравнение СМП с Суэцким или Панамским каналом представляется не вполне корректным. Суэцкий и Панамский каналы берут плату за проход, за проход судна по СМП плату ввести невозможно» (цит. по: (Ларионова, 2016а)).

Однако государственные органы управления России имеют право устанавливать правила прохождения судов для защиты окружающей среды. Также речь идет о взимании страховых сборов, которые поступают напрямую в бюджет, платы за ледовую проводку, использование инфраструктуры и пр. При развитии транзитных перевозок по СМП необходимо учитывать и соображения военно-стратегического характера. В частности, США планируют нарастить свои возможности в Арктике в целях обеспечения свободы навигации и полетов в этом регионе. В свою очередь РФ может создавать зоны, где навигация будет ограничена по военно-стратегическим соображениям.

5. НЕОБХОДИМОСТЬ СОЗДАНИЯ ГЧП-КОМПАНИИ В ОБЛАСТИ ТРАНЗИТНЫХ ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ

Институциональную среду ГЧП в России формируют прежде всего два федеральных закона: ФЗ от 21 июля 2005 г. № 115 «О концессионных соглашениях» и ФЗ № 224 «О государственно-частном партнерстве», вступивший в силу с 1 января 2016 г. Однако не надо возлагать слишком больших надежд на закон о ГЧП и прочие нормативно-правовые акты. Формальные правила не могут вобрать в себя всего многообразия взаимоотношений государства и бизнеса в деле развития и реализации ТТП страны. К тому же закон о ГЧП направлен на все большее распространение частной собственности, что в условиях жесткой конкуренции с глобальными транс-

портными компаниями и на современном этапе развития России не всегда целесообразно.

По словам президента-председателя правления ВТБ (ПАО) А. Костина, новый закон о ГЧП уже требует поправок, так как при его принятии был сделан ряд ошибок. Например, закон не ориентирован на участие в крупных инвестиционных проектах государственных банков, так как они не могут участвовать в ГЧП со стороны государства. Между тем без поддержки крупных госбанков ГЧП у нас не заработает (Ермоленко, 2016).

Государственные компании, работающие на коммерческой основе, т.е. нацеленные на получение прибыли и выплату дивидендов акционерам, могут и должны принимать участие в проектах ГЧП как на стороне частного инвестора, так и на стороне государства.

Все проекты ГЧП содержат в себе различные риски (Качалов, 2012; Качалов, Яковлева, 2014). Например, согласно концессионному соглашению о строительстве и эксплуатации автомобильной дороги – части Западного скоростного диаметра (ЗСД) администрация Санкт-Петербурга должна уже в 2016 г. перечислить из бюджета концессионеру ООО «Магистраль Северной столицы» (МСС) разницу между планируемым доходом от эксплуатации ЗСД и доходом в 9,6 млрд р., который гарантирует правительство города. Сумма, предназначенная для перечисления концессионеру, составляет 1% доходов городского бюджета. При этом гарантированный уровень доходов был определен самим концессионером, а ЗСД еще полностью не построен. Примечательно, что дискриминационное для города соглашение ГЧП было составлено в полном соответствии с действующим законодательством (Гуцев, 2016).

Образование и деятельность ГЧП-компаний приведет к минимизации некоторых видов рисков, в том числе и риска повышения нагрузки на бюджет в будущем.

Формирование и активизация работы инфраструктурных инвесторов в России наталкиваются на ряд институциональных и организационных ограничений. Институцио-

нальная среда в России не позволяет в полной мере развивать страховые принципы защиты частного имущества экономических субъектов и населения. В свою очередь, средства пенсионных накоплений также не могут дать необходимого количества долгосрочных пассивов. В то время как в США и ЕС 44% всех инфраструктурных проектов финансируется за счет средств пенсионных фондов и страховых компаний, в России за счет пенсионных денег финансируется не более двух десятков проектов, а средства страховых компаний вообще не используются в проектах ГЧП (Полякова, 2016).

Финансовое состояние многих субъектов РФ оставляет желать лучшего. Регионы обременены тратами на выполнение социальных обязательств, содержание дорожного хозяйства, выплаты компенсаций убытков от осуществления пригородных перевозок пассажиров железнодорожным транспортом и пр. Необходимость финансирования неотложных расходов, от которых зависит социально-политическая стабильность, вынуждает региональные власти привлекать заемные средства.

Совокупный уровень государственного долга субъектов РФ превышает 2 трлн р., и это негативно сказывается на инвестиционной привлекательности регионов. Есть предложение создать на базе одного из существующих институтов развития специализированный фонд страхования бюджетных обязательств, что в перспективе позволит обеспечить стабильность региональных и местных бюджетов для участия в проектах ГЧП (Полякова, 2016).

Кроме того, не всегда различные регионы могут проводить согласованную политику в области развития транспортно-транзитной инфраструктуры. Так, в марте 2016 г. Министерство имущества и природных ресурсов Челябинской области и Федеральный центр проектного финансирования (ФЦПФ) подписали соглашение о создании специального хозяйственного партнерства, которое займется разработкой предварительного технико-экономического обоснования, организационно-правовой схемы и структуры финансирования

проекта строительства высокоскоростной железнодорожной магистрали (ВСМ) Екатеринбург–Челябинск. Предполагается, что строительство магистрали будет вестись на деньги частных инвесторов по концессионной модели. Однако в то время, как Челябинская область вложила в хозяйственное партнерство 50 млн р., участие Свердловской области в образовании этой организации в 2016 г. не предусмотрено (Дорога миллионов, 2016).

Поведенческие особенности российского бизнеса не позволяют воспринимать частные компании в качестве полноценных участников и инвесторов долгосрочных инфраструктурных проектов. Отношение объема частных инвестиций в инфраструктуру в проектах ГЧП к ВВП России составляет менее 1%. В ряде стран со схожей структурой и объемом инвестиций в инфраструктуру на принципах ГЧП процент отношения объема частных инвестиций к номинальному ВВП значительно выше (в Бразилии – около 20, в Индии – 10, в Мексике – 6%) (Полякова, 2016).

Одним из главных факторов, привлекающих инвесторов, является четко налаженный механизм защиты от рисков. Для этого нужны стратегический партнер, который готов двигать проект, доходность в размере 15% годовых в рублях, а также совершенствование законодательства в части ГЧП.

Формой защиты от рисков является развитие лизинговых операций на принципах ГЧП (ГЧП-лизинг). Так, по мнению генерального директора АО «Сбербанк Лизинг» К. Царева, лизинг стал одной из форм концессии. Однако поскольку в части ГЧП законодательство несовершенно, каждый конкретный проект выстраивает свой механизм защиты от рисков. На лизинг как форму проектного финансирования обращает внимание и глава компании Siemens в России и СНГ Д. Меллер, который заявил о готовности немецкой компании учредить лизинговую компанию на территории России для упрощения схемы приобретения локомотивов для ВСМ.

Одним из внебюджетных источников инвестиций, по мнению руководителя на-

правления федеральных проектов РОСНАНО А. Рыбалко, могут стать технологические инжиниринговые компании, нацеленные на создание, внедрение и институциональное оформление новых технологий. Поэтому целесообразно создать совместную с ОАО «РЖД» инжиниринговую компанию по аналогии с уже существующими в государственной компании (ГК) «Автодор» и ОАО «Газпром» (Белоглазова, 2016).

В декабре 2015 г. ГК «Автодор» и Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) учредили ООО «Дорожно-инвестиционная компания» (ДИК), на базе которой реализуется проект строительства платного участка автомобильной магистрали М-4 «Дон». По словам главы РФПИ К. Дмитриева, ДИК выступает платформой, на основе которой будут готовиться другие инвестиционные проекты в области автодорожной инфраструктуры, а схема привлечения иностранных инвесторов будет применяться по всей стране (РФПИ нашел..., 2016). ДИК выполняет роль агрегатора относительно небольших инвестиционных проектов для достижения масштабов финансирования, привлекательных для международных (прежде всего ближневосточных) суверенных фондов.

Таким образом, функции ГЧП-компаний в области развития и реализации ТТП России могут включать предоставление страховых, лизинговых, инжиниринговых услуг, а также деятельность по объединению и структуризации инвестиционных проектов, их «упаковыванию» в формы, приемлемые и привлекательные для иностранных прямых и портфельных инвесторов.

С организационной точки зрения на российском рынке транспортных услуг сложились необходимые предпосылки для образования крупной компании, деятельность которой была бы направлена на развитие и реализацию ТТП. Можно отметить следующие тенденции, свидетельствующие о необходимости такой организационной инновации на железнодорожном транспорте:

- организационные и институциональные изменения, направленные на пре-

вращение ОАО «РЖД» из преимущественно перевозочной в транспортно-логистическую компанию;

- консолидация парка контейнеров нескольких компаний для обеспечения их загрузки, в том числе и обратной;
- проявление монополизма на рынке контейнерных перевозок грузов, связанное с неразвитой организационной и институциональной средой.

Кроме того, в настоящее время действует несколько нормативных актов (прежде всего внутренних распоряжений ОАО «РЖД»), требования которых затрудняют малым и средним транспортным компаниям доступ к пользованию услугами перевозки грузов в составе ускоренных контейнерных поездов, курсирующих на регулярной основе, а именно:

- длина контейнерного поезда должна составлять не менее 71 условного вагона;
- поезд должен иметь одну станцию назначения;
- существуют разные требования к условиям перевозки различных типов контейнеров и других грузов;
- установлены разные тарифы для разных типов контейнеров;
- действует институт тарифного коридора, позволяющий получать скидку к тарифу (в размере до 25%) при предоставлении гарантий дополнительных потоков грузов.

Все эти нормы обуславливают необходимость создания и присутствия на рынке крупных транспортно-логистических компаний.

Проблемами создания и функционирования крупного контейнерного оператора в области транзитных перевозок грузов являются: государственная поддержка (по крайней мере на уровне деклараций) малого и среднего бизнеса (МСБ), «легкий» вариант работы ОТЛК, элементы монополистического поведения ПАО «Трансконтейнер» и др.

Инициатором проектов ГЧП в области развития и реализации ТТП России должно стать *крупное государственно-частное акционерное общество под условным названием*

«Российская транспортно-транзитная компания» (Рострастранзит, далее – РТТК). Само ее создание и функционирование должно происходить на принципах ГЧП, сопровождаться активной работой представителей органов государственной власти в совете директоров в соответствии с четкими директивами правительства. При выборе проектов, реализуемых на принципах ГЧП, требуется законодательно определить приоритетное значение инфраструктурных проектов, направленных на увеличение и реализацию транспортно-транзитного потенциала России.

Образование и работа РТТК позволят создать конкурентную среду на рынке транзитных перевозок грузов. Государственная транспортно-транзитная компания будет конкурировать за грузопотоки как с глобальными морскими контейнерными сервисами, так и с внутренними перевозчиками – ПАО «Трансконтейнер», ОАО «РЖД Логистика», ОТЛК, крупными частными компаниями, особенно в случае передачи в ее капитал контейнерных терминалов, расположенных в узловых точках транспортных коридоров. Однако и монополистические позиции РТТК на рынке транзитных услуг не таят в себе ничего страшного, а выступают одной из форм гарантированной доходности вложений в акционерный капитал компании и в инфраструктурные проекты с ее участием.

Важными задачами РТТК должны стать повышение уровня контейнеризации грузов и налаживание эффективного оборота контейнеров. В настоящее время доля грузов, перевозимых по железной дороге в контейнерах, составляет не более 3–4% всей грузовой базы. Низкий уровень контейнеризации обусловлен структурой промышленного и сельскохозяйственного производства с преобладанием сырьевых товаров, для транспортировки которых используются другие типы подвижного состава и иные виды транспорта. Компания должна участвовать в налаживании производства контейнерно-пригодных грузов в промышленно-транзитных центрах транспортных коридоров.

Для организации курсирования ускоренных контейнерных поездов – основной перевозочной технологии, обеспечивающей максимальную реализацию транспортно-транзитного потенциала России, необходимо применение специализированных локомотивов. Разработка, тестирование и организация массового производства таких локомотивов должны стать частью национального проекта «Создание инновационного подвижного состава для контейнерных и смешанных перевозок». При этом техническое задание, часть инвестиций в НИОКР и организацию производства, а также твердый заказ с гарантированной оплатой и авансовыми платежами должны быть обеспечены РТТК.

Контрактными документами РТТК, регулирующими разработку, производство и закупки инновационных локомотивов, должно быть институционально установлено требование максимальной локализации их производства (не ниже 70%) в целях максимизации создаваемой в России добавленной стоимости и обеспечения экономической безопасности страны. Именно РТТК должна иметь в собственности такое количество новых локомотивов, чтобы организовать их эффективный оборот на сети российских железных дорог и всем пространстве железнодорожной колеи российского стандарта («пространстве 1520») через использование механизмов ЕАЭС и других международных соглашений.

Функциями РТТК в области транзитных перевозок грузов и пассажиров железнодорожным транспортом должны стать:

- реализация геоэкономических проектов с большим внешнеполитическим и военно-стратегическим компонентом;
- вхождение в состав учредителей СПК и управляющих компаний, создаваемых для строительства и оперирования инфраструктурными объектами, составляющими и развивающими транспортно-транзитный потенциал России;
- недопущение излишней конкуренции между различными дорогостоящими проекта-

ми развития транспортно-транзитной инфраструктуры³;

- согласование интересов и устранение противоречий между иностранными участниками транзитных перевозок грузов;
- обеспечение включения судозаходов в российские порты и на терминалы в еженедельный сервис на морских маршрутах, выполняемых глобальными контейнерными операторами;
- применение и развитие во многом уникального советского и российского опыта совмещения грузовых и пассажирских перевозок;
- снижение условно-постоянных расходов на транзитную перевозку единицы груза;
- обеспечение обратной загрузки, сбалансированности грузопотоков по направлениям, минимизации порожнего пробега контейнеров и платформ;
- осуществление перевозок контейнеров не только в составе контейнерных поездов, но и одиночных контейнеров в составе обычных грузовых поездов, если это приведет к сокращению срока доставки;
- поддержание состояния и качества контейнеров на приемлемом уровне, что особенно важно для перевозок чувствительных видов грузов;
- организация материально-технического обеспечения проверок контейнерных грузов таможенными и другими контролирующими органами без расформирования состава (наличие кранового оборудования);
- логистическое обслуживание электронной коммерции и организация железнодорожных перевозок почтовых грузов в контейнерах.

Именно РТТК может стать организатором и главным получателем доходов от осуществления транзитных перевозок грузов по СМП, стать ЕЛО СМП. При этом ГЧП-

³ Например, новая скоростная автодорога Москва – Нижний Новгород – Казань будет конкурентом ВСМ Москва – Казань, особенно в случае осуществления грузовых железнодорожных перевозок по ВСМ.

компания должна координировать транзитные потоки между различными видами транспорта и альтернативными маршрутами, определить место и роль СМП в развитии транзитных перевозок, выступать заказчиком, покупателем и владельцем ледоколов, судов-контейнеровозов усиленного ледового класса и других судов, заниматься продвижением данного сервиса на мировом рынке транспортных услуг.

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

1. Транзитная экономика представляет собой хозяйственную систему, при которой поступления от пропуска по территории страны энергии, энергоносителей, водных ресурсов, грузо- и пассажиропотоков и оказания услуг по транзитной перевозке составляют весомую часть доходов властей, хозяйствующих субъектов и населения на данной территории, одну из основ их благосостояния (Цветков, Зоидов, Медков, 2014, 2015, часть I–II). Функционирование транзитной экономики предполагает не просто пропуск грузопотоков по территории, но и ведение посреднической деятельности, а также развитие индустриального и сервисного секторов экономики.

2. Конкуренция евроазиатских маршрутов перевозок грузов, во многом обусловленная политикой Китая и ЕС, побуждает Россию реализовывать новые инфраструктурные проекты на основе государственно-частного партнерства (ГЧП) с целью развития собственного транспортно-транзитного потенциала (ТТП).

3. Применение механизма ГЧП особенно актуально в связи с рядом факторов, негативно влияющих на развитие транзитного сектора экономики страны. При необходимости обеспечивать частному инвестору минимальный гарантированный доход на уровне, установленном соглашением о ГЧП, проблема недостаточного трафика по построенной транспортной

коммуникации может привести к увеличению бюджетного дефицита, для преодоления которого и был инициирован этот проект.

4. ГЧП в России становится еще более актуальным в связи с выделением значительных средств на реализацию инфраструктурных проектов, альтернативных российским путям сообщения, из фондов ЕС и институтов развития. Так, Европейский Союз (Фонд объединения европейской инфраструктуры – Connecting Europe Facility (CEF)) предоставляет от 20 до 85% финансирования в зависимости от каждого конкретного проекта. Прежде всего речь идет о проектах, реализуемых в странах Балтии, которые традиционно поддерживают транспортные проекты, направленные на организацию перевозок в обход территории России. Теперь к ним присоединилась Украина.

5. При развитии транспортно-транзитного сектора экономики не следует возлагать слишком больших надежд на закон о ГЧП и прочие нормативно-правовые акты, в которых невозможно четко прописать все аспекты взаимоотношений государства и бизнеса.

6. Успех реализации немногочисленных проектов строительства и реконструкции транспортной инфраструктуры на принципах ГЧП в первую очередь зависит от мощи и активности организаций – инициаторов и лоббистов конкретного проекта. Однако для транзитных линий пока трудно выявить заинтересованное лицо, что ставит подобные проекты в невыигрышное положение.

7. Как показал опыт создания Объединенной транспортно-логистической компании (ОТЛК), противоречия между учредителями компании, наличие собственных программ повышения ТТП стран – участниц ЕАЭС не позволяют в полной мере реализовать конкурентные преимущества этого интеграционного проекта. На перспективах компании не лучшим образом отражается либеральный курс экономической политики, проводимый Правительством РФ.

8. Не стоит сбрасывать со счетов и такой неформальный, но устоявшийся институт,

как стремление бизнеса бесплатно использовать инфраструктурные объекты, построенные за государственный счет, что подтверждает напряженная ситуация, сложившаяся после начала взимания платы за проезд по федеральным трассам автомобилей массой свыше 12 т – системы «Платон».

9. Российские транспортные компании предпочитают использовать имеющиеся пути сообщения, полагая, что транзитный груз сам пойдет на них. Внимание государственных органов власти сосредоточено на инфраструктурном обеспечении крупных внешнеполитических (Саммит АТЭС–2012, Встреча ШОС в Уфе в 2015 г.) и увеселительных мероприятий (Олимпиада–2014 в Сочи, Универсиада–2013 в Казани, Чемпионат мира по футболу–2018, Всемирный фестиваль молодежи и студентов–2017 и др.). Из ФНБ финансируются лишь несколько крупных инфраструктурных проектов. Среди них реконструкция БАМ и Транссиба, строительство Центральной кольцевой автодороги (ЦКАД) вокруг Москвы и высокоскоростной железной дороги Москва – Казань. Продолжают оставаться актуальными проблемы внедрения электронного документооборота и принципа единого окна при трансграничном движении грузов.

10. В целях развития и реализации ТТП России, повышения конкурентоспособности российских перевозчиков на мировых рынках транспортных услуг требуется создать крупные транспортные и инфраструктурные компании, соединить и укрупнить существующие предприятия. Следует обратить внимание на пример Китая и других стран, где создаются альянсы морских контейнерных операторов, происходят слияния и поглощения.

11. Инициатором проектов ГЧП в области развития и реализации ТТП России должна стать крупное государственно-частное акционерное общество под условным названием «Российская транспортно-транзитная компания» (РТТК). Само ее создание и функционирование должно происходить на принципах ГЧП, сопровождаться активной работой представителей органов государственной

власти в совете директоров в соответствии с четкими директивами правительства. При выборе проектов, реализуемых на принципах ГЧП, требуется законодательно определить приоритетное значение инфраструктурных проектов, направленных на увеличение и реализацию ТТП России.

12. Сложность, многогранность и гибкость отношений транспортных компаний, федеральных и региональных властей должны быть реализованы во внутрифирменных процессах, в органах управления РТТК. Ведь «фирма не только имеет конституционные полномочия и дешевый доступ к требуемым данным, позволяющим ей более точно оценивать свои действия, чем это доступно покупателю, но она одновременно располагает более точными инструментами поощрений и штрафов...» (Уильямсон, 1995, с. 36).

13. Транзитные перевозки грузов по территории России необходимо рассматривать прежде всего как бизнес. Хотя не следует преуменьшать значения геополитического и военно-стратегического выбора, в частности, необходимости реагирования на продвижение маршрутов, альтернативных Транссибу, в рамках китайской, американской, казахстанской и других инициатив возрождения Великого шелкового пути.

14. Вообще обеспечение конкурентных преимуществ транзитных перевозок по конкретному маршруту предполагает большую скорость проследования грузов с минимумом остановок, обработок и перегрузов в пути. Возникает проблема «улавливания» и присвоения транспортно-транзитной ренты особенно на региональном уровне. Деятельность РТТК решит эту проблему путем справедливого, экономически обоснованного распределения прибыли от деятельности компании в целом между всеми участниками перевозочного процесса.

15. Доходы от реализации ТТП могут быть сопоставимы с величиной сырьевой ренты только в случае формирования в России не просто транзитного, а производственно-транзитного сектора экономики. Прежде всего

речь идет о реализации программы «Создание инновационного подвижного состава для контейнерных и смешанных перевозок» в рамках национального проекта «Развитие транзитной экономики в России: объединяя Евразию», разработанного в ИПР РАН. Основным участником этого проекта, а также главным заказчиком и эксплуатантом инновационного подвижного состава должна стать РТТК.

16. РТТК должна выступать в роли инкубатора институтов, быть местом институтогенеза с учетом того факта, что «полноценное, целостное и устойчиво работающее предприятие представляет собой в определенном смысле микромодель государства в целом, и подавляющее большинство общественно значимых норм допускает проекцию на внутрифирменное или межфирменное пространство» (Клейнер, 2016, с. 391).

Список литературы

- Андреевский И. Ледокол «Арктика» стимулирует развитие СМП // РЖД-Партнер. 2016. 17 июня. URL: <http://www.rzd-partner.ru/news/sudostroenie/ledokol--arktiki--stimuliruet-razvitie-smp/> (дата обращения: 17.06.2016).
- Белоглазова Д. В поиске источника // Гудок. 2016. 8 июня. URL: <http://www.gudok.ru/newspaper/?ID=1339711&archive=2016.06.08> (дата обращения: 08.06.2016).
- Гущев И. Власти Петербурга не хотят в этом году компенсировать 4 млрд рублей концессионеру ЗСД // РЖД-Партнер. 2016. 12 мая. URL: <http://www.rzd-partner.ru/news/avtomobil'nye-dorogi/vlasti-peterburga-ne-khotiat-v-ietom-godu-kompensirovat-4-mlrd-rublei-kontsessioneru-zsd/> (дата обращения: 20.05.2016).
- Дорога миллионов // Эксперт Урал. 2016. № 13 (682). 28 марта – 3 апреля. URL: <http://expert.ru/ural/2016/13/doroga-millionov/> (дата обращения: 16.06.2016).
- Единый логистический оператор необходим для Севморпути // РЖД-Партнер. 2016. 9 июня. URL: <http://www.rzd-partner.ru/news/transportnaia-logistika/edinyi-logisticheskii-operator-neobkhodim-dlia-sevmorputi/> (дата обращения: 10.06.2016).
- Ермоленко М. ГЧП в транспортной сфере России встало // РЖД-Партнер. 2016. 2 июня. URL: <http://www.rzd-partner.ru/news/investitsii/gchp-v-transportnoi-sfere-rossii-vstalo/> (дата обращения: 02.06.2016).
- Качалов Р.М. Управление экономическим риском: теоретические основы и приложения. М.: СПб.: Нестор-История, 2012.
- Качалов Р.М., Яковлева Н.В. Комплексный подход к анализу качества управления социально-экономическим развитием региона // Экономика региона. 2014. № 4 (40). С. 128–141.
- Клейнер Г.Б. Экономика. Моделирование. Математика. Избранные труды. М.: ЦЭМИ РАН, 2016.
- Ларионова Т. От идеи – к реализации // Транспорт России. 2016а. № 8 (919). 25 февраля. URL: <http://www.transportrussia.ru/transportnaya-politika/ot-idei-k-realizatsii.html> (дата обращения: 25.02.2016).
- Ларионова Т. Севморпуть: перезагрузка // Транспорт России. 2016б. № 22 (933). 2 февраля. URL: <http://www.transportrussia.ru/v-sovete-federatsii/sevmorput-perezagruzka.html> (дата обращения: 03.06.2016).
- Полякова И. Стратегический резерв // Транспорт России. 2016. № 20 (931). 19 мая. URL: <http://www.transportrussia.ru/finansy.-investitsii.-nalogi/strategicheskii-rezerv.html> (дата обращения: 27.05.2016).
- РФПИ нашел инвесторов на новую автотрассу до Краснодара // РЖД-Партнер. 2016. 15 июня. URL: <http://www.rzd-partner.ru/news/investitsii/rfpi-nashel-investorov-na-novuiu-avtotrassu-do-krasnodara/> (дата обращения: 15.06.2016).
- Суховаиша Д. «Легкий» формат лишит ОТЛК существенных преимуществ // РЖД-Партнер. 2016. 9 февраля. URL: <http://www.rzd-partner.ru/interviews/mneniia/legkii--format-lishit-otlk-sushchestvennykh-preimushchestv/> (дата обращения: 16.02.2016).
- Цветков В.А., Зоидов К.Х., Медков А.А. Формирование эволюционной модели транспортно-транзитной системы России в условиях инте-

грации и глобализации. М.: ИПР РАН; СПб.: Нестор-История, 2014.

Цветков В.А., Зойдов К.Х., Медков А.А., Ионичева В.Н. Институционально-организационные проблемы таможенного регулирования экспортно-импортных и транзитных перевозок грузов в Евразийском экономическом союзе. Ч. 1 // Экономическая наука современной России. 2015. № 3. С. 81–94.

Цветков В.А., Зойдов К.Х., Медков А.А., Ионичева В.Н. Институционально-организационные проблемы таможенного регулирования экспортно-импортных и транзитных перевозок грузов в Евразийском экономическом союзе. Ч. 2 // Экономическая наука современной России. 2015. № 4. С. 32–47.

Рукопись поступила в редакцию 4.07.2016 г.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN CREATION OF JOINT VENTURES IN THE TRANSPORT-TRANSIT SYSTEM OF RUSSIA. PART 2

V.A. Tsvetkov, K.Kh. Zoidov, A.A. Medkov

Tsvetkov Valerii A. – Market Economy Institute Russian Academy of Sciences, Moscow, tsvetkov@cemi.rssi.ru

Zoidov Kobilzhon Kh. – Market Economy Institute Russian Academy of Sciences, Moscow, kobiljonz@mail.ru

Medkov Aleksei A. – Market Economy Institute Russian Academy of Sciences, Moscow, medkov71@mail.ru

The authors discuss the theoretical background and practical directions of development and realization of transit-transport potential (TTP) based on the application of the institute of public-private partnership (PPP) that should be considered in the broadest sense as all the other possible ways of interaction between government and business. Proven to enhance and the effective use of revenues from exports of transport and transit services requires the creation of a large public-

private transport company, able to compete with the global Maritime container services on the route Asia – Europe.

Keywords: institutions, organizations, transit and transport potential, infrastructure projects, transport construction, public-private partnership, investments, transport and logistics companies.

JEL: D21, F15, N70, O22, O57, R40, R42, R49, R58.

References

Andrievsky I. (2016). Ice-breaker “Arktika” enhances North Sea Way development. *RZD-Partner*, June 17. Available at: <http://www.rzd-partner.ru/news/sudostroenie/ledokol--arktika--stimuliruet-razvitiye-smp/> (Accessed: 17.06.2016) (in Russian).

Gushev I. (2016). St. Petersburg powers do not want to compensate \$4 bln to the West speed-way commissioner this year. *RZD-Partner*, May 12. Available at: <http://www.rzd-partner.ru/news/avtomobil'nye-dorogi/vlasti-peterburga-ne-kho-tiat-v-ietom-godu-kompensirovat-4-mlrd-rublei-kontsessioneru-zsd/> (Accessed: 20.05.2016) (in Russian).

Yermolenko M. (2016). Public-private partnership in the Russian transportation sphere has collapsed. *RZD-Partner*, June 2. Available at: <http://www.rzd-partner.ru/news/investitsii/gchp-v-transport-noi-sfere-rossii-vstalo/> (Accessed: 02.06.2016) (in Russian).

Kachalov R.M. (2012). Managing the economic risk: theoretical basis and applications. Moscow: St. Petersburg: Nestor-Istoria (in Russian).

Kachalov R.M., Yakovleva N.V. (2014). Complex approach to analyzing the quality of the social and economic regional development. *Regional Economics*, no. 4 (40), pp. 128–141 (in Russian).

Kleiner G.B. (2016). Economics. Modeling. Mathematics. Selected works. Moscow: CEMI RAS (in Russian).

Larionova T. (2016 a). From an idea to realization. *Transport Rossii*, no. 8 (919), February 25. Available at: <http://www.transportrussia.ru/transportnaya->

- politika/ot-idei-k-realizatsii.html (Accessed: 25.02.2016) (in Russian).
- Larionova T. (2016 b). North Sea Way: restarting. *Transport Rossii*, no. 22 (933), February 2. Available at: <http://www.transportrussia.ru/v-sovete-federatsii/sevmorput-perezagruzka.html> (Accessed: 03.06.2016) (in Russian).
- Poliakova Ir. Strategic Reserve (2016). *Transport Rossii*, no. 20 (931), May 19. Available at: <http://www.transportrussia.ru/finansy.-investitsii.-nalogi/strategicheskiy-rezerv.html> (Accessed: 27.05.2016) (in Russian).
- United logistic operator is necessary for the North Sea Way (2016). *RZD-Partner*, June 9. Available at: <http://www.rzd-partner.ru/news/transportnaia-logistika/edinyi-logisticheskii-operator-neobkhodim-dlia-sevmorputi/> (Accessed: 10.06.2016). (in Russian).
- Russian Direct Investment Fund (RDIF) found the investor for the new speed-way to Krasnodar (2016). *RZD-Partner*, June 15. Available at: <http://www.rzd-partner.ru/news/investitsii/rfpi-nashel-investorov-na-novuiu-avtotrassu-do-krasnodara/> (Accessed: 15.06.2016) (in Russian).
- Sukhoversha D. (2016). "Light" format will deprive UTLK the basic preferences. *RZD-Partner*, February 9. Available at: <http://www.rzd-partner.ru/interviews/mneniia/legkii-format-lishit-otk-sushchestvennykh-preimushchestv/> (Accessed: 16.02.2016) (in Russian).
- Tsvetkov V.A., Zoidov K.Kh., Medkov A.A. (2014). Creating an evolutionary model transport-transit Russian system under integration and globalization. Moscow: MEI RAS; St. Petersburg: Nestor-Istoria (in Russian).
- Tsvetkov V.A., Zoidov K.Kh., Medkov A.A., Ionicheva V.N. (2015). Institutional and organizational problems of customs regulation of export-import and transit freight transportation in the Eurasian Economic Union. P. I. *Economics of Contemporary Russia*, no. 3, pp. 81–94 (in Russian).
- Tsvetkov V.A., Zoidov K.Kh., Medkov A.A., Ionicheva V.N. (2015) Institutional and organizational problems of customs regulation of export-import and transit freight transportation in the Eurasian Economic Union. P. II. *Economics of Contemporary Russia*, no. 4, pp. 32–47 (in Russian).
- Road of Millions (2016). *Urals Expert*, no. 13 (682), March 28 – April 3. Available at: <http://expert.ru/ural/2016/13/doroga-millionov/> (Accessed: 16.06.2016) (in Russian).
- Beloglazkova D. (2016). In search of a source. *Gudok*, June 8. Available at: <http://www.gudok.ru/news/paper/?ID=1339711&archive=2016.06.08> (Accessed: 08.06.2016) (in Russian).

Manuscript Received 04.07.2016

ЦЕНОМЕТРИЧЕСКАЯ ПАРАДИГМА В ПРАКТИКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

*Е.И. Балабан, А.В. Гальченко,
В.А. Тегин*

Изложены основы применения «ценометрического» анализа для долгосрочного и сверхдолгосрочного прогноза стоимости высокотехнологичной материальной продукции, представлены типовая методика, формулы и графики расчетов. Предложена формализация ценового критерия «дорого/дешево». Результаты базируются на эконометрическом анализе 100-летнего ретромассива из сотен сообщений о ценах. Выявлены важные особенности изменения цен во времени, такие как непрерывный рост, стабильность темпа, не зависящего от политической и экономической обстановки. Описан кластерный, разнотемповый характер роста цен для схожей продукции двух сегрегированных групп стран: развитых (стран «золотого миллиарда») и развивающихся («периферийных» стран мировой экономики). 1933 г. определен как наиболее вероятная точка начала раздвоения темпов роста стоимости схожей промышленной продукции. Приведены отдельные прогнозные заключения по поставкам военной и гражданской продукции. Дополнительно такой подход рассмотрен в качестве гипотетического планово-рыночного инструмента модернизации оптимального ценообразования в высокотехнологичных отраслях промышленности. Даны разъяснения и рекоменда-

ции по внедрению, обоснованы преимущества этого инструмента.

Ключевые слова: ценообразование, высокотехнологичная продукция, долгосрочный прогноз, бикспоненциальный закон стоимости, сегрегирование групп стран, ценометрия, планово-рыночная экономика.

JEL: C53, F47, H57, F29, D49, E31.

ВВЕДЕНИЕ

В практической деятельности трудно переоценить пользу постижения процессов и законов ценообразования, позволяющих производить расчет и прогнозирование стоимости высокотехнологичных образцов материальной продукции. Эти вопросы решаются при конструировании, планировании, выпуске и поставках новой техники, они имеют огромное значение при планировании бюджетных расходов, в том числе в оборонных отраслях. Существующие подходы к прогнозированию и назначению цен на такую продукцию не исключают ошибок, причем в несколько раз, что приводит либо к существенному перерасходу средств на закупку продукции, либо к провалу планов ее разработки и производства. Поэтому поиск рациональных подходов к ценообразованию, особенно на вооружения, военную и специальную технику (далее – ВВСТ), является исключительно актуальным. Необходимо отметить, что в настоящее время в сфере, затрагивающей вопросы ценообразования на ВВСТ, весьма плодотворно работает ряд российских ученых – в головном экономическом центре военной науки, 46 ЦНИИ МО РФ, часто в сотрудничестве с ЦЭМИ РАН, в ИНП РАН (Багриновский, Никонова, 2015; Буренок, Лавринов и др., 2012; Викулов, Подольский, Косенко, 2008; Викулов, Хрусталева, 2014; Ганичев, Кошовцев, 2015; Лавринов, Подольский, 2012, 2013, 2014; Лавринов, Хрусталева и др., 2012; Подольский, 2015, 2016; Фролов, 2011). Эти коллективы осваивают различные подходы (нормативно-правовые,

© Балабан Е.И., Гальченко А.В., Тегин В.А., 2017 г.

Балабан Елена Ивановна – к.ф.-м.н., доцент, преподаватель Коломенского института (филиал) Московского государственного машиностроительного университета, Коломна, Московская обл., balabanvmif@mail.ru

Гальченко Андрей Васильевич – начальник сектора АО «НИИ Конструкторское бюро машиностроения», Коломна, Московская обл., koriga20@mail.ru

Тегин Владислав Александрович – к.т.н., Коломна, Московская обл.

вероятностно-математические, индикативные и др.), базирующиеся на критическом осмыслении сложившейся к настоящему времени практики обоснования и согласования цен, как правило, по компенсации издержек исполнителя, который выбирается по перечню формализованных конкурсных признаков. Эти исследования дают возможность всесторонне оценить положительные перспективы использования самых современных инновационных инструментов. Такой путь позволяет упорядочивать и совершенствовать систему ценообразования ВВСТ, создавая естественные стимулы для оптимальной саморегуляции и повышения эффективности. Непременным условием реализации таких мероприятий является наличие недвусмысленной политической воли и четкой сбалансированной работы финансовых государственных органов надзора, что является одновременно и силой, и слабостью таких подходов.

Основы ценообразования на промышленную продукцию, расчеты стоимости образцов высоких технологий в советское время наиболее тщательно разрабатывались в области авиационной техники (Егер, Мишин и др. 1983; Саркисян, Минаев и др., 1984). Аналогичное направление сохранилось в этой отрасли и до наших дней (Мышкин 2008; Барковский, Скопец и др., 2008). В соответствии с таким «классическим» подходом стоимость летательного аппарата, как правило, включала стоимости его основных составных частей: планера и двигателей. Планер определял большую часть стоимости аппарата, которая могла рассчитываться при помощи, как минимум, трех параметров: *массы, числа выпущенных образцов, крейсерской скорости*. В расчете стоимости двигателей использовались те же исходные характеристики – напрямую или косвенно (через параметр мощности).

Влияние фактора времени на результат в методиках советского периода не учитывалось, что, по-видимому, соответствовало внутренней экономической политике, пренебрегавшей инфляционными тенденциями

рублевого курса и направленной на формальное снижение себестоимости продукции любой ценой. Однако в тех же работах отмечено и наличие противоречащих «классической» методике фактов непрерывного роста стоимости образцов авиатехники (рис. 1, а–в).

С началом свободного движения валютного курса рубля этот вопрос запутался уже окончательно, несмотря на попытки учесть, хотя бы для сравнительного анализа перспективных альтернативных образцов, временной фактор при помощи включения в «классическую расчетную стоимость» параметра, определяемого «по специальным методикам» и зависящего от времени разработки (начала производства) модели, а также от коэффициентов инфляции (Барковский, Скопец и др., 2008). В результате ситуация с ценообразованием в авиапроме стала соответствовать следующему определению: «Стоимость авиационных комплексов, как правило, не рассчитывается по методикам, базирующимся на объективных законах экономики, а устанавливается, как и рыночная цена, в зависимости от складывающихся условий (поставленных целей) или рассчитывается по факту методами прямой калькуляции... Соответственно теряют смысл и оценки по показателям “эффективность/стоимость”... Анализ экономических аспектов выполнения заключенных контрактов показывает, что в ряде случаев волюнтаризм при определении стоимости комплектующих приводил к абсурду» (Барковский, Скопец и др., 2008). Схожая ситуация сейчас характерна и для других видов высокотехнологичной, в том числе военной, продукции (Устюжанина, Дементьев и др., 2015).

Крайне тревожно, что проводимая сегодня государством ценовая политика в высокотехнологичных секторах реальной экономики на практике приводит к накоплению «неподъемных» долгов и многочисленным попыткам принудительного банкротства самых успешных и известных предприятий страны.

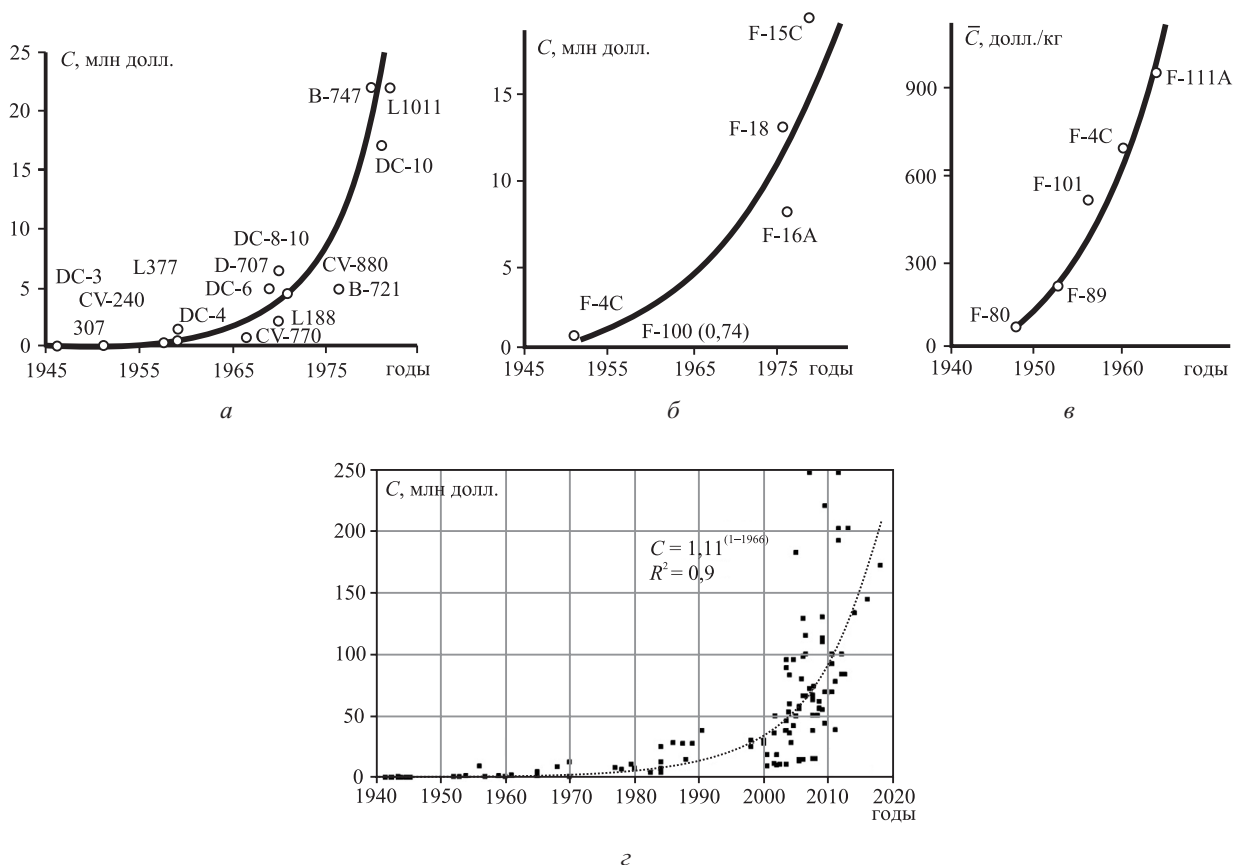


Рис. 1. Возрастание стоимости авиатехники в мире:

а – стоимость (C) пассажирских самолетов в зависимости от года их ввода в эксплуатацию (Егер, Мишин и др., 1983); б – стоимость истребителей в зависимости от года поставки (Мышкин, 2008); в – удельная стоимость ($\bar{c} = C/m$, где m – масса планера образца) планера истребителей в зависимости от года поставки (Мышкин, 2008); г – стоимость боевых самолетов мира в зависимости от года поставки (по данным авторов); R^2 – оценки достоверности аппроксимации кривой

ЦЕНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

В авторских исследованиях (Гальченко, Тегин, 2005, 2007, 2010, 2012, 2013; Балабан, Гальченко и др., 2015, 2016) осуществлена успешная попытка согласовать классическую методику расчета стоимости материальных образцов высокотехнологичной продукции с игнорировавшимся ранее фактором роста цен. Метод, разработанный на основе классического расчета стоимости образца вы-

сокотехнологичной материальной продукции и учета времени его выпуска, получил наименование ценометрического. В рамках эконометрического регрессионного анализа мы получили аналитические зависимости, позволяющие осуществлять долгосрочные прогнозы рыночной стоимости выпускаемых образцов техники в зависимости от ограниченного «классического» ряда технико-экономических параметров изделий и даты их поставки.

В процессе исследований былработан единый методический ценометрический

подход, благодаря которому *результаты анализа оказались применимы для широкого спектра высокотехнологичной продукции*: самолеты (боевые, транспортные, пассажирские, топливозаправочные, учебные), вертолеты (боевые, транспортные), бронетехника (танки, БМП, БТР). Вследствие этого была выдвинута первая гипотеза об *универсальности ценометрического подхода для всего спектра высокотехнологичной материальной продукции военного и гражданского назначения*. Итак, ценометрический анализ основан именно на традиционных «классических» методах расчета стоимости изготавливаемых образцов с учетом влияния даты выпуска. Применение этого метода анализа для прогнозирования объемов поставок военной техники в различные страны мира показало конкурентоспособную точность в сравнении с возможностями методик известного консалтингового агентства Forecast International Weapons Group (Балабан, Гальченко и др., 2015).

До недавнего времени авторы не ставили вопроса об определении методики расчета внутренних цен на военную продукцию из-за отсутствия исходных данных в открытых источниках информации. Практически единственный достоверный массив опубликованных официальных исходных данных по стоимости поставок отечественной высокотехнологичной продукции военного назначения относится к временам 1930-х гг. и Великой Отечественной войны. Воспользовавшись этими данными (за неимением других) и предложенной нами второй гипотезой об идентичности характера изменения цен на внешнем и внутреннем рынках, удалось достаточно точно вычислить стоимость ряда образцов современной отечественной высокотехнологичной продукции (Балабан, Гальченко и др., 2016). Этот результат явился, с одной стороны, иллюстрацией очень больших упреждающих возможностей прогнозного метода (70 лет), а с другой – аргументом в пользу второй гипотезы.

Таким образом, ценометрический прогноз стоимости различных видов высокотех-

нологичной материальной продукции имеет ряд преимуществ перед другими известными сегодня методами, в частности:

- рассчитывается на более длительную, чем обычно, перспективу (15 лет и более);
- в его основе лежат «классические» методы расчета стоимости образцов с корректировкой во времени;
- имеет четкую экономическую логику и алгоритмизацию;
- применим в условиях нестабильной экономической ситуации и турбулентности валютного курса рубля;
- дает однозначно интерпретируемые результаты;
- не зависит от субъективной позиции исполнителей прогноза;
- позволяет надежно планировать не только достоверные цены, но и объемы поставок продукции – адаптивно для каждой страны;
- простое применение;
- дает четкие численные определения ассоциативных понятий: «слишком дорого», «подозрительно дешево», «приемлемо по затратам»;
- имеет значительные резервы точности прогноза при совершенствовании расчетной методики;
- выявляет наличие реальных конкурентных преимуществ и перспектив отечественной экономики (например, при осуществлении политики импортозамещения);
- позволяет определять и прогнозировать оптимальные (предположительно) цены внутреннего и внешнего рынков.

ОПОРНЫЕ КРИВЫЕ ЦЕНОМЕТРИИ

Основой ценометрического метода является описанный нами *биэкспоненциальный закон изменения полной удельной стоимости образцов высокотехнологичной материальной продукции* (Балабан, Гальченко и др., 2015). Полученные результаты основаны на анали-

зе 100-летнего ретромассива из нескольких сотен сообщений о ценах на реализованные поставки высокотехнологичной продукции (преимущественно на внешний рынок).

Термин «биэкспоненциальный закон» характеризует два схожих графика (тренда) изменения полной удельной стоимости (рис. 2) продукции, к настоящему моменту сдвинутых по времени друг относительно друга примерно на 10–13 лет и присущих двум сегрегированным группам стран мира: «развитой» и «развивающейся». Полная удельная стоимость Y в данном случае определяется как усредненная величина полных удельных контрактных цен. Полной удельной ценой называется удельная цена (отношение цены к массе образца) с компенсацией влияния на цену, как минимум, двух важнейших («классических») технико-экономических характеристик: числа выпуска и величины динамического параметра образца (в рассмотренных случаях – крейсерской скорости).

Изменение полной удельной стоимости авиатехники гражданского назначения осуществляется с аналогичной закономерностью (Гальченко, Тегин, 2007, 2010). В практике полная удельная цена Y присуща головному

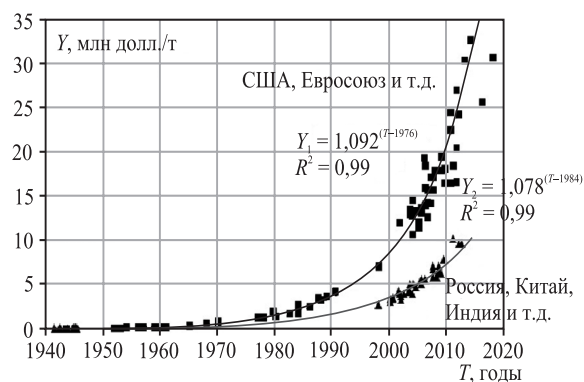
образцу серийного выпуска, имеющего базовый уровень динамических характеристик. Следует иметь в виду, что в соответствии с формулами на рис. 2 значение Y может принадлежать дискретно группе либо «развитых» (Y_1), либо «развивающихся» (Y_2) стран. Их отношение для авиатехники:

$$Y_1/Y_2 = 1,0145^{(T-1933)}. \quad (1)$$

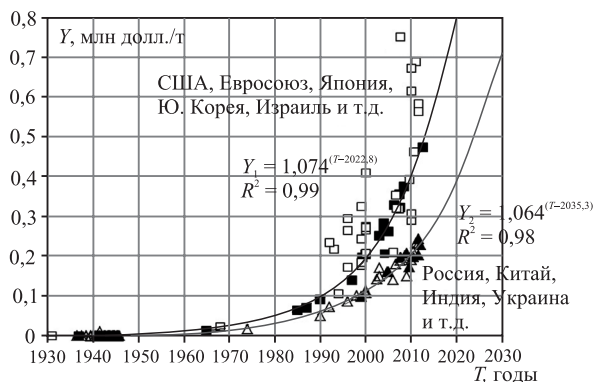
Аналогичное выражение для бронетехники:

$$Y_1/Y_2 = 1,01^{(T-1933)}. \quad (2)$$

Оба выражения – (1) и (2) – указывают, что начало процесса раздвоения темпов роста стоимости сегрегированных групп стран относится к первой половине 1930-х гг. Предположительно это связано с началом индустриализации СССР и выходом его на международный рынок с конкурентной промышленной продукцией (так называемые годы великого перелома). В результате этого сформировался новый развивающийся сектор с замедленным темпом роста цен, что и обеспечило сегодня отечественным поставщикам более чем двойной ценовой выигрыш и фору по времени в 10–13 лет.



а



б

■ Значение цены на технику США, Евросоюза и т.д.

▲ Значение цены на технику России, Китая, Индии и т.д. (темные значки определяют сообщения большей достоверности).

Рис. 2. Возрастание полной удельной стоимости Y боевой техники, сегрегированной по двум группам стран мира: полная удельная стоимость (Y) боевых самолетов (а) и танков (б) в зависимости от года поставки (Балабан, Гальченко и др., 2016, 2015)

Использование ценометрического графика (см. рис. 2) и «классических» методов расчета позволяет достаточно просто и точно рассчитать стоимость C любого образца на любую будущую дату, например, при трех исходных параметрах в соответствии с формулой

$$C = Y \cdot M \cdot fV/fN, \quad (3)$$

где M – масса образца; fV – динамическая функция образца (увеличение стоимости при увеличении крейсерской скорости); fN – функция Т. Райта (убывания стоимости при увеличении выпуска).

Таким образом, *биэкспоненциальный закон справедлив для производства различных видов высокотехнологичной материальной продукции*. Нижние кривые на рис. 2, *а* и *б* характерны для «развивающихся» стран, к числу которых относятся Россия, Китай, Индия, Бразилия, Украина, Турция и т.д. Верхние кривые характерны для «развитых» стран: США, страны Евросоюза, Япония, Республика Корея и т.п.

Это деление коррелирует с общепринятыми интуитивными понятиями размежевания стран мира: богатые/бедные, «золотой миллиард»/остальной мир, «мировой центр»/«периферия», Запад/Восток. Наиболее известным экономико-политическим союзом первой группы стран является клуб G-7, второй группы стран – объединения BRICS, ШОС. При этом следует подчеркнуть, что объективным признаком размежевания стран мира на две группы является различие в ценообразовании на промышленную продукцию. Следует отметить, что выявленный эффект существования в настоящее время ценовой сегрегации между двумя крупными объединениями стран не является совершенно новым понятием. Он согласуется с теорией «неэквивалентного обмена» в современной мировой системе, а также с гипотезой ряда российских ученых (Нижегородцев, 2009) о том, что реальной экономике вполне может быть присуще неравновесие и сосуществование стран, длительное время находящихся в депрессионном и инфляционном

разрывах. Причем страны «мирового центра» поддерживают такое положение искусственно, так как оно позволяет им – при свободной торговле – выкачивать ресурсы из «периферийных» стран. Выявленный эффект ценовой сегрегации скорее является эмпирическим подтверждением перечисленных гипотез других ученых. Однако здесь следует обратить внимание на постоянное возрастание ценового разрыва между сегрегированными группами стран в соответствии с формулами (1) и (2). Возможно, именно этот разрыв, достигший в последнее десятилетие критического размера, сыграл решающую роль в стабилизации уровня цен стран «мирового центра» близко к отметке, при которой совокупное предложение рынка начинает устойчиво превышать совокупный спрос. Соответственно оказались малоэффективными диагностика наступления кризиса и рецепты оздоровления мировой экономики на основе либеральной доктрины, не учитывающей последних изменений в мире.

Упомянутое ранее расширение возможного горизонта ценометрического прогноза объективно определяется исторической стабильностью формы кривой роста цен, а субъективно – длительным периодом набора исходных статистических данных, несмотря на разный уровень их достоверности, позволяющих провести уточнения. Стабильность формы стоимостной кривой во времени во многом объясняется и выбором доллара США в качестве валютной «координатной линейки» оценки объективных затрат. В данном случае это не пренебрежение отечественными финансовыми инструментами, а положительная практическая оценка долгосрочной устойчивости курса доллара к зигзагам финансовой политики и турбулентному спекулятивному воздействию рынка. Весьма стабильная и низкая инфляция, присущая доллару, также позволяет относиться к нему как к достаточно точному естественному измерительному инструменту.

При определении понятия «*ценометрическая стоимость*» можно утверждать, что

она является достаточно точным выражением полной рыночной удельной стоимости в своей сегрегационной группе, так как рассчитывается в зависимости от реальных колебаний удельных цен – как их среднее значение (математическое ожидание). Значения цен, превышающие расчетную рыночную стоимость, являются числовым подтверждением интуитивного понятия «высокая цена», ниже расчетной стоимости – «заниженная цена», совпадающие с расчетной стоимостью – «нормальная цена» (см. рис. 2).

Более того, можно предположить, что в любой момент времени *расчетная ценометрическая стоимость представляет собой оптимальную* (т.е. наилучшую при данных условиях, наименее затратную) *величину, к которой должны стремиться цены планируемых к выпуску образцов*. Критерием оптимальности цены здесь принимается степень ее приближения к расчетному значению тренда рыночной стоимости продукции. Отличие цен от оптимальных создает проблемы для производства или реализации продукции. При значительных отличиях в цене рассматриваемый образец этого вида продукции либо окажется невостребованным, либо не будет изготовлен вовсе.

Можно добавить, что в менее достоверном виде биэффе́кт начинает проявляться уже в зависимости от изменения простой стоимости образцов, без привлечения их технических характеристик (рис. 3).

ГИПОТЕТИЧЕСКАЯ ПАРАДИГМА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ МАТЕРИАЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

Гипотетически полагая, что «ценометрический» закон возрастания цен справедлив для любой высокотехнологичной материальной продукции (см. рис. 2), приходим к целому перечню внешне парадоксальных выводов,

позволяющих по-новому оценить сложившуюся экономическую систему, ее перспективы и возможности модернизации.

1. Результаты обработки статистических данных показывают непрерывный стабильный и ускоряющийся рост цен на материальную высокотехнологичную продукцию одновременно во всех производящих странах (экспоненциально-хронологический рост удельной стоимости выпускаемых образцов). Отмечается стабильная тенденция возрастания цен на различные виды высокотехнологичной материальной продукции: на нее не влияют ни макроэкономические спады и подъемы, ни политика гонки или ограничения вооружений, ни развитие и последствия мировой и локальных войн, ни переходы от одного технологического уклада к другому, никакие изменения предложения и спроса (снижение спроса, возможно, увеличивает паузы между закупками продукции), ни, тем более, благие пожелания чиновников всех уровней (Балабан, Гальченко и др., 2015). Исходя из этого получается, что ценовой тренд является самым предсказуемым параметром рынка. Выражаясь лаконично: «в экономике нет ничего стабильнее возрастания цен». И эта стабильность может быть использована не только для прогноза. Именно стабильность закона возрастания стоимости каждого вида продукции

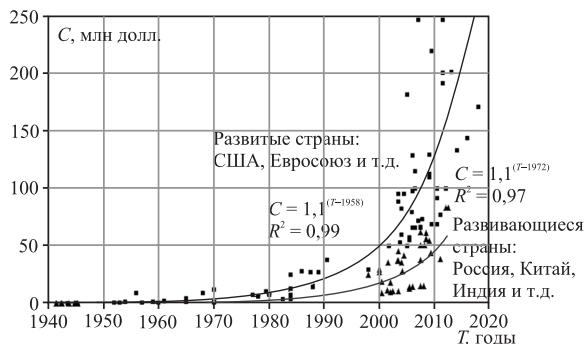


Рис. 3. Возрастание стоимости C боевых самолетов, сегрегированной к стоимости по двум группам стран мира (получен из графика на рис. 1, 2 путем выделения двух трендов)

позволяет не только надежно прогнозировать, но и в обозримой перспективе «рекомендовать» использовать соответствующие цены, гипотетически оптимальные к требованиям рынка.

Несколько выходя за рамки обозначенной статьей темы, можно констатировать, что на повестку дня *целесообразно поставить задачу всесторонней проверки рациональности ценометрического предвидения*, а следовательно, планирования и даже, возможно, как ни парадоксально это звучит, *рекомендации цен, соответствующих требованиям рынка*. В случае положительного результата становится привлекательной возможность организации эффективной плановой экономики, как минимум, в высокотехнологичных отраслях. Российская экономика остро нуждается в реформах, направленных на повышение эффективности ее реального сектора и достижение высшего уровня экономической конкурентоспособности (Глазьев, 2015; Иванов, Овсиенко и др., 2011; Косов, 2013; Лившиц, 2015). Именно информационная «ценометрическая модернизация» рынка материальной высокотехнологичной продукции может стать важнейшим инструментом, который не только позволит оперативно контролировать развитие реформы этого сектора в нужном направлении, но и станет одним из драйверов его экономического роста. Конечно же, следует учесть «аллергическую реакцию» большинства жителей страны к самому слову «реформа» и исходя из принципа «не навреди!» обеспечить в первую очередь информационную поддержку идее: провести исследования, разработать и опубликовать рекомендации и методики. Административный ресурс может быть использован для этого в минимальных объемах. Ценометрический способ прогнозирования рано или поздно войдет в практику самостоятельно при подтверждении его реальной целесообразности. Естественно, что сегодня-завтра его результаты необходимо принимать во внимание, использовать как ориентир, но не как жесткое правило принятия всех конкретных решений.

Преимущества рассматриваемой «ценометрической модернизации» высокотехнологичного сектора промышленности состоят в следующем:

- на долговременной основе может обеспечить объективный, независимый и прозрачный контроль цен, что позволяет во многом компенсировать имеющиеся недостатки неэффективного управления, бесконтрольного «проедания» инвестиций, многократного скрытого дублирования затрат, последствий недобросовестной конкуренции, негативных сторон монополизации, системной коррупции;

- предположительно позволяет организовать хорошо управляемую планово-рыночную, оптимально-экономическую систему с четко работающим порядком кредитования. Особенно эффективна для группы развивающихся стран (Россия, Китай, Индия и др.);

- может внедряться поэтапно, в локальных секторах промышленности и торговли, обеспечивая при этом немедленную финансовую отдачу;

- делает государственные предприятия реального сектора экономики независимо от их особенностей более управляемыми и конкурентоспособными;

- в отличие от множества иных проектов такая «информационная» модернизация практически не требует инвестиций, ограничиваясь минимальными затратами на проведение статистических исследований и точечных изменений в существующих управленческих структурах. Потенциально низкие затраты и простота применения ценометрического инструмента позволяют оперативно провести модернизацию даже в условиях углубления финансового кризиса и турбулентности валютных курсов;

- надежность перспектив получения положительных результатов после «ценометрической модернизации» на внутреннем и внешнем рынках не идет ни в какое сравнение с существующими ныне финансово-экономическими обоснованиями любых современных проектов, что немаловажно для поддержания

мотивации инвестирования или кредитования этапов работ в высокотехнологичных отраслях промышленности.

Сегодняшняя ситуация в ценовом прогнозировании хорошо известна. С целью продвижения любого проекта его сметная стоимость вначале намеренно и вполне аргументированно занижается. После начала работ выясняется, что реальные затраты превышают все заложенные показатели, но обратной дороги уже нет. Заказчик становится заложником уже сделанных расходов. Отказ от продолжения финансирования повлечет выплату громадных неустоек и списание авансов и убытков. Следовательно, заказчик вынужден продолжать финансирование проекта. Таков зрелищный сценарий финансирования ВСЕХ проектов независимо от их длительности, объемов финансирования или национальной принадлежности. Среди наиболее известных можно перечислить: Конкорд, Евротоннель, Спейсшаттл, БАМ, в каждом из которых затраты в 2–6 раз (и более) превысили первоначальные сметы. Одним из последних ярких примеров является проект выпуска американского «дешевого» истребителя пятого поколения F-35, стоимость которого всего за 10 лет выросла с 60 млн до 240 млн долл. и, вероятно, будет продолжать расти. На фоне таких «успехов» традиционных методов прогнозирования полученная ошибка ценометрии в 20–30% на периоде в 70 лет является «верхом совершенства» (Балабан, Гальченко и др., 2016).

2. Форма всех рассмотренных кривых (см. рис. 2) определяется так называемым *индексом возрастания*, характеризующим ежегодное прибавление величины полной удельной стоимости (темпы роста стоимости) (Балабан, Гальченко и др., 2015). При этом чем выше уровень сложности техники, тем выше и темпы хронологического роста ее удельных цен (см. рис. 2, а, б). Это, по мнению авторов, в значительной мере объясняет стабильную опережающую ценовую динамику (Кошовец, Ганичев, 2015) промышленной продукции наукоемкого высокотехнологичного комплекса

в сравнении, например, с машиностроительным комплексом. Темпы роста цен на высокотехнологичную материальную продукцию в разы превышают «монетарную» долларовую инфляцию. Например, при экспорте новых боевых самолетов западного производства индекс возрастания цен составляет ~9% в год, транспортных самолетов – ~8%, бронетехники – 7,4%. Таким образом, для отслеживания реальной ситуации на рынке *целесообразно внедрить в практику ценообразования единый информационный реестр индексов возрастания полных удельных цен различных видов высокотехнологичной продукции*. При этом калькуляционный и близкие к нему методы определения стоимости продолжают оставаться основными и только при полном подтверждении качества ценометрических прогнозов переходят в разряд контрольно-корректирующих.

В настоящее время при прогнозировании стоимости используются в лучшем случае отраслевые индексы возрастания отпускных цен. Эти индексы, рассчитываемые к тому же в рублях, как правило, очень сильно расходятся с реальностью и в результате «тянут» производство к плановому снижению имеющегося технического уровня. Требованием времени являются информационная разработка и внедрение единого реестра индексов возрастания цен именно по отдельным видам продукции.

3. Получено *количественное подтверждение закономерности выпуска схожей (одинаковой) продукции по более низким ценам странами «периферийного» сектора мировой экономики*, из чего становится очевидным существование, как минимум двух, независимых секторов мирового рынка высокотехнологичной продукции, причем первый сектор – «мировой центр» – защищается от ценовой экспансии второго отнюдь не рыночными методами. Следовательно, в настоящее время в мире существует международный административно-политический и пропагандистский механизм сегрегации, ограничивающий поступление более дешевой продукции

в группу стран «золотого миллиарда» и навязывающий их дорогую продукцию остальным странам.

Подтверждением этого может служить пример введения все новых и новых ограничений в борьбе с так называемым сталепокатным демпингом России и Китая в странах Запада. Давно пора признать, что это совсем не искусственное снижение цены на продукцию в сравнении с внутренним уровнем для вытеснения конкурентов, что легко доказать, а результат стабильного и долговременного (на протяжении десятилетий) более низкого уровня издержек производства. Такие действия, осуществляемые в общепринятых рамках так называемой добросовестной конкуренции, не могут быть и не должны считаться демпингом по определению. Необходимо называть вещи своими именами: как раз упомянутая борьба якобы с демпингом в данном случае является нерыночным, именно сегрегационным инструментом государств «золотого миллиарда».

Вывод состоит в том, что всякая высокотехнологичная продукция развивающихся стран, «прорвавшаяся» на рынок, будет иметь серьезные преимущества в конкурентоспособности (критерий «стоимость–эффективность»). Этот фактор является, по мнению авторов, главным из всех конкурентных преимуществ РФ, включающих кроме него еще и энергетические ресурсы, размеры рынка (внешнего и внутреннего), высокий образовательный уровень рабочей силы (Багриновский, Никонова, 2015). Утверждение о том, что продукция, производимая в странах «мирового центра», заведомо лучшего качества, – некий бренд, за который надо платить, является пропагандистским мифом. Такое понятие противоречит логике, так как товар, совершенно идентичный «брендовому», но выпущенный в развивающихся («периферийных») странах, все равно будет иметь более низкую стоимость, определяемую в первую очередь затратами производства (расчет по калькуляции). Этот вывод «размывает» искусственно навязанную взаимную связь понятий «доро-

гое» для «высококачественной» продукции и «дешевое» для продукции «низкого качества». Известно, что годовые темпы роста ценовых индексов на продукцию связаны с ростом в стране среднего уровня оплаты труда (Вальтух, 2008). Следовательно, с некоторой долей допущения можно считать, что ценовые различия по группам стран связаны со средним уровнем качества жизни в этих странах.

Столкнувшись с тематикой низких цен на продукцию «периферии» и не в силах выяснить сущность противоречия с высокими ценами стран «мирового центра», Стокгольмский институт исследования проблем мира (СИПРИ) ежегодно, не скрывая своих действий, «подгоняет» результаты собственной статистики, искусственно увеличивая на 30–50% объем официальных национальных военных бюджетов (НВБ) таких стран – производителей военной техники, как Китай и Индия. Аналогичный подход в свое время был применен в отношении СССР и, вероятно, в скором будущем проявится (или уже проявляется) в отношении Российской Федерации.

4. *Ценометрическая методика* определения стоимости продукции во времени *позволяет, во-первых, рассчитать бюджетные объемы, традиционно выделяемые государством (корпорацией) на закупку продукции, а во-вторых, спрогнозировать, но уже менее точно штучное число поставляемых образцов* (Балабан, Гальченко и др., 2015).

Платежеспособность при государственных закупках, например, боевых самолетов определяется финансовыми объемами, достаточно стабильно выделяемыми из НВБ. Изменения в поступлении этих средств в общем случае пропорциональны изменениям НВБ, хотя и реализуются в материальные образцы с временным отставанием в несколько лет. Число приобретаемых образцов обратно пропорционально их цене, зависящей в первую очередь от принадлежности производителя к одной из сегрегированных групп стран: «мирового центра» или «периферии», во вторую очередь – от даты поставки, в третью – от массы образца (Балабан, Гальченко и др., 2015).

В меньшей степени число закупаемых образцов будет зависеть от других технических характеристик изделия и того, насколько значительным был его выпуск производителем. Уровень заинтересованности страны в осуществлении закупок в определенный период времени – наиболее сложная для прогнозирования задача. Возможность ее решения обуславливается проведением сравнительного качественного анализа существующих парков машин (по уровню современности/архаичности, эффективности и т.п.), тенденций их старения и т.д. Кроме того, некоторая часть средств, предназначенных на закупку новой техники, может быть в определенный период направлена на модернизацию существующего парка. Особо стоит отметить, что выбор того или иного образца при закупках всегда подвержен еще и политическим влияниям. Это особенно драматично при конкуренции между продукцией стран, принадлежащих к разным сегрегированным группам. Все это, естественно, уменьшает достоверность выбора будущего варианта события, вследствие чего качество прогноза по конкретным поставкам оказывается, как отмечалось, заметно хуже прогнозов оценки объемов финансирования. Следовательно, решение этой задачи требует обоснования 1–3 возможных сценариев развития событий для каждой страны, что, однако, позволяет дать оценочный прогноз на срок

до 15–30 лет. Аналогичный прогноз может быть выполнен и по гражданским корпорациям, закупающим продукцию для эксплуатации, если имеется достоверная информация по их бюджетам и статистике приобретений.

5. *Интенсивность возрастания стоимости высокотехнологичной материальной продукции существенно выше темпов роста НВБ* (рис. 4), что позволяет говорить о наступившем кризисе с поставками такой техники и, следовательно, в перспективе о риске деградации ударных возможностей ВВС (поскольку качественное улучшение характеристик далеко не всегда компенсирует сокращение количества боевых единиц), а также безусловном снижении их устойчивости к потерям в боевых действиях. Покупательная способность стран с наилучшей динамикой НВБ, например, США уменьшилась в 7 раз с 1985 по 2015 г., а к 2030 г. она упадет уже более чем в 60 раз в секторе военных авиазакупок (при умеренно оптимистичном прогнозе роста НВБ после 2016 г.).

Одним из подтверждений этого процесса является, например, непрерывное снижение общей численности самолетов в составе ВВС всех стран мира (рис. 5). В данном примере боевые самолеты являются типичными образцами и лидерами прогресса в выпуске материальной продукции «high-tech». Ситуация, аналогичная описанной, через некото-

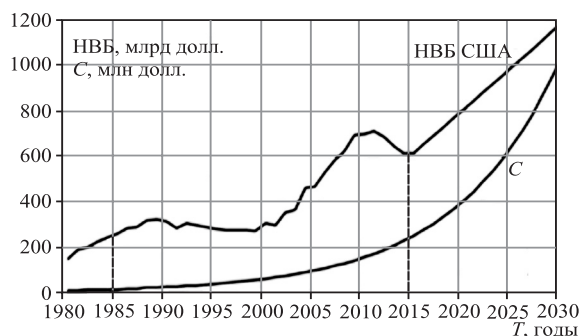


Рис. 4. Сравнение темпов возрастания НВБ США и стоимости C боевого самолета, с 2016 г. прогноз НВБ показан по умеренно оптимистичному сценарию

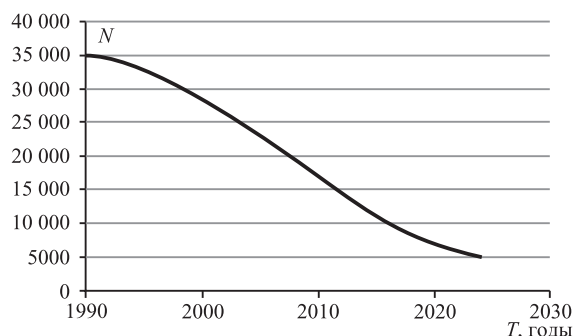


Рис. 5. Изменение общего числа N боевых самолетов в мире (Гальченко, Тегин, 2012)

рое время неизбежно должна проявиться и на рынке пассажирских самолетов, а также другой высокотехнологичной материальной продукции.

Сегодня многие страны даже такого богатого объединения, как Евросоюз, настолько ограничены в средствах (Гальченко, Тегин, 2012), что способны «из последних сил» закупить или арендовать в 10–20-летней перспективе не более одной-двух эскадрилий новых боевых самолетов (Австрия, Бельгия, Голландия, Дания, Норвегия, Польша, Финляндия, Швейцария и т.д.). Этого числа, конечно, недостаточно для поддержания собственной безопасности и независимости в обозримом будущем. Однако комплекс принадлежности к более привилегированной сегрегированной группировке стран «мирового центра», вассальная зависимость подчиненных от главного сюзерена не позволяют их руководству перейти к закупкам менее дорогой техники Китая, Индии и России.

Значительная часть Европы уже сейчас не способна импортировать даже «восточную» авиатехнику (Болгария, Венгрия, республики Прибалтики, Румыния, Словакия, Хорватия, Чехия и др.). Такой отказ от необходимых закупок дорогостоящей военной техники в реальности оплачивается потерей определенной части собственного суверенитета. Но и преимущества Востока по ценам все же ограничены их отставанием на 10–13 лет. Часть конкурентных преимуществ во времени уже утеряна в связи с непониманием развития ситуации.

Возможно ли, что описанная авторами тенденция роста цен на вооружения характеризует именно текущий и прошлые периоды, но исчерпала резервы приемлемости, вследствие чего она может и радикально измениться? Но для этого нужны самые мощные за последние 100–150 лет изменения в мировой экономической системе, не говоря уже о ее инерционности. Другое дело – способность общества решать проблемы обходным путем. Можно предположить, что основные функции пилотируемой авиации постепенно перейдут

к малоразмерным «дронам» (бронетехники – к боевым роботам), имеющим меньшую массу, а соответственно и стоимость.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ЦЕНОМЕТРИЧЕСКАЯ ПАРАДИГМА

Перечислим основные (на сегодняшний день) пункты разработки исследовательской ценометрической парадигмы.

До настоящего времени гипотетическая ценометрическая парадигма строилась на трех массивах исходной информации (различной степени достоверности) по рыночным ценам поставляемых образцов (в основном боевой техники как лидера сектора высокотехнологичной продукции). Наиболее достоверными представляются цены поставок в период 1930–1940-х гг., полученные из опубликованной государственной отчетности по выполнению военных заказов различных стран накануне и в ходе Второй мировой войны. Следующим по достоверности следует считать массив данных по экспортным поставкам начала XXI в., составленный по сообщениям СИПРИ, Регистра ООН, АРМС-ТАСС и т.п. Третьим, наименее достоверным является массив из сообщений СМИ, каталогов и справочников по ценам на образцы техники. Все эти сообщения различной степени достоверности позволили выявить основные ценометрические закономерности, но дальнейшее системное улучшение прогноза должно быть связано с уточнением индексов возрастания полных удельных стоимостей по видам продукции на основе использования более обширной и достоверной официальной статистики. Такой подход позволит осуществить мероприятия по верификации всех пунктов гипотетической ценометрической экономической парадигмы.

В процессе исследований должна быть реализована возможность оценки суммарной ошибки ценометрического прогноза стоимо-

сти, состоящей, как минимум, из следующего перечня слагаемых:

- ошибки в определении величины индекса возрастания цен;
- ошибки относительно его возможной нестабильности во времени;
- ошибки, связанные с сопутствующими контракту услугами, а также с различными формами оплаты контракта (преференции, бартер, офсет и т.п.);
- ошибки определения дат событий поставки и оплаты, включая обстоятельства, связанные с отложенным производством (когда незавершенная продукция снимается с конвейера и направляется в отстойник до улучшения финансовой ситуации у поставщика);
- ошибки, связанные с отличиями ценообразования в конкретной стране (на разных предприятиях) от среднего по группе (стран «мирового центра» или «периферии»), к которой принадлежит страна-поставщик. Сюда же следует включить ошибку, связанную с наличием стоимости импортных комплектующих или технологий в цене образца;
- ошибки в определении влияния массы и динамических характеристик образца;
- ошибки, связанной с учетом влияния серийности (массовости) выпуска образца промышленным предприятием;
- ошибки, связанной с изменением валютного курса, а также темпов инфляции доллара;
- ошибки определения принадлежности образца к конкретному виду продукции (например, отличия в ценообразовании военно-транспортных самолетов и пассажирских);
- ошибки, не связанной с экономическими зависимостями (политические интересы);
- собственно случайные ошибки прогноза.

Исследовательская ценометрическая парадигма дополнительно должна включать следующий (вероятно, неполный) перечень вопросов:

- создание и верификация разноуровневых моделей функционирования всей отечественной экономической системы, локаль-

ных секторов промышленности и торговли с применением результатов ценометрического анализа;

- корректировка отраслевых методик определения стоимости. Разработка информационных мероприятий и административных мер, экспериментальная проверка внедрения в практику промышленности прогнозов и рекомендаций по ценам;

- отработка методик отбора, проверки достоверности сегодняшних и исторических сообщений по ценам, их инвентаризация и классификация;

- исторический анализ «интегральной цены» перехода некоторых стран из «развитого» сектора мировой экономики в «развивающийся» и обратно (например, СССР в годы индустриализации, Польша на смене веков и т.п.);

- анализ применения сегрегационных мер по отношению к импорту стран «развивающегося» сектора мировой экономики и разработка стратегий их преодоления;

- сравнительная оценка и анализ результатов ценометрических и проведенных ранее традиционных прогнозов по осуществленным проектам. Экспертная ценометрическая оценка достоверности появляющихся прогнозов;

- границы различий в ценах при реализации аналогичной продукции (понятие «догововизны»);

- статистический анализ взаимосвязи каталожных, справочных, договорных, контрактных, отпускных и других цен;

- статистический анализ изменения цен на используемую, хранимую, модернизируемую продукцию;

- статистический анализ цен на эксплуатацию, сервисное обслуживание, ремонт и т.д.;

- разработка методики выбора аналогов только что появившейся продукции или имеющей недостаточно полную статистику с точки зрения ценометрии;

- статистический и сравнительный анализ ценообразования высокотехнологичной

материальной продукции и «виртуальной» продукции, услуг, продукции естественных монополий, рабочей силы и т.д.;

- оценка эффективности проводимых ранее мер экономии: поиск и замена поставщика, временный отказ от поставок (пауза), частичный отказ от закупки (сокращение), замена закупаемой продукции на суррогаты, изменение условий кредитования;

- ценовое взаимодействие экспорта/импорта и продукции внутреннего рынка;

- анализ возможности замены ценового анализа в долларах на анализ в трудозатратах (в человеко-часах);

- анализ статистических исключений и отличий («выбросов»).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В статье обобщены результаты анализа изменения цен (ценометрии) на поставки различных видов высокотехнологичной материальной продукции за последнее столетие, приведены ранее выявленные авторами (описанные в их предшествующих работах) и новые эффекты:

- стабильного биэкспоненциального роста стоимости продукции, позволяющего организовать прогнозы долгосрочного и сверхдолгосрочного характера, с компенсацией турбулентности курсов валют;

- кластерного характера роста стоимости и ценовой сегрегации между странами «золотого миллиарда» и остального мира («периферии»);

- увеличения ценового разрыва между двумя сегрегированными группами стран мира в пользу «периферии»;

- формализации понятий «дорого»/«дешево»;

- отставания военных бюджетов от темпов роста цен на вооружения практически во всех странах мира.

Полученные выводы достаточно информативны и системны, вследствие чего изложены в форме экономической и исследовательской ценометрической парадигмы. Ранее в ее рамках были успешно опробованы прогнозные возможности ценометрии, позволяющие параллельно с прогнозом оборонных бюджетов определять количественный характер будущих поставок отдельных видов вооружений для каждой страны мира индивидуально.

В дополнение к теме статьи выдвинута гипотеза об оптимальности получаемой в рамках парадигмы прогнозной цены для обеспечения взаимовыгодного компромисса между поставщиками и заказчиками высокотехнологичной материальной продукции. Следует отметить особое значение полученных выводов для экономик ведущих стран «развивающейся» сегрегированной группы: России, Китая, Индии.

Список литературы

Багриновский К.А., Никонова А.А. Конкурентные преимущества российской экономики – базис ее устойчивого развития // Экономическая наука современной России. 2015. № 1 (68).

Балабан Е.И., Гальченко А.В., Тегин В.А. Применение ценометрического метода определения стоимости серийных образцов боевой техники для выполнения долгосрочного исследовательского прогноза ее закупок // Вооружение и экономика. 2015. № 1.

Балабан Е.И., Гальченко А.В., Тегин В.А. Танки с накруткой // Военно-промышленный курьер. 2015. № 43.

Балабан Е.И., Гальченко А.В., Тегин В.А. Прогноз стоимости образцов материальной продукции военного назначения // Вооружение и экономика. 2017. № 1.

Барковский В.И., Скопец Г.М., Степанов В.Д. Методология формирования технического облика экспортно-ориентированных авиационных комплексов. М.: Физматлит, 2008.

- Буренок В.М., Лавринов Г.А., Подольский А.Г. Оценка стоимостных показателей высокотехнологичной продукции. М.: Граница, 2012.
- Вальтух К.К. О разработке вероятностной экономической теории // Вестник РАН. 2008. № 1.
- Викулов С.Ф., Подольский А.Г., Косенко А.А. Методический подход к оценке контрактных цен на образцы вооружения и военной техники // Вооружение. Политика. Конверсия. 2008. № 3.
- Викулов С.Ф., Хрусталева Е.Ю. Методические основы и специфика военно-экономического анализа // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 7.
- Гальченко А.В., Тегин В.А. Исследование рынка инвестиций в авиастроении // Оборонная техника. 2005. № 12.
- Гальченко А.В., Тегин В.А. Долгосрочное прогнозирование инвестиций в гражданскую и военнотранспортную авиацию // Проблемы прогнозирования. 2007. № 5.
- Гальченко А.В., Тегин В.А. Долгосрочный прогноз рыночной стоимости летательных аппаратов гражданской и военнотранспортной авиации // Проблемы прогнозирования. 2010. № 4.
- Гальченко А.В., Тегин В.А. Долгосрочный прогноз стоимости боевых летательных аппаратов и численности ВВС стран мира // Вооружение и экономика. 2012. № 3.
- Гальченко А.В., Тегин В.А. Долгосрочный прогноз стоимости танков и численности боевого состава бронесил стран мира // Вооружение и экономика. 2013а. № 1.
- Гальченко А.В., Тегин В.А. Оптимистический прогноз для «Арматы» // Военно-промышленный курьер. 2013б. № 30 (498).
- Ганичев Н.А., Кошовец О.Б. Экспорт российских вооружений как особый фактор развития высокотехнологичной промышленности России // Проблемы прогнозирования. 2015. № 2.
- Глазьев С.Ю. Нищета и блеск российских monetаристов. Часть 1, 2 // Экономическая наука современной России. 2015. № 2 (69); № 3 (70).
- Егер С.М., Мишин В.Ф., Лисейцев Н.К. и др. Проектирование самолетов. М.: Машиностроение, 1983.
- Иванов В.Н., Овсиенко Ю.В., Сухова Н.Н. О проблемах социально-экономической и научно-технологической модернизации в России // Экономическая наука современной России. 2011. № 3 (54).
- Коссов В.В. О планировании социального и экономического развития России – платформа для консолидации общества. Выводы из опыта Госплана СССР // Экономическая наука современной России. 2013. № 3 (62).
- Лавринов Г.А., Подольский А.Г. Ценообразование на продукцию военного назначения: от затратной к ценностной концепции // Вооружение и экономика. 2012. № 1.
- Лавринов Г.А., Хрусталева Е.Ю., Подольский А.Г. Анализ факторов, влияющих на ценообразование продукции военного назначения // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. № 28.
- Лавринов Г.А., Хрусталева Е.Ю., Подольский А.Г. Концепция построения системы внутреннего ценообразования на продукцию военного назначения // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. № 29.
- Лавринов Г.А., Подольский А.Г. Инструменты управления ценообразованием при разработке и реализации плановых документов по созданию продукции военного назначения // Вооружение и экономика. 2013. № 1.
- Лавринов Г.А., Подольский А.Г. О государственном управлении ценообразованием на продукцию военного назначения // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 44.
- Лившиц В.Н. О необходимости изменения действующей парадигмы государственного управления экономикой России // Экономическая наука современной России. 2015. № 1 (68).
- Мышкин Л.В. Прогнозирование развития авиационной техники. М.: Физматлит, 2008.
- Нижегородцев Р.М. Управление беспорядком: глобальные уроки экономического кризиса // Проблемы управления. 2009. № 3.
- Подольский А.Г. Суть и содержание понятия верхней лимитной цены продукции военного назначения // Вооружение и экономика. 2015. № 3.
- Подольский А.Г., Швырков А.В. Формализованная постановка задачи формирования рационального варианта государственного оборонного заказа

в условиях монополизации рынка вооружения // Вооружение и экономика. 2016. № 3.

Саркисян С.А., Минаев Э.С., Нечаев П.А. Экономическая эффективность перевозок грузов воздушным транспортом. М.: Транспорт, 1984.

Устюжанина Е.В., Дементьев В.Е., Евсюков С.Г. Ценообразование на инновационную продукцию в условиях двусторонней монополии // Экономическая наука современной России. 2015. № 2 (69).

Фролов И.Э. Возможности и проблемы модернизации российского высокотехнологического комплекса // Проблемы прогнозирования. 2011. № 3.

Рукопись поступила в редакцию 16.08.2016 г.

PRICE-METRICS PARADIGM IN ECONOMIC FORECASTING

Ye.I. Balaban, A.V. Galchenko, V.A. Tegin

Balaban Elena I. – Kolomna Institute (branch) of the Moscow Polytechnic University, Kolomna, Russia, balabanvmif@mail.ru

Galchenko Andrei V. – Research-and-Production Corporation «Konstruktorskoye Byuro Mashynostroyeniya», Kolomna, Russia, koriaga20@mail.ru

Tegin Vladilen A. – Kolomna, Russia

The paper describes the concept of a “price-metrics” analysis for a long-term and super long-term prognosis of the prices of high-technology material products, presented typical methodology, formulas and calculations charts. A formalization of the price criterion “expensive/cheap”. The results are based on econometric analysis of the 100-year-old retromassiva prices of hundreds of messages. Revealed important features of change over time in prices, such as the continuous growth rate of stability does not depend on the political and economic environment. Described clustered, multi-speed nature of the price increases for similar products segregated the two groups of countries: the “advanced” (the

countries of the “golden billion”) and “developing” (“peripheral” countries of the world economy). 1933 is determined by the most plausible starting point of bifurcation in the growth of Unit Stake similar industrial products. Move forward to enter into separate supply military and civilian products. Additionally, the “price-metrics” method is considered a hypothetical modernization instrument of planned-market economy, targeting the optimal price determination in high-technology industrial sectors. Explanations and recommendations on implementation are given; advantages of the method are validated.

Keywords: high technology products price determination, long-term forecast, biexponential law of value, segregation of countries groups, price-metrics, planned-market economy.
JEL: C53, F47, H57, F29, D49, E31.

References

- Bagrinovsky K.A., Nikonova A.A. (2015). Competitive advantage of the Russian economy: The basis of sustainable growth. *Ekonomicheskaya Nauka Sovremennoy Rossii [Economics of Contemporary Russia]*, no. 1 (68) (in Russian).
- Balaban E.I., Galchenko A.V., Tegin V.A. (2015a). Long-term research prognosis of military equipment purchase rate (mass production models): New technique of cost determination based on price-metric analysis. *Voоружение i Ekonomika [Armament and Economics]*, no. 1 (in Russian).
- Balaban E.I., Galchenko A.V., Tegin V.A. (2015b). Tanks overpayment. *Voенно-Promyshlennyi Kur'er [Military-Industrial Courier]*, no. 43 (in Russian).
- Balaban E.I., Galchenko A.V., Tegin V.A. (2017). The forecast cost of the material samples of military products. *Voоружение i Ekonomika [Armament and Economics]*, no. 1 (in Russian).
- Barkovski V.I., Skopec G.M., Stepanov V.D. (2008). Methodology for creating technical configuration export-oriented aviation complexes. Moscow: Fizmatlit Publ. (in Russian).
- Burenok V.M., Lavrinov G.A., Khrustalev Ye.Ju. (2012). Estimation of cost indexes of high-tech products. Moscow: Granitsa (in Russian).
- Valtikh K.K. (2008). Development of probabilities of economic theory. *Vestnik RAN*, no. 1 (in Russian).

- Vikulov S.F., Podolsky A.G., Kosenko A.A. (2008). The methodical approach to the evaluation of the contract prices of weapons and military equipment. *Vooruzhenie. Politika. Konversiiia [Armament. Policy. Conversion]*, no. 3 (in Russian).
- Vikulov S.F., Khrustalev Ye.Ju. (2014). Methodological principles and specifics of military-economic analysis. *Ekonomicheskii Analiz: Teoriia i Praktika [Economic Analysis: Theory and Practice]*, no. 7 (in Russian).
- Galchenko A.V., Tegin V.A. (2005). Survey of the aircraft industry investment market. *Oboronnaia Tekhnika*, no. 12 (in Russian).
- Galchenko A.V., Tegin V.A. (2007). Long-term forecasting of investments in civil and military transport aviation. *Problemy Prognozirovaniya [Studies on Russian Economic Development]*, no. 5 (in Russian).
- Galchenko A.V., Tegin V.A. (2010). A long term forecast of market prices for military transport aircraft. *Problemy Prognozirovaniya [Studies on Russian Economic Development]*, no. 4 (in Russian).
- Galchenko A.V., Tegin V.A. (2012). A long-term forecast of market prices for combat aircraft and strength of national air forces. *Vooruzhenie i Ekonomika [Armament and Economics]*, no. 3 (in Russian).
- Galchenko A.V., Tegin V.A. (2013a). A long-term forecast of market prices for tank and strength of national armored forces. *Vooruzhenie i Ekonomika [Armament and Economics]*, no. 1 (in Russian).
- Galchenko A.V., Tegin V.A. (2013b). Optimistic outlook for the «Armata». *Voenno-Promyshlennyi Kur'er [Military-industrial courier]*, no. 30 (in Russian).
- Ganichev N.A., Koshovets O.B. (2015). Russian arms exports, as a special factor in the development of high-tech industry in Russia. *Problemy Prognozirovaniya [Problems of forecasting]*, no. 2 (in Russian).
- Glazhev S.Yu. (2015). Poverty and luster of the Russian monetarists. Part 1, Part 2. *Ekonomicheskaiia Nauka Sovremennoi Rossii [Economics of Contemporary Russia]*, no. 2 (69); no. 3 (70) (in Russian).
- Eger S.M., Mishin V.F., Lisejcev N.K. and etc. (1983). Design of aircraft. Moscow: Mashinostroenie Publ. (in Russian).
- Frolov I.E. (2011). Opportunities and challenges of modernization of Russian high-tech complex. *Problemy Prognozirovaniia [Problems of Forecasting]*, no. 3 (in Russian).
- Ivanov V.N., Ovsienko Y.V., Sukhova N.N. (2011). On the problems of socio-economic and scientific and technological modernization in Russia. *Ekonomicheskaiia Nauka Sovremennoi Rossii [Economics of Contemporary Russia]*, no. 3 (54) (in Russian).
- Kosov V.V. (2013). On the design of social and economic development of Russia as a platform for consolidation of society. The conclusions from the experience of the USSR state planning. *Ekonomicheskaiia Nauka Sovremennoi Rossii [Economics of Contemporary Russia]*, no. 3 (62) (in Russian).
- Lavrinov G.A., Podol'skii A.G. (2012). The pricing of military products, from expensive to the concept of value. *Vooruzhenie i Ekonomika [Armament and Economics]*, no. 1 (in Russian).
- Lavrinov G.A., Podol'skii A.G. (2013). Pricing management tools for developing and implementing planning documents for the establishment of military products. *Vooruzhenie i Ekonomika [Armament and Economics]*, no. 1 (in Russian).
- Lavrinov G.A., Podol'skii A.G. (2014). On state control pricing of military products. *Natsional'nye Interesy: Prioritety i Bezopasnost' [National Interests Priorities and Safety]*, no. 44 (in Russian).
- Lavrinov G.A., Podol'skii A.G., Khrustalev Ye.Yu. (2012a). Analysis of factors affecting pricing military products. *Finansovaia Analitika: Problemy i Resheniia [Financial Analytics: Science and Experience]*, no. 28 (in Russian).
- Lavrinov G.A., Podol'skii A.G., Khrustalev Ye.Yu. (2012b). Concepts of building a system of internal pricing for military products. *Finansovaia Analitika: Problemy i Resheniia [Financial Analytics: Science and Experience]*, no. 29 (in Russian).
- Livshits V.N. (2015). On the need to change the current governance paradigm of Russian economy. *Ekonomicheskaiia Nauka Sovremennoi Rossii [Economics of Contemporary Russia]*, no. 1 (68) (in Russian).
- Myshkin L.V. (2008). Forecasting the development of aviation technology. Moscow: Fizmatlit Publ. (in Russian).

-
- Nizhegorodtsev R.M. (2009). Management disorder: Global lessons of the economic crisis. *Problemy Upravleniia* [Problems of Management], no. 3 (in Russian).
- Podolsky A.G. (2015). The nature and content of the concept of the upper limit price of military products. *Vooruzhenie i Ekonomika* [Armament and Economics], no. 3 (in Russian).
- Podolskiy A.G., Shvyrov A.V. (2016). The formalized problem statement of the state defense order rational variant forming on the assumption of the arms market monopolization. *Vooruzhenie i Ekonomika* [Armament and Economics], no. 3 (in Russian).
- Sarkisyan S.A., Minaev E.S., Nechaev P.A. (1984). The economic efficiency of transport of goods by air transport. Moscow, Transport Publ. (in Russian).
- Ustuzhanina Ye.V., Dement'ev V.Ye., Evsukov S.G. (2015). Pricing for the innovative product in a bilateral monopoly. *Ekonomicheskaya Nauka Sovremennoi Rossii* [Economics of Contemporary Russia], no. 2 (69) (in Russian).

Manuscript Received 16.08.2016

РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЦЕПОЧЕК ВО ВНУТРИРЕГИОНАЛЬНОЙ ТОРГОВЛЕ: УРОКИ ДЛЯ ЕАЭС¹

О.В. Бирюкова, И.А. Мануйлов

Статья посвящена проблемам развития глобальных цепочек стоимости в рамках региональных экономических объединений и возможностям использования успешного опыта в рамках евразийской интеграции. Развитие производственных цепочек во внутрирегиональной торговле возможно при открытости интеграционной группировки международному рынку и прямым иностранным инвестициям, вложений в создание и развитие систем транспортировки, а также готовности к последовательному устранению тарифных и таможенных ограничений. С использованием ключевых внешнеэкономических показателей, а также данных по торговле в терминах добавленной стоимости Trade in Value-Added (TiVA), подготовляемых такими международными организациями, как ОЭСР, ВТО и ЮНКТАД, раскрывается связь между торговой политикой и вовлеченностью стран в глобальные цепочки стоимости. Авторы описывают, какими возможностями для развития производственных цепочек располагает Евразийский экономический союз и какие препятствия этому существуют. Для анализа уровня открытости экономики России внешнему рынку и оценки

© Бирюкова О.В., Мануйлов И.А., 2017 г.

Бирюкова Ольга Владимировна – к.э.н., доцент Департамента мировой экономики, научный сотрудник Института торговой политики, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Olga.Biryukova@mail.ru
Мануйлов Илья Андреевич – ассистент Департамента мировой экономики, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, ilya.manujlov@gmail.com

¹ Данная работа подготовлена при грантовой поддержке Факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ в 2016–2017 гг.

вовлеченности в глобальные цепочки стоимости также применялись показатели эластичности экспорта и импорта. Авторы описывают отрасли стран ЕАЭС, которые относительно успешно вовлечены в глобальный процесс фрагментации производства. В результате проведенного анализа авторы выделили основные направления совершенствования внешнеэкономического регулирования стран ЕАЭС для их активного включения в глобальные цепочки стоимости при сохранении приоритетов в области экономической интеграции. Среди них – развитие системы налогообложения, координация макроэкономической и торговой политики, устранение нетарифных ограничений между странами-участниками. Совершенствование таможенного регулирования невозможно без принятия таможенного кодекса Евразийского экономического союза, который будет регулировать вопросы оформления и контроля ввозимых на единую таможенную территорию товаров. Для активного развития внутрирегиональных производственных связей необходимо технологическое разделение труда по основным фазам создания продукта, чтобы, в свою очередь, снизить сырьевую специализацию во взаимной торговле.

Ключевые слова: глобальные цепочки создания стоимости, торговая политика, международная торговля, региональные торговые соглашения, Евразийский экономический союз.

JEL: F15, F17.

С появлением глобальных цепочек добавленной стоимости меркантилистский подход, рассматривающий экспорт как положительное явление, а импорт как отрицательное, причем доступ на рынок – «как уступку», дарованную в обмен на доступ к рынку партнера, стал подвергаться еще большему сомнению. Разумеется, национальные компании могут извлекать выгоду из своих экспортных возможностей, однако они также зависят от надежного импорта товаров и услуг мирового качества, которые необходимы для повышения их производительности и конкурентоспособности. Понимание этих взаимосвязей нашло отражение в изменениях принципов торговой политики отдельных стран, которые на протяжении последних лет проводили либерализацию в одно-

стороннем порядке. В результате некоторым «первопроходцам» в либерализации удалось стать первыми в получении прибыли от специализации и улучшить свое положение на международном рынке ряда отраслей.

Вместе с тем выгода могла бы быть больше, если бы еще большее число стран открывало рынки на многосторонней основе. И здесь важную роль играют глобальные цепочки добавленной стоимости, которые укрепляют экономическую основу для продвижения переговоров на многостороннем уровне. Поскольку барьеров между третьими странами, добывающими или перерабатывающими материалы, не меньше, чем между прямыми торговыми партнерами, то лучше всего их устранять сообща. Классической иллюстрацией данного метода стало Соглашение по информационным технологиям 1997 г., успех которого состоял во включении максимально возможного числа наименований продуктов и стран, участвующих в цепочках добавленной стоимости в сфере ИТ. Соглашение по информационным технологиям также доказало выгоду от применения принципа наибольшего благоприятствования в региональных соглашениях, который устраняет «бюрократические издержки», связанные с применением правил прохождения в торгово-политические блоки и их потенциально искажающим влиянием на торговлю. Стоит, однако, отметить, что подобные соглашения на практике не так распространены и успешный опыт многосторонней либерализации в одной области далеко не всегда удается воспроизвести в другой. При этом Соглашение по информационным технологиям охватывает только товары и тарифы и, по существу, не учитывает все барьеры в цепочках добавленной стоимости. Услуги также важны для ИТ-продукции, однако они не предусмотрены Соглашением. Инвестиционные барьеры или проблемы конкуренции также могут значительно сдерживать развитие торговли информационными технологиями.

Углубление сотрудничества в перечисленных областях стало важным предметом переговоров на региональном уровне. Глуби-

на и охват современных региональных торговых соглашений (РТС) могут значительно выходить за рамки обязательств, которые были приняты странами в ВТО, а возможность выборочного предоставления более благоприятного режима в отношении товаров и услуг из стран, участвующих в РТС, делает их эффективным инструментом торговой политики.

Региональные торговые соглашения стали активно заключаться с начала 1990-х гг. По данным Секретариата ВТО в 2015 г. в мире насчитывалось 612 РТС (с учетом товаров и услуг отдельно), из которых 406 соглашений были действующими. Без двойного учета насчитывается 449 РТС, из которых 90% составляют соглашения о зонах свободной торговли и 10% – договоренности о создании таможенных союзов. Реально действующих соглашений (без учета двойной записи) в настоящее время насчитывается 262. В региональных соглашениях участвуют все члены ВТО, за исключением Монголии. Есть основание полагать, что число РТС будет продолжать расти, так как по многим соглашениям переговоры еще не завершены или только планируются.

Большое распространение получают комплексные РТС, которые наряду с торговлей товарами регулируют торговлю услугами и включают положения по инвестиционному сотрудничеству, политике в области конкуренции, упрощению процедур торговли, государственным закупкам, интеллектуальной собственности, электронной коммерции, а в отдельных случаях содержат положения по охране труда и защите окружающей среды.

ФОРМЫ ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ТОРГОВЫМИ СОГЛАШЕНИЯМИ И ГЛОБАЛЬНЫМИ ЦЕПОЧКАМИ СТОИМОСТИ

На первый взгляд явления региональной экономической интеграции и развития глобальных цепочек стоимости (ГЦС) не

являются взаимосвязанными. Наоборот, интеграция предполагает некоторую степень обособленности стран группировки от взаимодействия с внешними экономическими агентами, когда ГЦС формируются под влиянием ускоряющихся темпов глобализации и роста вовлеченности стран в международные торговые и финансовые потоки. Безусловно, указанная разнонаправленность действительно присутствует и оказывает свое влияние как на конкурентоспособность стран (в терминах генерирования более высокой добавленной стоимости), так и на деятельность отдельных компаний.

Вместе с тем региональные торговые соглашения могут играть позитивную роль в снижении торговых издержек и позволяют компаниям участвовать в вертикальной специализации для повышения их общей производительности. РТС устанавливают определенные правила происхождения товаров и положения, касающиеся накопления ресурсных преимуществ, и тем самым влияют на инвестиционные потоки и распределение производственных цепочек.

В различных регионах мира существует достаточно много практических примеров, когда удавалось добиться синергетического эффекта от одновременного участия в региональных объединениях и снижения уровня протекционизма в масштабах мирового рынка. Наиболее успешными в этом отношении оказались страны Азии (прежде всего в рамках АСЕАН) (Бирюкова, 2014), а наименее эффективными – страны Африки, несмотря на создание достаточно глубоких по степени интеграции коалиций (в частности, валютного союза). Кроме того, ряд исследователей ставит под сомнение тот факт, что цепочки в самом деле являются скорее региональными, чем глобальными (Stephenson, 2013). Так, например, на сегодняшний день сформировалось три центра, где концентрируются цепочки создания добавленной стоимости, – это Северная Америка, Европа и Восточная Азия. Первые два региона стали преимущественно центрами спроса, а последний – центром

предложения, хотя эта ситуация может измениться в результате переориентации экономики Китая на рост потребительского спроса.

Таким образом, становится необходимым проанализировать те факторы, которые способны обеспечить успех региональной экономической интеграции без исключения вовлеченных стран, участвующих в глобальных экономических процессах и системах международной конкуренции. Особенно актуальным изучение этих вопросов оказывается на фоне активизации интеграционного взаимодействия на пространстве ЕАЭС. Объединение функционирует сравнительно недавно, и перед странами стоит задача выбора грамотной стратегии дальнейшего долгосрочного развития.

СТРОИТЕЛЬСТВО ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК СТОИМОСТИ

Важную роль в оценке потенциала ГЦС играют декомпозиция торговых потоков и соотношение базовых макроэкономических показателей. Так, считается, что с ростом активной вовлеченности в ГЦС должна увеличиваться доля импорта компонентов из развивающихся и наименее развитых стран, это означает, что национальные компании должны активно участвовать в процессах фрагментации своих направлений деятельности (*offshoring, outsourcing*). Помимо этого необходимо ожидать роста прямых иностранных инвестиций и появления кластеров типа «спутник», где будут концентрироваться различные транснациональные компании, за чей счет развитие ГЦС и будет финансироваться на первых порах (Parrilli, Nadvi, Yeung, 2013). Наконец стоит также отдельно рассматривать показатели эластичности спроса на импорт от выпуска, как точечные, так и дуговые. Они отражают структурные изменения в экономике

и способны характеризовать степень включения страны в систему мировой торговли.

К одному из важных аспектов успешного функционирования ГЦС можно также отнести и создание специальных условий для торговли в сфере таможенной и транспортной инфраструктуры. Бессмысленно снижать тарифы в условиях, когда перевозки товаров невозможны ввиду высоких затрат. Также не принесет выгод торговля со странами, где необходимо соблюдать огромное количество таможенных правил и процедур, пока существуют альтернативные рынки для продукции. Стоит отметить, что влияние транзакционных издержек на процессы формирования сетей поставок и производства до сих пор достаточно слабо исследовано. Однако можно утверждать, что компании склонны обращаться к этому фактору при оценке конкурентных преимуществ каждого из своих партнеров и потенциала долгосрочного взаимодействия (Клочко, 2015). А это, в свою очередь, означает, что транзакционные издержки являются одним из стимулов, определяющих поведение участников ГЦС.

На сегодняшний день степень участия стран – членов Евразийского экономического союза в глобальных цепочках создания стоимости различна. Для оценки вовлеченности используются два параметра: *восходящее участие (forward participation)*, отражающие экспорт сырьевых товаров и услуг, которые затем импортируются обратно в виде готовых продуктов, и *нисходящее участие (backward participation)*, определяющее значение импортных компонентов, используемых для производства экспорта.

На рис. 1 приведены данные о вовлеченности различных стран в глобальные цепочки стоимости по состоянию на 2011 г. (последняя доступная на данный момент информация). Так, мы можем видеть сравнительное положение десятки лидеров и России. Фундаментальное различие по особенностям участия заключается в том, что Россия недостаточно активно в своем экспорте использует импортные компоненты. Это означает, что основная

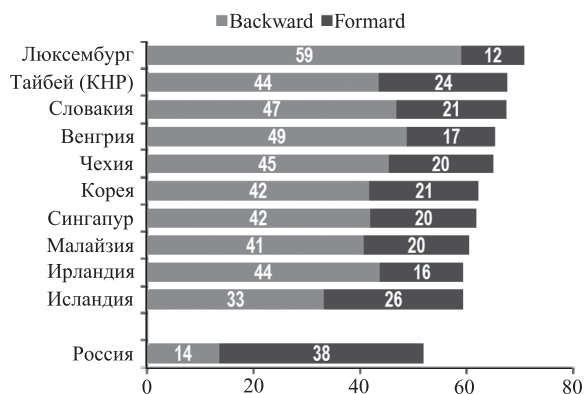


Рис. 1. Индекс вовлеченности в глобальные цепочки стоимости, 2011 г.

Источники: составлено по OECD–WTO Trade in Value Added (TiVA) database (дата обращения: 10.03.2016).

часть импорта России потребляется внутри страны, следовательно, преимущественно это конечные блага, которым дополнительная стоимость российскими компаниями уже не добавляется. При этом сама по себе вовлеченность России в ГЦС достаточно высокая (индекс, например, несколько выше, чем у Германии и Китая). По большей части это объясняется тем, что российский экспорт активно используется в экспорте третьих стран, т.е. те страны, куда Россия продает свои товары, используют их в качестве сырья, добавляют к ним определенную стоимость и перепродают. С одной стороны, это хорошо, российские блага пользуются популярностью на рынках, пусть и в качестве компонентов. С другой стороны, все эти товары – продукция добывающей отрасли, т.е. нефть, газ и производные. Конечно, энергоресурсы будут входить в стоимость большинства благ, экспортируемых третьими странами, но само по себе это не будет приносить больших выгод России, так как на данных стадиях производственного процесса величина добавленной стоимости является крайне низкой и не позволяет претендовать на большие доходы. Все это следствие общей удаленности российских компаний от конечного потребителя и участия в цепочках

с небольшим числом звеньев. Страны-лидеры придерживаются абсолютно противоположной стратегии и стараются добавлять как можно больше стоимости к импорту, перепродавая его партнерам (в частности, по РТС), находясь в непосредственной близости к рынкам потребления конечных благ.

Наиболее активное участие в ГЦС для России характерно в металлургии, нефтедобывающей и химической промышленности, оптовой и розничной торговле, транспорте и телекоммуникациях. Доля нефтепродуктов и газа в российском экспорте составляет 70%, и зарубежные страны используют российский экспорт в качестве необработанных материалов и компонентов для своей продукции. Такая специализация существенно затрудняет создание высокой доли добавленной стоимости в ГЦС. Ресурсы, экспортируемые российскими компаниями, возвращаются в качестве импортируемой готовой продукции, но с соответствующей наценкой, которая увеличивается за счет и существующих тарифов, и торговых ограничений нетарифного характера (Meshkova, Moiseichev, 2016).

Для экономики Казахстана высокий уровень вовлеченности в ГЦС, характеризующийся долей импортных компонентов, используемых для производства экспорта, наблюдается в стратегических для страны отраслях: добыча нефти, цветная и черная металлургия, транспорт (Кадочников, 2015). В качестве экспортируемых национальных компонентов, используемых на производстве в других странах, активно участвуют машиностроение, химическая промышленность и электроэнергетика.

Экономика Беларуси характеризуется более высоким фактическим уровнем включенности в глобальные цепочки создания стоимости. Тем не менее вовлеченность наиболее активных отраслей – производство кокса и нефтепродуктов, машиностроение, производство транспортного оборудования, химическая промышленность, черная металлургия – во многом обеспечивается высокой добавленной стоимостью иностранных (российских) товаров промежуточного потребле-

ния. Среди отраслей, включенных в ГЦС, можно также выделить электроэнергетику, производство текстиля, одежды и электронного оборудования, транспорт.

Развитие экономики Армении в большой степени связано с развитием партнерских отношений с Россией. В настоящее время прорабатываются вопросы сотрудничества в энергетической сфере, так как для России являются привлекательными связи между Арменией, Ираном и Грузией. Так, Армения сильно зависит от российских инвестиций в развитие энергетической инфраструктуры. Помимо этого для Армении характерна достаточно высокая доля перечислений граждан, занятых работой в России и других соседних странах, в объеме общих средств, поступающих в страну. В этой связи становится сложно централизованно развивать такие отрасли, как, например, текстильная или пищевая промышленность, где у Армении наблюдаются сравнительные преимущества. В результате происходит наращивание объемов производства в различных секторах промышленности, откуда компоненты поступают в Россию и Казахстан. Таким образом, у Армении есть большой потенциал в развитии торговли и ГЦС через кооперацию с такими странами, как Грузия и Иран, однако заинтересованность России преимущественно в энергетических проектах в настоящее время тормозит данные процессы.

Экономика Киргизии во многом похожа на экономики Армении и Беларуси. Важным конкурентным преимуществом для успешного участия в ГЦС видится развитие сельского хозяйства и оптимизация поставок и дистрибуции фруктов и сухофруктов внутри страны. В среднем стоимость товаров данных групп несколько выросла в странах ЕАЭС (особенно в России) в связи с санкциями и т.п. РТС с Вьетнамом во многом рассматривались как инструмент разрешения данной ситуации. Альтернативный способ – развитие ГЦС между Киргизией и другими участниками ЕАЭС в сельскохозяйственной сфере. Однако партнеры Киргизии в ЕАЭС пока слабо заинтересованы в данной кооперации. Здесь опять

же приоритетное значение приобретают инвестиции, поступающие из Казахстана и Турции, развитие энергетической инфраструктуры в регионе.

Несмотря на возможности расширения участия в глобальных цепочках создания стоимости для отдельных стран ЕАЭС, существует ряд факторов, сдерживающих развитие внутрирегиональной фрагментации производства. Прежде всего, это неравномерное развитие взаимодополняющих секторов в экономиках участвующих стран. Как известно, Россия занимает лидирующее положение среди стран ЕАЭС по объемам торговли с третьими странами, кроме того, является крупным, привлекательным для импорта рынком, а также здесь концентрируется большая часть научно-технического потенциала региона (патенты, высокотехнологичные компании и т.д.). В результате часто бывает сложно найти подходящие компоненты для создания добавленной стоимости и, наоборот, предложить такие товары, которые могли бы быть качественно доработаны партнерами. Отметим, что здесь следует рассматривать не только абсолютные показатели, важно понимать также и роль сравнительных преимуществ. Тем не менее участие в глобальных цепочках стоимости на тех стадиях, которые приносят наибольший доход, требует высокой конкурентоспособности в совершенно конкретных отраслях (разработки, исследования, услуги и т.п.). Соответственно препятствием развития ГЦС служит политика замещения импортных товаров, выбранная доминирующим игроком интеграционной группировки. Данный подход не позволит развивать инновационные товары и технологии, поскольку для этого изначально недостаточно ресурсов (Кудров, 2015). В условиях закрытого от зарубежных компаний рынка ситуация может только ухудшиться. В этой связи эффективной может оказаться, наоборот, стратегия более активного привлечения прямых иностранных инвестиций.

На рис. 2 изображена динамика прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в странах ЕАЭС. Отметим, что Россия оказывается

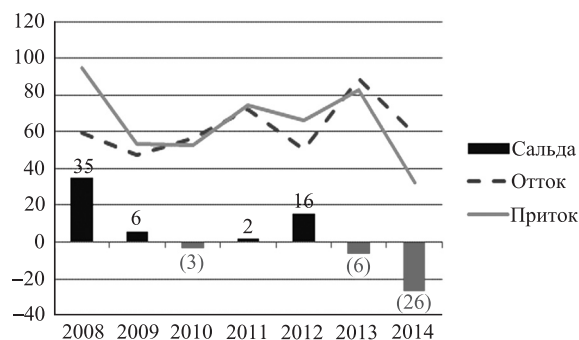


Рис. 2. Прямые иностранные инвестиции в странах ЕАЭС, млрд долл. США

Источник: Евразийская экономическая комиссия. Статистика ЕАЭС. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/union_stat/Pages/default.aspx.

очевидным лидером как по объему вложений, так и по объему обязательств. На втором месте ожидаемо находится Казахстан, тогда как Беларусь, Армения и Киргизия фактически не дают весомого вклада в формирование инвестиционного климата в регионе. Важно также понимать, что в сравнении с другими строками платежного баланса стран ЕАЭС вклад ПИИ относительно незначительный и, к сожалению, сильно снижается. Однако это говорит и том, что существует большой потенциал наращивания объемов капиталовложений, привлекаемых в страны Союза. Именно за их счет можно довольно эффективно компенсировать дефицит торгового баланса некоторых стран, но, что самое главное, привлекать лидирующие транснациональные компании к развитию ГЦС в регионе.

К еще одному фактору, сдерживающему развитие ГЦС, необходимо отнести отсутствие диверсифицированной структуры экспорта (Кукушкина, Островская, 2013) и низкие уровни взаимной торговли (как в абсолютном выражении, так и в сравнении с объемами внешней торговли). В странах АСЕАН, упомянутых нами выше, объемы внутрирегиональной торговли стабильно росли, отражая постоянный обмен компонентами производства и конечными благами. Вероятно, проблема ЕАЭС свя-

зана с неспособностью поддерживать в целом конкурентоспособность товаров и рост объемов торговли, намечавшийся после создания Таможенного союза (ТС). Ситуацию значительно усугубили внешнеторговые санкции, применяемые к России. Однако при обращении к статистике оказывается, что пик торговли пришелся на 2012 г., а значит, изменения в экономике начали происходить задолго до событий 2014 г. В частности, в 2012 г. объемы экспорта в третьи страны достигали 594 млрд долл., импорта – 341 млрд, а объемы взаимной торговли на пространстве ЕАЭС составляли 68 млрд долл. С этого момента показатели продолжали сокращаться и к концу 2014 г. составили 374 млрд, 205 млрд и 45 млрд долл. соответственно.

Для преодоления подобных вызовов стоит пересмотреть подходы к вопросам условий функционирования международных компаний в странах ЕАЭС. Здесь важны создание приемлемой системы налогообложения, координация макроэкономической и торговой политики, принятие Таможенного кодекса ЕАЭС и развитие системы «единого окна», упрощающей взаимоотношения между всеми сторонами таможенного процесса². Иначе главными торговыми партнерами Союза в терминах добавленной стоимости будут оставаться экономики, находящиеся за его пределами, например, для России это США, Германия и Китай³. Соответственно сложно говорить и о росте объемов импорта из развивающихся стран, где национальные компании могли бы получать доступ к сравнительно более дешевым ресурсам производства. Здесь преимущественно речь идет о факторе рабочей силы. Ожидается, что РТС

² Решение Высшего Евразийского экономического совета от 29 мая 2014 г. № 68 «Об Основных направлениях развития механизма “единого окна” в системе регулирования внешнеэкономической деятельности». URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/tam_sotr/Pages/mdsw.aspx.

³ WTO. Trade in value-added and global value chains: Statistical profiles. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/countryprofiles_e.htm.

с такими странами, как Вьетнам и Египет, могут исправить ситуацию, но пока очевидных положительных сдвигов не наблюдается, поскольку большее значение уделяется перемещению товаров, а не совместному использованию труда и капитала.

УЧАСТИЕ РОССИИ В ГЦС: НОВЫЕ ЗАДАЧИ, ПРЕЖНИЕ ПРОБЛЕМЫ

Заслуживающим отдельного внимания представляется также рассмотрение последствий кризиса 2008 г., в частности, для экономики России. Во многих развитых странах уже в 2010 г. объемы торговли начинали расти более быстрыми темпами, чем ВВП, как раз за счет наличия стабильно функционирующих сетей поставок и производства. В России же, где доля транснациональных компаний изначально была невелика, подобного эффекта не наблюдалось. Это означает, что период восстановления экономики, характеризовавшийся ростом торговли вплоть до 2012 г., также не был использован для развития ГЦС. В результате нет оснований утверждать, что страна будет легко переживать последствия внешних торговых ограничений. В частности, например, в течение последних двух лет можно наблюдать значительный рост цен на территории ЕАЭС (+12,4%)⁴, причем его уже нельзя объяснить сезонными колебаниями. Инспирированная санкциями политика импортозамещения не может служить альтернативой, поскольку требует существенного обновления основных фондов и финансовых вложений, что, в свою очередь, ограничено в результате отсутствия доступа к внешнему финансированию (Исаченко, 2015, с. 60).

⁴ Евразийская экономическая комиссия. Статистика ЕАЭС. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/union_stat/Pages/default.aspx.

О необходимости развития ГЦС также говорит и тот факт, что после кризиса 2008 г. в экономике России произошли серьезные структурные изменения по отношению к взаимодействию с третьими странами. Несмотря на слабое включение в ГЦС, уязвимость к внешним колебаниям значительно выросла. В первую очередь это связано с участием России в производственных цепочках на начальных этапах за счет высоких объемов экспорта нефти (Бирюков, 2014). Безусловно, здесь нельзя говорить о каких-либо долгосрочных экономических выгодах, однако именно этот фактор привел к тому, что экономика стала уязвима к колебаниям курсов валют и цен на энергоресурсы.

На рис. 3 приведена сравнительная динамика темпов роста импорта ежемесячно, где отчетливо прослеживаются периоды спадов 1998 и 2008 г. В первую очередь мы видим, что кризис 2008 г. оказался более глубоким, а во-вторых (по сравнению с 1998 г.), произошло смещение самых низких темпов роста импорта к кварталам, более отдаленным от периода достижения самых низких объемов импорта. Подобную, более ярко выраженную картину мы могли наблюдать и в развитых странах, в частности в США. Основная причина таких сдвигов лежит в изменениях структуры потребления и поведения домохозяйств. В развитых странах рецессия при-

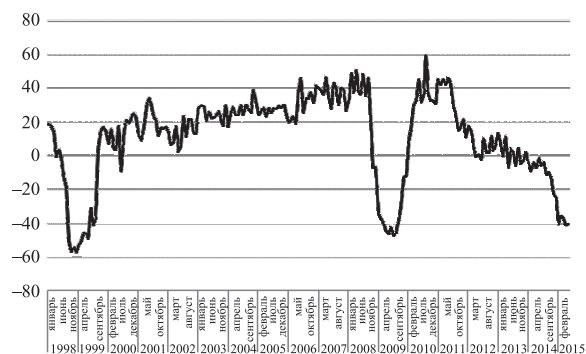


Рис. 3. Темпы роста импорта в Россию, ежемесячно

Источник: ЦБ РФ. Статистика. URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/trade/trade.xls.

шла на период второго демографического дивиденда, когда постаревшее население сумело аккумулировать сбережения и инвестировать их в экономику.

В странах СНГ возможность накопления капитала домохозяйствами была упущена. В кризис 2008 г. страны – нефтеэкспортеры Аравийского полуострова столкнулись с тем, что размер активов их суверенных фондов значительно снизился в связи с падением мировых фондовых рынков и снижением стоимости инвестиционных активов (Бирюков, 2015, с. 39). Однако поскольку снижение цен на нефть было недолговременным, их экономикам удалось практически безболезненно пройти этот период.

Обратимся теперь к показателю эластичности спроса на импорт, чтобы проанализировать открытость экономики России внешнему рынку и косвенно оценить степень вовлеченности в глобальные цепочки стоимости. К сожалению, мы не сможем рассчитать аналогичные показатели для других стран Союза ввиду отсутствия достаточных статистических данных для проведения регрессионного анализа.

Для удобства и более детального рассмотрения процессов использовались квартальные данные ЦБ РФ и Федеральной службы государственной статистики, расчеты производились по следующей теоретической формуле:

$$e = \frac{\partial M}{\partial Y} \cdot \frac{Y}{M},$$

где e – уровень эластичности; M – величина спроса на импорт; Y – объем производства. Поскольку реальная функциональная зависимость переменных нам неизвестна, каждый квартал сравнивался с аналогичным кварталом прошлого года, и формула принимала следующий вид:

$$e = \frac{M_t - M_{t-4}}{Y_t - Y_{t-4}} \cdot \frac{Y_t}{M_t},$$

где t – номер исследуемого квартала. В ходе исследования было выявлено, что показатели эластичности колеблются вокруг значения +1,0 еще с начала 2000-х гг. Однако после кри-

зиса 2008 г. сильно возрастает амплитуда этих колебаний, что мы можем наблюдать вплоть до текущего периода времени. Все это говорит о том, что экономика пока не может прийти в состояние долгосрочного стационарного равновесия. Сильная уязвимость перед внешними шоками при отсутствии встраивания в глобальные цепочки стоимости на конечных стадиях производства означает, что на данном этапе у страны, в принципе, отсутствуют возможности для преодоления нестабильности с использованием инструмента участия в цепочках создания стоимости на международном, на глобальном уровне. В этой связи можно либо пойти путем большего отдаления от международных рынков, либо, пока национальная продукция не утратила полностью конкурентоспособность, все же начать включаться в мировые производственные сети, иначе через какое-то время это вообще станет невозможно. Известны примеры применения обоих подходов. Первый широко использовался странами Латинской Америки, в частности Бразилией, где в период финансового кризиса 2008 г. политика импортозамещения привела к сильному спаду производства вследствие резкого удорожания американских кредитов. Второй подход стал основой рыночных реформ в Южной Корее, выбравшей ориентацию на экспорт и привлечение ПИИ в качестве главных двигателей роста.

Стоит также рассмотреть динамику долгосрочных коэффициентов эластичности спроса на импорт (используем временной лаг в 3 года). Так, эластичность в I квартале 2000 г. – коэффициент β уравнения $\ln M = \alpha + \beta \cdot \ln Y + \varepsilon$, рассчитываемого с помощью регрессии по предшествующим 12 кварталам. Отметим, что здесь колебания уже не такие серьезные, но все же присутствуют, хотя эти показатели в развитых странах более или менее стабильны на протяжении нескольких лет. Появление и развитие ГЦС здесь находят свое отражение в постепенном росте долгосрочной эластичности спроса на импорт и ее закреплении на некотором более высоком уровне, характеризующем

состояние нового стационарного равновесия (Aiello, Bonanno, Via, 2015). В России же мы действительно наблюдали устойчивый рост от +0,6 в 2000 г. вплоть до +1,4 в середине 2011 г., однако затем начался спад, и сейчас долгосрочная эластичность спроса на импорт колеблется вокруг значения +1,0. В контексте текущей экономической конъюнктуры сложно говорить о качественном изменении тренда (возможно лишь увеличение амплитуды колебаний). В то же время необходимо, чтобы импорт становился более дешевым. Это возможно при развитии ГЦС и участии в них на высокодоходных этапах.

* * *

Несмотря на то что торговые соглашения за последние два десятилетия получили широкое признание как наилучший механизм открытия рынков, значительная либерализация происходит за счет одностороннего открытия. Для развития ГЦС региональные торговые соглашения являются наиболее эффективными, когда их страны-члены уже участвуют в региональных производственных системах. Они также играют определенную роль в углублении интеграционных положений: совместимости стандартов или признания качества. Но в будущем РТС должны избегать опасаться ловушек относительно выбора фирм и потери связи с остальной частью цепочки. Большая либерализация правил происхождения, например, сделала бы РТС более привлекательными для цепочек стоимости и увеличила бы их влияние на производительность фирм. В долгосрочной перспективе объединение РТС и увеличение количества стран, участвующих в РТС, помогли бы превратить «чашу спагетти» из преференциальных соглашений в четкий и более эффективный торговый режим для всех участников ГЦС, поскольку на определенном этапе у стран-участниц возникнет потребность в выработке общих правил игры, необходимых для транснационального бизнеса.

Успешное развитие и функционирование ГЦС в рамках региональной интеграции возможны при наличии следующих условий:

развитие торговой инфраструктуры (таможенные правила и процедуры, транспортировка, рынок услуг и т.п.) и устранение различного рода барьеров между странами (тарифы, технические стандарты, ограничения на движение инвестиций).

В рамках Евразийского экономического союза необходимо преодолеть ряд препятствующих развитию производственных цепочек проблем и противоречий, к которым относятся: низкая инвестиционная активность национальных компаний за рубежом; низкая инвестиционная привлекательность стран – членов Союза; снижающиеся уровни взаимной торговли; неспособность поддерживать конкурентоспособность товаров на международном рынке; слабое научно-техническое сотрудничество и последствия кризиса 2008 г., которые зачастую недооцениваются. Так, при разработке макроэкономической и торговой политики необходимо учитывать, что меняются структура потребления и склонность домохозяйств к сбережению. Экономики стран ЕАЭС становятся все более чувствительными к внешним факторам, даже без сильной вовлеченности в ГЦС. В результате видится более эффективным не стараться абстрагироваться от неизбежных изменений, а попытаться использовать те возможности роста, которые может принести активное участие в ГЦС. Для этого необходимо развивать инфраструктуру для роста взаимной торговли, снижая количество нетарифных барьеров, в том числе за счет ускорения принятия Таможенного кодекса ЕАЭС и внедрения механизмов «единого окна», привлекать прямые иностранные инвестиции и согласованно выстраивать системы налогообложения.

Список литературы

Бирюков Е. С. Управление валютным курсом экспортеров ресурсов // Научное обозрение. 2014. № 8 (2). С. 659–665.

- Бирюков Е.С. Механизмы структурной перестройки экономики в странах Залива // Азия и Африка сегодня. 2015. № 1 (690). С. 38–44.
- Бирюкова О.В. Торговля услугами как локомотив интеграции // Азия и Африка сегодня. 2014. № 5 (682). С. 35–40.
- Исаченко Т.М. Экономическая дипломатия в условиях политического кризиса // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Серия 5. Экономика. 2015. № 3. С. 46–65.
- Кадочников П.А. Перспективные вопросы расширения участия России в глобальных цепочках добавленной стоимости // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 2. С. 8–13.
- Ключко О.А. Особенности стратегического планирования при разработке международных стратегий // Стратегии бизнеса. 2015. № 9 (17). С. 24–29.
- Кудров В.М. Актуальные проблемы российской экономики // Современная Европа. 2015. № 3. С. 137–147.
- Кукушкина Ю.М., Островская Е.Я. Актуальные проблемы и перспективы сопряжения процессов евразийской и западноевропейской экономической интеграции // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. 2013. Т. 8. № 4. С. 214–228.
- Aiello F., Bonanno G., Via A. Again on trade elasticities: Evidence from a selected sample of countries // Eurasian Business Review. 2015. № 5 (2). P. 259–287.
- Meshkova T.A., Moiseichev E.Y. Russia's experience of foresight implementation in global value chain research // Journal of Innovation and Entrepreneurship. 2016. Vol. 5. № 1.
- Parrilli M.D., Nadvi K., Yeung H.W. Local and regional development in global value chains, production networks and innovation networks: A comparative review and the challenges for future research // European Planning Studies. 2013. Vol. 21. № 7. P. 967–988.
- Stephenson S. Global value chains: The new reality of international trade. Geneva, Switzerland: ICTSD & WEF, 2013.

Рукопись поступила в редакцию 25.10.2016 г.

THE DEVELOPMENT OF PRODUCTION CHAINS IN THE INTRAREGIONAL TRADE: LESSONS FOR THE EEU

O.V. Biryukova, I.A. Manuylov

Biryukova Ol'ga V. – National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russia, Olga.Birjukova@mail.ru

Manuylov Ilya A. – National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russia, ilya.manujlov@gmail.com

The article is devoted to the development of global value chains within the regional economic integrations and to the successful experiences of these processes for the Eurasian integration. The development of production chains in the regional trade is possible under the conditions of the openness of the integration group for the international market and foreign direct capital, investment in the creation and development of the transportation systems, and the successive liberalization of tariff and customs restrictions. Using key economic indicators and trade data in terms of Trade in Value-Added (TiVA) produced by international organizations such as OECD, WTO and UNCTAD, the authors reveal the link between the trade policy and the involvement of countries in global value chains. The authors describe the opportunities of the development of production chains in the framework of Eurasian Economic Union, and what obstacles there are. For the analysis of openness of the Russian economy to the external market and assessing the involvement in global value chains the authors have also been used the elasticity of exports and imports. The article describes the industries in the countries of the Eurasian Economic Union, which relatively successfully involved in the global fragmentation of production. As a result of the analysis, the authors identify the main directions of improvement of the foreign economic regulation of the EEU countries for their active participation in global value chains while maintaining the priorities in the field of economic integration. The main of them are – development of the tax system, the coordination of macroeconomic and trade policies, elimination of non-tariff restrictions among participating countries. Improvement of customs regulation is impossible without the adoption of the customs code of the Eurasian economic

union, which has to regulate the registration and control of imports to the single customs territory. The active development of intra-regional production linkages requires technological division of labor on the basic phases of product creation that, in turn, reduces commodity specialization in the mutual trade.

Keywords: global value-added chains, trade policy, international trade, regional trade agreements, Eurasian economic union.

JEL: F15, F17.

References

- Aiello F., Bonanno G., Via A. (2015). Again on trade elasticities: evidence from a selected sample of countries. *Eurasian Business Review*, no. 5 (2), pp. 259–287.
- Biryukov E.S. (2014). Management of currency rate by resource exporters. *Nauchnoe Obozrenie [Scientific Review]*, no. 8 (2), pp. 659–665 (in Russian).
- Biryukov E.S. (2015). The mechanisms of the economic restructuring in the GCC States: Present and Future. *Aziya i Afrika Segodnya [Asia and Africa Today]*, no. 1 (690), pp. 38–44 (in Russian).
- Biryukova O.V. (2014). The liberalization of sphere of trade services in the ASEAN countries as an engine of Integration. *Aziya i Afrika Segodnya [Asia and Africa Today]*, no. 5 (682), pp. 35–40 (in Russian).
- Isachenko T.M. (2015). Economic diplomacy in political crisis. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo Universiteta. Seriya 5. Ekonomika [Journal of St. Petersburg State University. Economics]*, no. 3, pp. 46–65 (in Russian).
- Kadochnikov P.A. (2015). Russia increasing global value added chains participation: Perspective issues. *Rossiyskiy Vneshneekonomicheskiy Vestnik [Russian Foreign Economic Journal]*, no. 2, pp. 8–13 (in Russian).
- Klochko O.A. (2015). Peculiarities of strategic planning during the international strategy development. *Strategii Biznesa [Business strategies]*, no. 9 (17), pp. 24–29 (in Russian).
- Kudrov V.M. (2015). Actual problems of the Russian economy. *Sovremennaya Evropa [Contemporary Europe]*, no. 3, pp. 137–147 (in Russian).
- Kukushkina J., Ostrovskaya Ye. (2013). Current issues and prospects of eurasian and european economic integration. *Vestnik Mezhdunarodnykh Organizatsiy: Obrazovanie, Nauka, Novaya Ekonomika [International Organizations Research Journal]*, vol. 8, no. 4, pp. 214–228 (in Russian).
- Meshkova T.A., Moiseichev Ye.Y. (2016). Russia's experience of foresight implementation in global value chain research. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, vol. 5, no. 1.
- Parrilli M.D., Nadvi K., Yeung H.W. (2013). Local and regional development in global value chains, production networks and innovation networks: A comparative review and the challenges for future research. *European Planning Studies*, no. 21 (7), pp. 967–988.
- Stephenson S. (2013). Global value chains: The new reality of international trade. Geneva, Switzerland: ICTSD & WEF.

Manuscript Received 25.10.2016

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ В ОАО «РЖД»

Ю.В. Кондратова

Существенные изменения в экономических, социальных и научно-технических условиях деятельности транспортных предприятий предъявляют новые требования к управлению транспортными системами. Повышение надежности функционирования транспортной системы должно обеспечивать возможность адаптации ее к внешним условиям, эффективную и устойчивую работу железнодорожного транспорта. Реализация на железнодорожном транспорте структурной реформы поставила перед ОАО «РЖД» новые задачи. В условиях всеобщей глобализации экономики нужно шире использовать положительный опыт стран с развитой рыночной экономикой, адаптируя его к российским условиям. Необходима разработка современных методологических подходов к реструктуризации предприятий железнодорожного транспорта с целью повышения эффективности управления финансами, которые позволяют хозяйствующим субъектам рынка транспортных услуг снижать издержки, планировать эффективное движение денежных потоков, осуществлять инвестиции и обеспечивать конкурентоспособность в условиях рыночных отношений. Одними из характеристик сегодняшних условий хозяйствования являются сохраняющаяся неопределенность развития экономики страны, меняющаяся конъюнктура рынка транспортных услуг и усиление конкурентной борьбы между видами транспорта. Поэтому проблема повышения эффективности управления предприятиями железнодорожного транспорта стоит особенно остро. В статье применен

© Кондратова Ю.В., 2017 г.

Кондратова Юлия Валерьевна – аспирант Института системного анализа Федерального исследовательского центра «Информатика и управление» РАН, ведущий специалист Департамента корпоративных финансов ОАО «РЖД», Москва, k89137473933j@yandex.ru

системный подход¹ к определению места платежных балансов в действующей системе финансового менеджмента ОАО «РЖД» и приведены предложения для их усовершенствования при осуществлении деятельности холдинга.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, финансовый менеджмент, бюджет движения денежных средств, платежные балансы, системный анализ, эффективность.

JEL: G30, L92.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ И АКТУАЛЬНОСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Реализация на железнодорожном транспорте структурной реформы поставила перед ОАО «РЖД» новые задачи. В условиях всеобщей глобализации экономики необходимо шире использовать положительный опыт стран с развитой рыночной экономикой, адаптируя его к российским условиям. Необходима разработка современных методологических подходов к реструктуризации предприятий железнодорожного транспорта с целью повышения эффективности управления финансами, которые позволяют хозяйствующим субъектам рынка транспортных услуг снижать издержки, планировать эффективное движение денежных потоков, осуществлять инвестиции и обеспечивать конкурентоспособность в условиях рыночных отношений.

¹ Системный подход – используемая в разных областях деятельности, включая экономико-управленческую, целостная методология, заключающаяся в рассмотрении объектов как взаимосвязанной совокупности частей, вносящих свой вклад и влияющих на итоговый результат функционирования и использования объекта. Системный подход базируется на использовании системного анализа, воплощает диалектический способ изучения и исследования естественных и общественных процессов, основан на возможно более полном, всестороннем познании и учете связей, влияний, взаимодействий, изменений (Райзберг, Лозовский, Стародубцева, 2011).

Одной из характеристик современных условий хозяйствования является сохраняющаяся неопределенность развития экономики страны, меняющаяся конъюнктура рынка транспортных услуг и усиление конкурентной борьбы между видами транспорта. Поэтому проблема повышения эффективности управления предприятиями железнодорожно-го транспорта выходит на первый план.

Для управления финансовыми ресурсами в компаниях, ведущих свою деятельность в экономически развитых странах Западной Европы и США, используется инструмент под названием «бюджет движения денежных средств» (Cash flow budget). В (Follet, 2012) указывается, что одним из наиболее полезных инструментов для управления финансовыми ресурсами компании в текущем режиме является именно бюджет движения денежных средств, т.е. документ, в котором осуществляется взаимная увязка денежных потоков компании. Разработка этого бюджета обязует менеджера учитывать множество особенностей производственного процесса. Информация, содержащаяся в нем, используется при разработке бухгалтерского баланса, отчета о доходах и других документов.

Практика применения бюджетов движения денежных средств широко применяется в таких компаниях, как Ahlsell (Швеция), American Express (США), Cognos (Канада), GE Capital (США), Svenska Handelsbanken (Швеция), Telecom New Zealand (Новая Зеландия, Австралия), Tomkins (Великобритания, США), Unilever (Великобритания, Голландия), World Bank (Хоуп, 2007).

Холдинг «РЖД», являющийся крупнейшим железнодорожным оператором и элементом транспортной системы в целом в Российской Федерации, также использует передовые методики управления финансовыми ресурсами и формирует бюджет движения денежных средств. Он, в свою очередь, используется при составлении финансового плана ОАО «РЖД», документа, в соответствии с которым составляется прогноз финансовых результатов деятельности на основе объемных и стоимостных

показателей работы компании и организуется рациональное движение финансовых ресурсов в соответствии с выбранной финансовой стратегией ОАО «РЖД» в средне- и долгосрочной перспективе.

Помимо бюджета движения денежных средств в ОАО «РЖД» используется еще один инструмент управления финансовыми ресурсами – система платежных балансов ОАО «РЖД». Она занимает ведущие позиции при осуществлении финансовой деятельности ОАО «РЖД» на текущем уровне управления.

В настоящей статье под платежным балансом будет пониматься документ, представляющий собой план поступления и расходования средств ОАО «РЖД», обобщающий движение денежных средств по всем банковским счетам. Эффективный платежный баланс позволяет исключить или существенно сократить риски возникновения кассовых разрывов и тем самым повысить надежность функционирования холдинга.

Применение системы платежных балансов в ОАО «РЖД» при осуществлении его финансово-хозяйственной деятельности позволяет решать следующие задачи:

- повышение оперативности и эффективности управления в нестабильных макроэкономических условиях (платежные балансы могут использоваться руководством ОАО «РЖД» на регулярной основе для оперативного внесения изменений в политику управления финансовыми ресурсами);
- улучшение финансовых результатов компании (за счет осуществления оперативного контроля доходных поступлений и расходных операций, рационального распределения и использования ресурсов);
- повышение прозрачности и открытости информации, предоставляемой в органы государственного контроля (в том числе в Счетную палату РФ), за целевым и полным использованием средств государственной поддержки, направляемых для реализации приоритетных инвестиционных и иных проектов;
- улучшение платежеспособности и финансовой устойчивости всех структур-

ных элементов холдинга РЖД (на этапе разработки оперативных планов руководство ОАО «РЖД» имеет возможность заранее предусмотреть привлечение в соответствующие моменты времени дополнительных источников финансирования, а также определить их стоимость);

- контроль над своевременностью и полнотой взыскания доходных поступлений (в детализации по центрам ответственности и видам поступлений), а также целевого использования денежных средств;

- управление уровнями дебиторской и кредиторской задолженности;

- повышение слаженности работы и согласованности действий всех структурных элементов железнодорожного транспорта (предприятия, филиалы, департаменты и пр.).

Несмотря на многочисленность задач, с которыми компания сталкивается в процессе финансового управления, представляется целесообразным рассмотреть задачу о поддержании текущей ликвидности компании как основе надежного функционирования железнодорожного транспорта и, как следствие, транспортной системы Российской Федерации в целом.

Для обеспечения бесперебойной работы железнодорожного транспорта и безусловного выполнения установленной производственной программы холдинга «РЖД» предприятиям, входящим в его структуру, необходимо в установленные сроки производить выплаты заработной платы работникам, оплачивать счета поставщиков и подрядчиков, вносить платежи в государственные внебюджетные фонды, гасить обязательства по заключенным договорам, уплачивать проценты по полученным кредитам. Для выполнения этих платежей необходимо постоянно располагать денежными средствами, полученными за выполненные перевозки и другие работы и услуги. Поэтому текущее управление финансовыми ресурсами компании должно включать контроль над поступлением и расходованием средств таким образом, чтобы не возникало просроченных платежей и срывов

хозяйственной деятельности. Таким образом, решение задач по поддержанию текущей платежеспособности ОАО «РЖД» является приоритетным при формировании платежных балансов. В свою очередь, для предупреждения рисков потери ликвидности, влияющих на формирование денежного потока, в холдинге «РЖД» используются следующие механизмы:

- управление остатками по счетам компании;
- оперативное осуществление конверсионных операций;
- продажа высоколиквидных активов;
- использование банковского овердрафта для закрытия краткосрочных кассовых разрывов²;
- краткосрочное привлечение денежных средств;
- долгосрочное привлечение денежных средств;
- привлечение акционерного капитала;
- безакцептное списание со счетов контрагентов (если применимо);
- изменение условий расчетов по текущим договорам;
- другие механизмы.

ОПИСАНИЕ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ ИССЛЕДУЕМОЙ ПРОБЛЕМЫ

Платежные балансы ОАО «РЖД» формируются по четырем видам деятельности, соответствующим Порядку ведения раздельного учета доходов, расходов и финансовых результатов, тарифным составляющим и укрупненным видам работ ОАО «РЖД» (Порядок ведения..., 2010):

- перевозки;

² ...«кассовый разрыв – прогнозируемая в определенный период текущего финансового года недостаточность на едином счете бюджета денежных средств, необходимых для осуществления кассовых выплат из бюджета...» (Бюджетный кодекс РФ, 1998).

- прочие виды деятельности;
- инвестиционная деятельность;
- прочие доходы и расходы.

В дальнейшем показатели платежных балансов ОАО «РЖД» используются для разработки ежедневных платежных календарей³, т.е. планов поступления и расходования денежных средств. На основе платежного календаря холдинга «РЖД» на ежедневной основе осуществляются расчет текущей ликвидности компании и принятие решений в отношении размещения свободных денежных средств или привлечения краткосрочного финансирования.

Рассмотрим трехэтапный процесс формирования консолидированного платежного баланса ОАО «РЖД» более подробно и покажем его последовательность в матрице ниже:

1 этап	2 этап	3 этап
$D_{пл}^{бюдж}$	$D_{пл}^{бюдж}$	$D_{факт}^{случ}$
$R_{пл}^{бюдж}$	$R_{пл}^{управл}$	$R_{факт}^{случ}$

где $D_{пл}^{бюдж}$ – первый и второй этапы – разработка *доходной части* планового консолидированного платежного баланса на основании показателей сводных бюджетов; $R_{пл}^{бюдж}$ – первый этап – разработка *расходной части* планового консолидированного платежного баланса на основании показателей сводных бюджетов; $R_{пл}^{управл}$ – второй этап – корректировка *расходной части* планового консолидированного платежного баланса за счет управления величиной расходования денежных средств; $D_{факт}^{случ}$ – третий этап – исполнение показателей, установленных в *доходной части* планового консолидированного платежного баланса, возможность отклонения фактических значений от плановых данных на некоторые случайные величины, обусловленные недетерминированностью внешней среды; $R_{факт}^{случ}$ – третий этап – исполнение по-

казателей, установленных в *расходной части* планового консолидированного платежного баланса, возможность отклонений фактических значений от плановых данных на некоторые случайные величины, обусловленные недетерминированностью внешней среды.

На первом этапе доходы и расходы задаются экзогенно параметрами сводных бюджетов. На втором этапе величина доходов остается неизменной относительно первого этапа, при этом осуществляется управляемое воздействие на величину расходования денежных средств на планируемый месяц. На третьем этапе предусмотрено исполнение плановых показателей платежных балансов, полученных на втором этапе, т.е. к ним добавляются некоторые случайные величины, обусловленные недетерминированностью внешней среды.

При такой схеме составления платежных балансов управляемой величиной является расходование денежных средств на втором этапе, т.е. $R_{пл}^{управл}$.

Кроме того, будем считать, что нам известны функции плотностей распределения значений случайных величин доходов и расходов либо, что удобнее, функция плотности распределения величин кассовых разрывов K_p , которая равна разности доходов и расходов, определенных на третьем этапе формирования консолидированного платежного баланса ОАО «РЖД»:

$$K_p = D_{факт}^{случ} - R_{факт}^{случ}. \quad (1)$$

Соответственно оптимизационная модель консолидированного платежного баланса ОАО «РЖД» может быть выражена в виде

$$\min E \sum_{i=1}^n K_{pi}^{факт} \cdot \operatorname{sgn} K_{pi}^{факт}, \quad (2)$$

где E – математическое ожидание; $K_{pi}^{факт}$ – функция плотности распределения фактических величин i кассовых разрывов; $\operatorname{sgn} K_{pi}^{факт}$ – сигнум-функция плотности распределения фактических величин i кассовых разрывов;

³ Платежный календарь – календарный график поступлений средств и платежей предприятий, компаний (Райзберг, Лозовский, Стародубцева, 2011).

$$K_{pi}^{\text{факт}} = \int_{K_{pi}^{\min}}^0 K_{pi} p(K_{pi}) \operatorname{sgn}(K_{pi}) dK_{pi}, \quad (3)$$

где K_{pi} – функция плотности распределения величин i кассовых разрывов; p – функция плотности вероятности распределения значений;

$$K_{pi}^{\min} = \min_{i, \Delta P_i} (D_{\text{пл}}^{\text{бюдж}} - P_{\text{пл}}^{\text{управл}} - \Delta P_i), \quad (4)$$

где ΔP_i – корректировка расходной части консолидированного платежного баланса на втором этапе его формирования вследствие управления величиной расходования денежных средств;

$$\operatorname{sgn}(x) = \begin{cases} 0, & x > 0; \\ 1, & x \leq 0. \end{cases} \quad (5)$$

Таким образом, основной принцип формирования платежных балансов ОАО «РЖД» заключается в том, что для финансирования текущей деятельности в полном объеме необходимо безусловное выполнение установленного задания по взысканию денежной выручки. Неисполнение плановых показателей направления выручки учитывается при планировании платежных балансов на последующий период. При этом объем финансирования филиалов ОАО «РЖД» уменьшается на величину не использованного в предыдущие периоды финансирования. В случае невыполнения установленных заданий по доходным поступлениям можно рассчитывать лишь на проведение расчетов, обязательных с точки зрения соблюдения норм законодательства РФ, т.е. с персоналом по оплате труда, командировочным расходам, государственными внебюджетными фондами по уплате взносов, а также пеней и штрафов.

При этом в платежных балансах ОАО «РЖД» до настоящего момента не решен ряд проблем из области управления денежными потоками компании. В частности, в платежных балансах ОАО «РЖД» отсутствует возможность учета факторов неопределенно-

сти и риска, а также инфляционных процессов. В рамках настоящей статьи разработаны предложения по совершенствованию принципов формирования платежных балансов в ОАО «РЖД» с использованием методов системного анализа.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПРИНЦИПОВ ФОРМИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНЫХ БАЛАНСОВ В ОАО «РЖД»

Принимая во внимание весьма высокую актуальность проблем по эффективному решению указанных задач для экономики современной России, представляется целесообразным заложить в основу формирования платежных балансов следующие соображения и принципы.

Первое главное соображение (исходный принцип) заключается в том, что платежный баланс рассматривается как *система*, т.е. как совокупность многих элементов, находящихся в прямом (внутреннем), косвенном (внешнем) и синергическом взаимодействии. Исходя из этого предположения формирование платежных балансов должно базироваться на системном подходе и соответствующих ему системных принципах, к числу которых согласно Л. Фон Бергаланфи (Bertalanffy L. Von) и И. Куайнет (Quinet E.) (с учетом специфики рассматриваемого нами объекта) следует прежде всего отнести следующие:

- системность, т.е. исследование платежных балансов как систем;
- комплексность – в платежном балансе учитываются финансовые потоки не только с точки зрения экономики, но также и с точки зрения общества, государства, социума, экологии и пр.;
- иерархичность – холдинговые предприятия имеют достаточно сложную органи-

зационную структуру, нередко содержащую подразделения разного статусного порядка, в частности материнские, дочерние компании и др. В итоге холдинговая компания (вместе со своими подразделениями) связана единой целью, а в ряде случаев и работает под единым высшим руководством. Например, организационная структура холдинга ОАО «РЖД» состоит из материнской компании, а также нескольких десятков дочерних и зависимых обществ, не обязательно близкого функционального направления (нередко системно-дополняющего). Классификация структурных элементов холдинговой структуры ОАО «РЖД» представлена в приложении;

- **вариабельность** – платежные балансы должны быть сформированы таким образом, чтобы представлялось возможным осуществить их привязку к любым допустимым или потенциально возможным вариантам развития холдингов;

- **динамичность** – денежные средства, управление которыми осуществляется с применением платежных балансов, в рамках исходной информации представлены системой реальных или прогнозируемых денежных потоков, возникающих в результате осуществления конкретных экономических операций, связанных с поступлением, накоплением и использованием финансовых ресурсов. В этой системе конкретный реальный или предполагаемый денежный поток характеризуется источником и временем возникновения, направлением, интенсивностью и регулярностью;

- **эффективность** – важнейший показатель, итог сопоставления имеющейся в платежном балансе информации совокупных результатов финансовой системы и требуемых ею для этого затрат (расходов, издержек). В эффективных финансовых системах платежные балансы должны быть сформированы таким образом, чтобы правильная оценка совокупных результатов работы компании в планируемом периоде превышала правильную оценку совокупных затрат, возникающих

в процессе ее деятельности. Кроме того, при определении эффективности платежных балансов представляется целесообразным четко различать всех участников, вовлеченных в деятельность холдинговых структур: государственный бюджет, собственно холдинг и его контрагенты, общество и т.д. Соответственно должны рассчитываться разные виды эффективности, свойственные каждому участнику, и ПБ должны быть составлены так, чтобы была возможность корректно рассчитывать эти виды эффективности.

Применительно к ОАО «РЖД» речь идет о том, что, как минимум, должны определяться:

- а) **бюджетная эффективность**. Так как согласно данным Росстата вклад ОАО «РЖД» в валовой внутренний продукт Российской Федерации достигает 1,5% по итогам 2015 г., то эта компания является одним из крупнейших работодателей в стране. Соответственно при получении компанией средств государственной поддержки для реализации приоритетных инвестиционных и иных проектов расчет бюджетной эффективности платежных балансов требует обеспечения прозрачности и открытости информации, предоставляемой ОАО «РЖД» в органы, осуществляющие надзор и контроль;

- б) **коммерческая эффективность**. С этой целью формирование платежных балансов ОАО «РЖД» должно обеспечивать достижение компанией основных целей деятельности по извлечению прибыли за счет предоставления услуг по перевозке грузов и пассажиров и прочих услуг;

- в) **общественная эффективность**. Ее корректный расчет требует согласно (Методические рекомендации..., 2000), чтобы формирование платежных балансов ОАО «РЖД» могло обеспечивать достижение компанией основных народнохозяйственных целей деятельности холдинга по удовлетворению потребностей государства, юридических и физических лиц в железнодорожных перевозках, работах и услугах, оказываемых железнодорожным транспортом. При этом очень важно,

что речь идет о выполнении этого принципа с соблюдением требования «не навреди», т.е. выполняя транспортный вариант «клятвы Гиппократы»;

г) региональная эффективность. К определению региональной эффективности предъявляются требования, аналогичные общественной, но ужесточенные за счет большего разнообразия условий и параметров экономики регионов России;

- устойчивость;

а) (по А.М. Ляпунову) незначительное изменение исходной информации, используемой при формировании платежных балансов не должно приводить к существенному ухудшению его основных параметров (в частности, информации о размере доходных поступлений и показателей направления денежных средств);

б) структурная. Суть этого вида устойчивости заключается в том, чтобы сохранялись базовые элементы, формирующие инфраструктурную основу холдинга;

- надежность – формирование платежных балансов должно обеспечивать осуществление в установленные сроки обязательств холдинга, а также контроль поступлений и расходования средств без образования кассовых разрывов, просроченных платежей и срыва хозяйственной деятельности холдинга;

- моделирование – в основу моделирования платежных балансов могут быть положены две прямоугольные матрицы (соответственно для доходных поступлений и расходных операций). В первой матрице по строкам будет производиться отражение видов поступлений от услуг, оказываемых клиентам (для ОАО «РЖД», в частности, это будут доходы от перевозок, предоставления локомотивной тяги и пр.). По столбцам производится учет видов деятельности согласно порядку учета доходов и расходов. В ячейках будут (в косвенной форме через коэффициенты a_{ijv} прямых доходов Леонтьевского типа) отражаться соответствующие виды поступлений денежных средств на счета холдинга. Во второй матрице по строкам будет произво-

диться отражение направлений расходования денежных средств, вытекающих из деятельности холдинга. По столбцам – учет видов деятельности, как и в первой матрице. В ячейках будут отражаться b_{ijv} – соответствующие расходные операции;

- алгоритмизация – поскольку вся исходная информация для составления платежных балансов задана в виде двух прямоугольных матриц, то формирование указанных документов управленческого учета в холдинговых структурах нетрудно будет осуществлять с использованием алгоритмов, разработка которых может быть выполнена в применении инструментария матричной алгебры;

- неполнота информации – при формировании платежных балансов целесообразно использовать математическую модель, позволяющую производить учет и количественную оценку разных видов (в том числе) интервальной неопределенности величины отклонения фактических показателей платежных балансов от запланированных, т.е. учитывать риски, связанные с неточностью исходной информации.

МЕТОДЫ РАЗРАБОТКИ ПЛАТЕЖНЫХ БАЛАНСОВ В ОАО «РЖД»

При планировании финансово-хозяйственной деятельности ОАО «РЖД» в целом и платежных балансов ОАО «РЖД» в частности применяются различные методы (т.е. конкретные способы и приемы расчетов показателей):

- нормативный;
- балансовый;
- метод оптимизации плановых решений;
- бюджетирование.

Сущность указанных методов, сферы их применения, а также преимущества и недостатки подробно описаны в (Тедеева, 2009). Рассмотрим эти методы применитель-

но к управлению финансовыми ресурсами в ОАО «РЖД».

Нормативный метод

Сущность нормативного метода планирования финансовых показателей заключается в том, что на основе заранее установленных норм и технико-экономических нормативов рассчитывается потребность филиалов ОАО «РЖД» в финансовых ресурсах и в их источниках. Такими нормативами являются ставки налогов, ставки тарифных взносов и сборов, нормы амортизационных отчислений, нормативы потребности в оборотных средствах и др.

В финансовом планировании применяется система норм и нормативов, которая включает следующие нормативы:

- федеральные;
- республиканские (краевые, областные, автономных образований);
- местные;
- отраслевые;
- хозяйствующего субъекта.

Нормативный метод активно применяется при формировании платежных балансов ОАО «РЖД». С его помощью вычисляется размер потребного финансирования филиалов и подразделений ОАО «РЖД» на текущий месяц исходя из требований законодательства РФ, предельных сроков проведения расчетов согласно условиям заключенных договоров.

Балансовый метод

Сущность балансового метода планирования финансовых показателей заключается в том, что путем построения балансов достигается увязка имеющихся в наличии финансовых ресурсов и фактической потребности в них.

Например, основной принцип формирования консолидированных платежных ба-

лансов ОАО «РЖД» можно формализовать следующим образом:

$$O_v + D = P + O_k, \quad (6)$$

где O_v – входящие остатки денежных средств в консолидированном платежном балансе ОАО «РЖД» на начало планируемого периода; D – поступление денежных средств в доходную часть консолидированного платежного баланса в планируемом периоде; P – направление денежных средств из расходной части консолидированного платежного баланса в планируемом периоде; O_k – остаток денежных средств на конец планируемого периода.

В основу подхода к формированию консолидированного платежного баланса ОАО «РЖД» изначально заложен принцип эффективности⁴. Иными словами, с точки зрения холдинга «РЖД», безусловно, невозможно формирование такого консолидированного платежного баланса, который не позволяет в полной мере профинансировать обязательства по оплате труда персонала, расчетам с бюджетами и внебюджетными фондами, а также с поставщиками и подрядчиками в силу договора или правовой нормы.

Таким образом, условие эффективности консолидированного платежного баланса ОАО «РЖД» заключается в достаточности поступления денежных средств в планируемом периоде (с учетом входящих остатков на начало периода) для выполнения всех обязательств ОАО «РЖД» перед поставщиками, подрядчиками и другими сторонними контрагентами, а также персоналом, бюджетами и внебюджетными фондами, возникших в силу действия договора (заключенного в рамках исполнения параметров сводных бюджетов) или правовой нормы.

⁴ В данном случае, как обычно принято, под эффективностью подразумевается синтетическая характеристика, определяемая как величина превышения совокупных затрат над совокупными результатами.

Дополнительно отметим, что высказываемое некоторыми специалистами в области финансов на железнодорожном транспорте мнение об отрицательной коммерческой эффективности филиалов ОАО «РЖД» с пассивными платежными балансами, строго говоря, неверно. В работе железнодорожного транспорта существует определенная специфика. Например, в структуре ОАО «РЖД» есть такие филиалы, которые выполняют работы и оказывают услуги, обладающие уникальным набором свойств. Указанная продукция, как правило, не встречается у других предприятий российской экономики, однако она является весьма востребованной у предприятий железнодорожного транспорта.

Филиалы, объем поступления денежных средств по которым не позволяет осуществлять финансирование финансово-хозяйственной деятельности в полной мере, дополнительно финансируются с центрального расчетного счета ОАО «РЖД».

Поэтому приведенное выше условие эффективности должно применяться только к консолидированному платежному балансу ОАО «РЖД».

Если валовый объем доходных поступлений ОАО «РЖД» меньше объема направления денежных средств в планируемом периоде, то предусматриваются механизмы привлечения кредитных ресурсов (в том числе средств государственной поддержки).

В обратной ситуации, когда валовый объем поступлений по ОАО «РЖД» превышает предусмотренные параметрами сводного бюджета затрат показатели финансирования затрат филиалов ОАО «РЖД» (в том числе по договорам, оплата которых осуществляется с центрального расчетного счета ОАО «РЖД»), предусмотрена процедура размещения свободных денежных средств на депозитных счетах.

Так, холдинг «РЖД» при наличии свободной ликвидности обеспечивает временное размещение денежных средств на депозитах в российских банках, прошедших конкурсный отбор и соответствующих по кредитным каче-

ствам требованиям риск-менеджеров, и иным разрешенным способом с целью извлечения процентного дохода.

Достоинствами данного метода являются его обоснованность и реалистичность, так как четко идентифицируются элементы доходов и расходов и ведется обособленный их учет.

В качестве недостатков указанного метода следует отметить, что при формировании платежных балансов не учитывается динамика рыночных оценок капитала, конъюнктуры, инфляции и т.д. В результате показатели, формируемые в платежных балансах ОАО «РЖД», имеют характер планов и, как правило, не совпадают с фактическими значениями, получаемыми в конце периода.

Таким образом, величина фактического исполнения платежных балансов ОАО «РЖД» (а точнее, величина отклонения (невыполнения, превышения установленных параметров)) неизвестна на этапе формирования платежных балансов. На этапе исполнения утвержденных платежных балансов ОАО «РЖД» возможны отклонения (например, за счет невыполнения установленных заданий по взысканию выручки филиалами ОАО «РЖД» или возникающей потребности в сверхплановых платежах и т.д.).

При этом на практике, сложившейся в ОАО «РЖД», считается допустимым принять такой платежный баланс, в котором достигается итоговое отклонение фактических показателей от плановых значений на величину не более $\pm 5\%$.

Метод оптимизации плановых решений

Сущность метода оптимизации плановых решений заключается в выборе оптимального варианта консолидированного платежного баланса ОАО «РЖД» на основе заданного критерия.

Однако до того, как подробно останавливаться на особенностях применения указанного метода при организации финан-

сового планирования в ОАО «РЖД», следует обратить внимание на фиксированные и меняющиеся данные, которые используются при формировании платежных балансов (а затем и консолидированного платежного баланса ОАО «РЖД»).

Как было показано выше, параметры сводных бюджетов (доходов и расходов) задаются экзогенно (причастными подразделениями аппарата управления ОАО «РЖД»). Таким образом, они не подлежат изменению в процессе формирования платежных балансов.

И все же при формировании платежных балансов есть возможность варьировать величину направления денежных средств в планируемом периоде (на этапе три, описанном в статье выше) и разрабатывать несколько вариантов платежных балансов филиалов и центрального платежного баланса (а затем и консолидированного платежного баланса ОАО «РЖД»).

При этом допустимыми вариантами консолидированного платежного баланса будут выступать лишь те, в которых соблюдается выполнение установленных заданий по взысканию денежной выручки, а также направление средств на расходные операции по всем видам деятельности (перевозки, прочие виды деятельности, инвестиционная деятельность, прочие доходы и расходы) с целью полного исполнения обязательств ОАО «РЖД» перед поставщиками, подрядчиками и другими сторонними контрагентами, а также персоналом, бюджетами и внебюджетными фондами, возникших в силу действия договора (заключенного в рамках исполнения параметров сводных бюджетов) или правовой нормы.

При этом из множества допустимых вариантов консолидированного платежного баланса ОАО «РЖД» необходимо выбрать один, такой, который наиболее соответствует заданному критерию оптимальности⁵ и си-

стеме ограничений. В качестве последнего в ОАО «РЖД» при планировании финансовых потоков используется минимум кассовых разрывов в планируемом периоде.

ВЫВОДЫ

1. В настоящей статье рассмотрена в основных своих чертах существующая методология формирования платежных балансов в холдинге «РЖД», а также намечены некоторые направления ее совершенствования.

2. В статье показано, что методологической основой формирования указанных документов управленческого учета являются принцип системности, а также методы прикладного системного анализа.

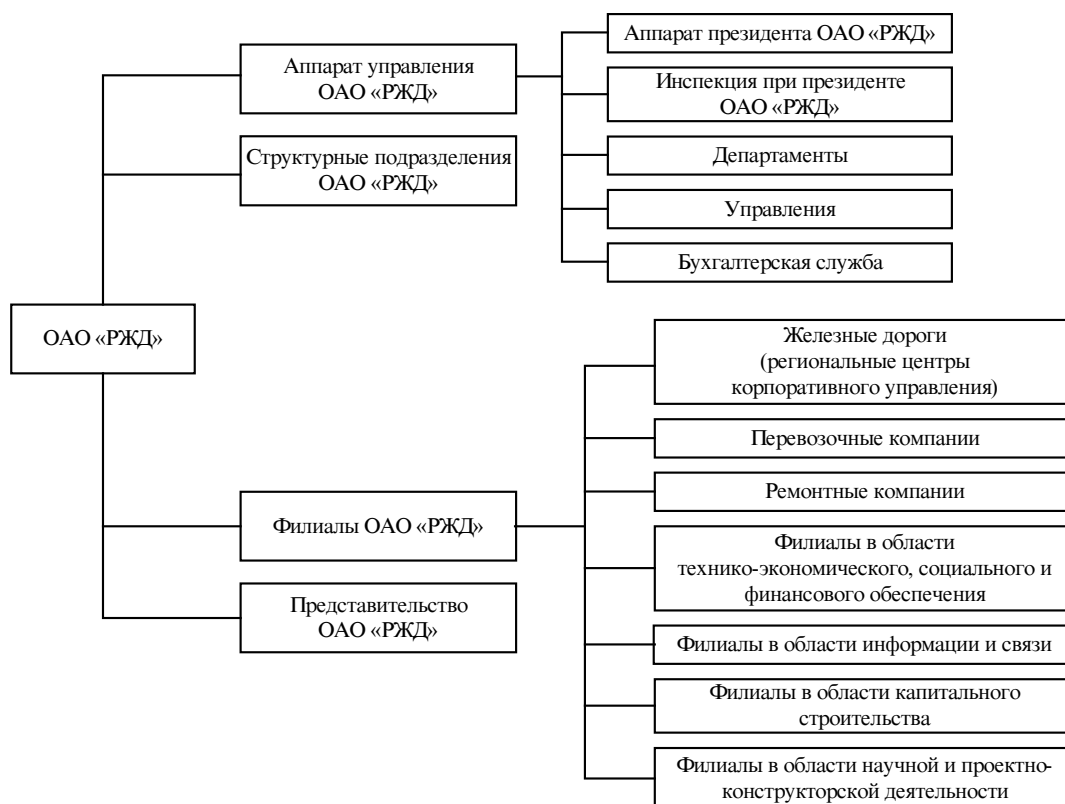
3. Непосредственным инструментарием реализации указанной методологии является синтез нескольких ее подходов к формированию плановых показателей платежных балансов ОАО «РЖД»: традиционного, нормативного, бюджетного, оптимизационного и системно-синтетического.

4. Ориентированные на существенно иную инструментальную базу и конкретные методы моделирования эти методы тем не менее нацелены на достижение общего конечного результата – повышение сбалансированности и устойчивости разрабатываемых документов управленческого учета, всемерно допустимое сокращение рисков, обусловленных возникновением кассовых разрывов и несогласованности планируемых и фактических доходов и расходов холдинга «РЖД», и в конечном итоге повышение экономической эффективности и конкурентоспособности железнодорожного транспорта в целом.

экономико-математических методов и моделей, позволяющее выбрать из совокупности возможных, допустимых наилучший план, характеризующийся максимальным (либо минимальным) значением целевой функции.

⁵ Таким образом, на основе вышеописанного критерия оптимальности должно осуществляться оптимальное оперативное планирование финансовых потоков в ОАО «РЖД», т.е. планирование на основе

ПРИЛОЖЕНИЕ. СХЕМАТИЧНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ХОЛДИНГА «РОССИЙСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ»



Список литературы

Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 03.07.2016; с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016).

Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. М.: ПолиПринт Сервис, 2015.

Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (официальное издание). М.: Экономика, 2000.

Лившиц В.Н., Сигал А.Р. Об энтропийном анализе переходной экономики // Экономика и математические методы. 2014. № 3.

Порядок ведения раздельного учета доходов, расходов и финансовых результатов по видам деятельности, тарифным составляющим и укрупненным видам работ ОАО «РЖД», утвержденный приказом Министра транспорта России от 31.12.2010 № 311.

Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2011.

Сайт ОАО «РЖД». URL: http://ir.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=62.

Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях риска и неопределенности (Теория ожидаемого эффекта). М.: Наука, 2002.

- Тедеева З.Б. Методы финансового планирования на предприятии // Экономические науки. 2009. № 9 (58).
- Хоуп Дж. Финансовый директор новой эпохи. Как финансовый управляющий может изменить свою роль и обеспечить успех компании на рынке. М.: Вершина, 2007.
- Bertalanffy L. von. An Outline of General Systems Theory // British Journal for Philosophy of Science. 1950. № 2.
- Bertalanffy L., von. General systems theory: Foundations, development, applications. N.Y.: George, Braziller. XV. 1968.
- Follet R. How to keep score in business. Accounting and financial analysis for the non-accountant. Eastbourne: Gardner's Books, 2012.
- Quinet E. Analyse economique des transports. P.: Presses Universitaires de France, 1990.

Рукопись поступила в редакцию 31.10.2016 г.

tries with the developed market economies, and adapt it to the Russian conditions. It is necessary to develop modern methodological approaches to the restructuring of the railway transport companies in order to improve financial management, reduce costs, prepare efficient cash flow budget and invest money and ensure competitiveness in the market conditions. One of the characteristics of today's business environment is the continuing uncertainty in the national economy, the changing conditions of the market of transport services and the strengthening of competition between the types of transport. Therefore, the problem to increase the efficiency of management of railway transport enterprises is of particular importance. The author used a systematic approach to determining the place of balance of payments in the JSC "Russian Railways" current financial management system, and provides suggestions for implementation improvement in the holdings.

Keywords: railway transport, financial management, cash flow budget, balance of payments, system analysis, efficiency.

GEL: G30, L92.

SYSTEM ANALYSIS OF THE FINANCIAL MANAGEMENT AT JSC "RUSSIAN RAILWAYS"

Yu. V. Kondratova

Kondratova Yuliya V. – Institute for Systems Analysis, Federal Research Center "Computer Science and Control" of Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, k89137473933j@yandex.ru

Significant changes in the economic, social and scientific and conditions for the activities of transport companies put forward new demands on management of transport systems. Improving the reliability of the transport system operation should be adaptive to the environment, as well as provide efficient and stable operation of the railway transport. The implementation of the railway transport structural reform delivered to JSC "Russian Railways" new challenges. Under the conditions of economic globalization it is necessary to make greater use of the positive experience of the coun-

References

- Bertalanffy L. von. (1950). An outline of general systems theory. *British Journal for Philosophy of Science*, no. 2.
- Bertalanffy L. von. (1968). General systems theory: Foundations, development, applications. N.Y.: George, Braziller. XV.
- Byudzhethnyy kodeks Rossiyskoy Federatsii [Budget Code of the Russian Federation], 31.07.1998, Federal Law no. 145 (in edition of 03.07.2016; with changes and additions, in effect from 01.09.2016) (in Russian).
- Follet R. (2012). How to keep score in business. Accounting and financial analysis for the non-accountant. Eastbourne: Gardner's Books.
- JSC "RZD" web site. Available at: http://ir.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=62.
- Hope J. (2007). Reinventing the CFO: How financial managers can transform their roles and add greater value. Moscow: Vershina (in Russian).

- Livchits V.N., Sygal A.V. (2014). On entropy analysis of transitional economy. *Economics and Mathematical Methods*, no. 3 (in Russian).
- Metodicheskie rekomendacii [Guidelines] (2000) Metodicheskie rekomendatsii po otsenke effektivnosti investitsionnykh proektov [Guidelines for the evaluation of investment projects] (oficial'noe izdanie) [official edition]. Moscow: Ekonomika. (in Russian).
- Poryadok vedeniya razdel'nogo ucheta dokhodov, rashodov i finansovykh rezul'tatov po vidam deyatel'nosti, tarifnym sostavlyayushchim i ukрупnennym vidam rabot OAO «RZhD», utverzhdennoy prikazom Ministra transporta Rossii [The procedure of separate accounting of revenues, expenditures and financial results by types of activities, tariff components and integrated works of JSC "RZD" approved by the Order of Ministry of transport of Russia] from 31.12.2010 no. 311 (in Russian).
- Rajzberg B.A., Lozovskij L.Sh., Starodubceva E.B. (2011). *Sovremennyy ekonomicheskij slovar'* [Modern Dictionary of Economics]. Moscow: INFRA-M (in Russian).
- Smolyak S.A. (2002). Investment project evaluation under risk and uncertainty (Expected Effect Theory). Moscow: Nauka (in Russian).
- Tedeeva Z.B. (2009). Financial planning methods in the enterprise. *Ekonomicheskiye Nauki*, no. 9 (58) (in Russian).
- Quinet E. (1990). *Analyse economique des transports*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Vilenskij P.L., Livshits V.N., Smolyak S.A. (2015). Otsenka effektivnosti investitsionnykh proektov [Assessment of efficiency of investment projects]. *Teoriya i praktika* [Theory and Practice]. Moscow: PoliPrint Service (in Russian).

Manuscript Received 31.10.2016

МЕЖСТРАНОВОЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ КЛАСТЕРИЗАЦИИ¹

*Е.В. Попов, К.А. Семячков,
В.Л. Симонова*

Современная мировая экономическая система переходит от индустриального к постиндустриальному способу производства. Такие изменения знаменуют формирование нового технологического уклада с лидирующими отраслями, ориентированными на высокие наукоемкие технологии. Главным фактором конкурентоспособности в национальном масштабе становится способность экономических агентов к интеграции и координации совместных действий для снижения уровня неопределенности, эффективного обмена ресурсами, информацией как основы для внедрения технологических, продуктовых, организационных улучшений. В таких условиях традиционные формы организации замещаются сетевыми формами – как наиболее эффективными и адаптивными. Развитие межфирменных отношений, увеличение числа и разнообразия форм сетевых организаций требуют поиска и оценки факторов, влияющих на этот про-

© Попов Е.В., Семячков К.А., Симонова В.Л.,
2017 г.

Попов Евгений Васильевич – член-корреспондент РАН, д.э.н., руководитель Центра экономической теории, Институт экономики Уральского отделения РАН, Екатеринбург, erorov@mail.ru

Семячков Константин Александрович – к.э.н., ведущий экономист Центра экономической теории, Институт экономики Уральского отделения РАН, Екатеринбург, k.semyachkov@mail.ru

Симонова Виктория Львовна – к.э.н., старший научный сотрудник Центра экономической теории, Институт экономики Уральского отделения РАН, Екатеринбург, jet-russia@yandex.ru

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского научного фонда в Удмуртском государственном университете (г. Ижевск), проект РНФ № 15-18-00049.

цесс. Важнейшей формой сетевой организации бизнеса являются промышленные кластеры. Их формирование связывают с процессами интеграции производственных и иных организаций в рамках единой территории для получения эффективной промышленной структуры экономики. Объединенные в кластер производственные предприятия и другие организации занимают устойчивое положение в условиях волатильной рыночной конъюнктуры за счет гибкой кластерной структуры, синергетического эффекта, экономии на транзакционных издержках, эффективного обмена знаниями и информацией. В статье рассматриваются условия формирования и эффективного функционирования кластерных структур. Особое внимание уделяется внешним факторам успешного развития, формированию рамочных условий развития кластеров. На основе данных международной статистики по развитию кластерных структур в разных странах мира и с использованием инструментария статистических исследований показана зависимость между развитием кластерных структур и способствующих этому рядом внешних условий. На основе полученных результатов даются рекомендации по развитию кластеров.

Ключевые слова: сетевая структура, кластер, условия развития, уровень кластеризации.

JEL: D21, L50, R10.

Развитие экономики стимулирует широкое распространение сетевых форм организации бизнеса, обеспечивающих оптимизацию межфирменных взаимодействий. Сетевые организации, являющиеся промежуточным звеном между иерархией и рынком, позволяют снизить уровень транзакционных издержек по сравнению с другими формами управления организацией (фирмой и рынком) (Williamson, 1991).

В экономической литературе исследование сетевых форм организации проводится преимущественно с позиций *методологии институциональной экономической теории*, сосредоточенной с учетом ограниченного числа *характеристик транзакций*, рассматриваемых в качестве параметров выбора организационных форм управления организацией. При этом за пределами анализа остаются *внешние*

характеристики рынка. Отсутствие подобного исследования затрудняет прогнозирование развития сетевых взаимодействий.

Целью настоящего исследования является определение зависимостей обобщенного национального уровня развития сетевых структур от различных межстрановых факторов по данным Всемирного экономического форума.

В результате нарастания кризисных явлений в мировой экономической системе стали происходить изменения и возникла новая организационная форма – сетевое предприятие. В условиях нестабильности и быстрых технологических изменений именно сетевые структуры, а не фирмы стали рассматриваться как реальные производственные единицы. Претерпела изменения и конкуренция между экономическими агентами. Если раньше можно было наблюдать конкуренцию между фирмами, то сейчас активно конкурируют сетевые структуры, а конкуренция между фирмами сводится к получению выгодного положения в сетевой структуре (Попов, Семячков, Симонова, 2016).

Первые работы, посвященные анализу сетевых структур, начали появляться во второй половине XX в. (исследования Э. Тоффлера, М. Кастельса), где сети определялись как наиболее эффективные и адаптивные организационные формы в новых условиях информационной экономики. Р. Майлз и Ч. Сноу также рассматривали сеть как наиболее эффективную организационную форму управления компанией в условиях глобализации экономики (Miles, 1986).

В работе М. Кастельса (Кастельс, 2000) сетевое предприятие определяется как «специфическая форма предприятия, система средств которого составлена путем пересечения сегментов автономных систем целей». Х. Хакансон рассматривает сеть как набор субъектов, независимых институционально друг от друга, но осуществляющих действия или контролирующих ресурсы, которые в некотором смысле зависят друг от друга. Более того, по мнению автора, существует некоторое соглашение между субъектами рыночного

взаимодействия о существовании этой зависимости (Бахарева, 2012). Г. Джеффри предлагает определять сеть через исследование ее структуры управления, особенностей отношений производства и потребления, территориальной конфигурации, институционального и социального аспекта функционирования (Gereffi, Humphrey, Sturgeon, 2005).

В развернутом виде под межорганизационной сетью понимается система контрактов между экономическими агентами в границах одной (и более) социально-экономической системы, отличающаяся взаимосогласованным и устойчивым характером и направленная на достижение общих долгосрочных целей посредством мобилизации, комбинирования и использования ресурсов, компетенций, знаний (Болычев, Волошенко, 2013).

К настоящему моменту в научном сообществе не сложилось единого мнения относительно причин возникновения сетевых структур. Ряд исследователей склоняется к историческому, естественному процессу их возникновения. При этом отмечается возможность формирования сетей «сверху вниз», когда подбор участников осуществляется в соответствии с заданными ролями. Обычно процесс формирования сети можно разделить на три этапа: 1) предварительный, на котором будущие партнеры выявляют друг друга и формулируют условия формирования сетевых отношений; 2) целеполагающий, происходит выявление направления сотрудничества и построения отношений, на котором участники сетей согласовывают общую цель; 3) институциональный, на котором формируются различные структуры для поддержки кооперативных связей (Болычев, Михайлов, 2014).

ПОНЯТИЕ УРОВНЯ КЛАСТЕРИЗАЦИИ

В настоящее время понятие «кластер» прочно вошло в научный оборот зарубежных и отечественных социально-экономических

исследований; оно рассматривается как базовая единица конкурентоспособности региона в силу генерируемых им определенных производственных и экономических эффектов (при этом эффекты от развития кластеров могут рассматриваться с разных позиций: это может быть и привлечение дополнительных инвестиций в регион, и создание конкурентоспособной продукции, и обеспечение населения новыми рабочими местами) (Волков, Малицкая, 2012). Кластер представляет собой межфирменные сети на конкретной территории, которые определяются в рамках воспроизводящихся контрактов между сравнительно стабильным набором участников, где может происходить координация, направленная на поддержание качества таких участников, а также установление количественных ограничений на их число.

Кластерные структуры обеспечивают существенное преимущество в конкурентной борьбе, так как сочетают сотрудничество с конкуренцией (Калашников, Савина, Высочкина, 2012). Обеспечивая высокую технологичность, кластерные модели позволяют применять передовые технологии (Трещевский, Исаева, Мовсесова, 2008; Манукян, 2014). Можно утверждать, что уровень кластеризации экономики (т.е. число кластеров на определенной территории) является одним из показателей конкурентоспособности данной территории.

Современные исследователи выделяют два направления в формировании и развитии кластеров: мероприятия, направленные на поддержку конкретного кластера, и мероприятия, направленные на развитие кластеров в целом. Двойственность кластерной политики связана с тем, что государство, являясь одной из трех сторон, вовлеченных в развитие кластера, выполняет функции, связанные с влиянием на все экономические субъекты (Рыжикова, 2015). В целом же можно утверждать, что каждая страна должна выработать свой уникальный набор мер кластерной политики в зависимости от существующих институциональных условий (Кильдеев, 2011).

При реализации первого направления ключевыми функциями органов власти в сфере развития кластеров должны стать следующие: продвижение идей кластеров, их лоббирование; формирование и развитие хозяйственных агломераций по средствам реализации инфраструктурных проектов, включение механизмов частно-государственного партнерства; информационная и методическая поддержка кластеров; финансирование программ развития (Куценко, 2009). Слабая сторона данного направления заключается в возможности смещения интересов участников кластера в пользу государства, так как в данном случае именно оно играет важнейшую роль в функционировании объединения. Это может негативно сказаться на возможностях отдельных участников получать выгоды от интеграции, нарушить сетевой принцип взаимодействия, в частности, при принятии решений, обмене ресурсами и т.д.

Мероприятия, направленные на развитие кластеров в целом в рамках страны (региона), заключаются в формировании благоприятных условий для обеспечения эффективной деятельности кластерных структур. По нашему мнению, данное направление заслуживает большего внимания при развитии сетевых структур. При таком подходе кластерная политика характеризуется тем, что ее главной задачей является создание благоприятной среды для укрепления взаимосвязей между экономическими субъектами – участниками кластера.

В настоящее время можно утверждать, что страны (регионы), в которых отсутствуют условия развития сетевых структур и демонстрирующие низкий уровень кластеризации экономики, будут неконкурентоспособными на глобальном рынке в долгосрочной перспективе (Болдырева, 2013). В их границах могут быть значительные природные ресурсы и принадлежащие крупным предприятиям или корпорациям основные фонды, но это еще не дает преимуществ таким территориям в глобальных процессах обмена людьми, технологиями, информацией, финансами. В насто-

ящее время можно утверждать, что уровень кластеризации экономики страны (региона) является одним из факторов ее конкурентоспособности.

ФАКТОРЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ КЛАСТЕРИЗАЦИИ

Опыт передовых экономик (США, Японии, Сингапура) показал важность создания рамочных условий для спешной кластеризации экономики. К таким условиям относят: развитие образовательной инфраструктуры (повышение качества образовательных программ в средних и высших профессиональных учебных заведениях, создание специализированных программ повышения квалификации); активизацию научных разработок с целью их последующей коммерциализации; развитие рынка товаров и услуг; развитие инфраструктуры (обеспечение инженерной, телекоммуникационной, энергетической, транспортной инфраструктурой); развитие рынка капитала (доступ к венчурному капиталу, к финансовым ресурсам для малых и средних компаний) (Almazan, De Motta, Titman, Uysal, 2010); развитие институтов (упрощение процедуры регистрации компаний, повышение эффективности отраслевого регулирования) (Ускова, 2010; Nishimura, Okamuro, 2011).

Вышеперечисленные факторы серьезно влияют на возникновение кластера, однако определенную роль играет и фактор случайности. В работе (Lindsay, 2005) выделяются следующие факторы кластеризации экономики: общая экономическая ситуация в стране (текущее состояние производственных сил, уровень налогообложения, уровень потребительского спроса); правовое регулирование отрасли, в которой действует кластер; политическая ситуация (уровень развития институтов гражданского общества, политические приоритеты); бизнес-климат в регионе; социально-демографические факторы (числен-

ность работоспособного населения, пенсионеров, детей, половая структура населения, состояние социальных организаций); природно-климатические и экологические факторы (экологическая обстановка, наличие полезных ископаемых); культурные (ценностные приоритеты общества и отдельных групп, структура идеологических предпочтений) и пр. При определении кластерной политики на уровне федеральных властей может быть установлен стимулирующий уровень налогообложения кластерных структур, разработаны дополнительные механизмы защиты прав собственности, укреплены институты кооперации. На уровне региональных властей наиболее действенными могут оказаться шаги по улучшению бизнес-климата, привлечению инвестиций в регион. Воздействие государства на макроэкономические условия экономической деятельности усиливает внутренние факторы развития кластеров (Симонова, Иванова, 2009; Сомова, 2011). На основе проведенного анализа литературы в качестве основных мы выделяем шесть укрупненных факторов, определяющих условия развития кластерных структур.

Институты. Конкурентоспособность в новой глобальной экономике сильно зависит от институциональных условий ведения бизнеса в тех или иных регионах. Очевидно, что регионы, где действуют сформировавшиеся, понятные и предсказуемые правила игры, имеют больше шансов на успех в конкурентной борьбе. Одной из ключевых задач в этой связи является создание сбалансированной институциональной среды, в основе которой лежит доверие между участниками (государством, бизнесом, обществом). Поэтому важнейшие направления работы заключаются в выработке механизмов обеспечения прав собственности, создания независимой судебной системы, адекватной налоговой и антимонопольной политики. Кроме того, необходимо развивать институты, предоставляющие поддержку в технологическом развитии и подготовке человеческих ресурсов, что формирует базу

для работы сетевой экономики. Так, активное вмешательство японского и южнокорейского правительств сыграло определяющую роль в развитии конкурентоспособности их фирм. Европа не достигла бы самостоятельности в проблемной отрасли авиастроения, если бы ни поддержка выпуска и продажи аэробусов со стороны французского, немецкого, английского и испанского правительств. Смешанная политика вмешательства ЕС в таких отраслях, как электроника, автомобилестроение, сельское хозяйство, показала возможности правительств помочь этим отраслям выйти из технологического и экономического спада (примерами здесь являются производительность французских фермерских хозяйств, европейская микроэлектронная промышленность) (Corrado, Martin, Weeks, 2005).

Инфраструктура. Современные условия сетевых взаимодействий между экономическими агентами требуют наличия развитой инфраструктуры, которая способствует повышению интенсивности и качества взаимодействий. Наличие транспортной доступности, обеспеченность энергетическими ресурсами, сетями передачи информации являются важными условиями включения тех или иных экономических агентов – будь то страна, регион или фирма – в процесс сетевых взаимодействий.

Образование. Уровень образования является одним из важнейших факторов, определяющих интеграционные способности экономических агентов.

Развитие рынка. Важным фактором, влияющим на конкурентоспособность, является доступ на крупный, интегрированный и развитый рынок. Лучшей конкурентной позицией можно считать такую, которая позволяет фирмам устойчиво работать на одном из этих крупных рынков и в то же время дает возможность выходить на другие рынки с минимальными препятствиями и ограничениями. В общем, чем значительнее и глубже интеграция отдельной экономической зоны, тем больше

шансов достичь высокой производительности и прибыльности у фирм, находящихся в этом районе. Таким образом, динамика торговли и иностранных инвестиций между странами и макрорегионами непосредственно влияет на работу отдельных компаний и сетей фирм.

Финансы. Важную роль в формировании сетевых взаимодействий, межфирменного сотрудничества играет доступность финансовых ресурсов. Развитие финансового рынка и зрелость финансовых институтов (банки, фондовая биржа, венчурные фонды) влияют на способность экономических агентов привлекать средства для реализации совместных проектов.

Технологическая готовность. Важную роль в современном межфирменном взаимодействии играют информационно-коммуникационные технологии. Соответственно для эффективного взаимодействия экономическим агентам необходимо обладать и использовать современные ЭВМ, программное обеспечение, средства связи и передачи информации.

Таким образом, рассмотренные условия развития сетевых взаимодействий включают институциональную среду, научную базу производственных и управленческих процессов, потенциал НИОКР, человеческие ресурсы, необходимые для создания технологических инноваций, необходимую инфраструктуру, адекватное использование новых технологий и степень их распространения внутри всей системы экономического взаимодействия, развитые рынки (имеется в виду взаимодополняющее сочетание указанных условий). Высокое качество отдельного элемента конкретной экономической единицы (например, сильная научная база или устойчивые производственные традиции в стране) еще не гарантирует успешного принятия сетевой парадигмы. Важно правильное сочетание различных элементов (Либман, 2008; Сергеев, 2007; Клейнер, 2003; Качалов, Косюк, 2013).

РЕЗУЛЬТАТЫ ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

В качестве исходных данных при проведении эмпирического исследования мы использовали материалы ежегодной отчетности по индексу глобальной конкурентоспособности, который публикуется на базе Всемирного экономического форума.

Индекс глобальной конкурентоспособности состоит из ряда укрупненных показателей: институты (*institutions*), инфраструктура (*infrastructure*), развитость товарного рынка (*goods market efficiency*), эффективность рынка труда (*labor market efficiency*) и т.д. и оценивает показатели развития 144 стран мира².

Большинству исследований, касающихся условий функционирования и развития кластерных структур, присущи определенные недостатки: во-первых, они имеют качественный характер, не выявляющий количественных показателей зависимости развития кластерных структур от исследуемых факторов и условий; во-вторых, условия, фигурирующие в данных исследованиях, имеют укрупненный характер (в качестве условий приводятся институты, инфраструктура и т.д. без детализации). Для преодоления этих недостатков в нашем исследовании приводятся статистические зависимости, а условия развития кластерных структур анализируются на детальном уровне. В качестве зависимой переменной мы выбрали уровень развития кластеров (*state of cluster development*).

Как инструмент выявления статистических закономерностей использовался корреляционный анализ. Мы проанализировали парные корреляции между зависимой переменной (уровень развития кластеров) и рядом независимых переменных. Результаты исследования приведены ниже (табл. 1).

² The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Электронный ресурс]. URL: www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014–2015.pdf.

Таблица 1
Результаты корреляционного анализа (институты)

Исследуемая переменная	Коэффициент корреляции
Права собственности (<i>Property rights</i>)	0,80
Защита интеллектуальной собственности (<i>Intellectual property protection</i>)	0,80
Доверие к политикам (<i>Public trust in politicians</i>)	0,63
Взятки и поборы (<i>Irregular payments and bribes</i>)	0,68
Независимость суда (<i>Judicial independence</i>)	0,74
Лоббирование интересов отдельных компаний (<i>Favoritism in decisions of government officials</i>)	0,70
Эффективность государственных расходов (<i>Wastefulness of government spending</i>)	0,56
Государственное регулирование (<i>Burden of government regulation</i>)	0,41
Эффективность законодательства (<i>Efficiency of legal framework in settling disputes</i>)	0,73
Эффективность законодательства в преодолении формальных правил (<i>Efficiency of legal framework in challenging regulations</i>)	0,75
Прозрачность государственной политики (<i>Transparency of government policy making</i>)	0,65
Организованная преступность (<i>Organized crime</i>)	0,41
Надежность правоохранительной системы (<i>Reliability of police services</i>)	0,68
Этическое поведение бизнеса (<i>Ethical behavior of firms</i>)	0,73
Отчетность и аудит (<i>Strength of auditing and reporting standards</i>)	0,67
Эффективность корпоративного управления (<i>Efficiency of corporate boards</i>)	0,65
Защита миноритарных акционеров (<i>Protection of minority shareholders' interests</i>)	0,73

Примечание. Здесь и далее в таблицах полужирным выделены коэффициенты корреляции $R > 0,7$ независимых переменных, что свидетельствует о достаточно сильном влиянии этих переменных на зависимую величину (уровень развития кластеров).

Корреляционный анализ показал наличие существенной связи между показателем кластеризации экономики и уровнем развития таких факторов, как гарантия прав собствен-

ности, защита интеллектуальной собственности, независимость суда, эффективность решения судебных споров, этическое поведение бизнеса и защита миноритарных акционеров. Стоит отметить, что все выявленные факторы в той или иной степени характеризуют общий уровень доверия, складывающийся в экономике. Повышая уровень доверия в системе, участники этой системы (фирмы, государство) охотней взаимодействуют друг с другом, добиваясь сетевого эффекта. Поэтому для повышения уровня кластеризации экономики крайне важно создавать институциональные условия, способствующие повышению уровня взаимного доверия (права собственности, независимость суда, права акционеров) (табл. 2).

Многие исследователи отмечают важность наличия инфраструктуры для развития сетевых отношений, что вполне логично, так как участникам необходимо постоянно обмениваться товарами, услугами, информацией, другими ресурсами, что затруднено в отсутствие определенной инфраструктуры и при недостаточном уровне мобильности. Поэтому важным фактором, влияющим на установление прочных, долгосрочных и взаимовыгодных отношений, является создание соответствующей транспортной, логистической инфраструктуры (дороги, авиамаршруты) (табл. 3).

Таблица 2
Результаты корреляционного анализа (инфраструктура)

Исследуемая переменная	Коэффициент корреляции
Качество дорог (<i>Quality of roads</i>)	0,74
Порты (<i>Quality of port infrastructure</i>)	0,68
Аэропорты (<i>Quality of air transport infrastructure</i>)	0,73
Обеспеченность электроэнергией (<i>Quality of electricity supply</i>)	0,66
Мобильная связь (<i>Mobile telephone subscriptions</i>)	0,32
Стационарные телефоны (<i>Fixed telephone lines</i>)	0,50

Одним из важнейших факторов современного экономического развития является квалификация трудовых ресурсов, их уровень образования. Проведенный анализ показал, что уровень кластеризации экономики выше в тех странах, где развита система дополнительного профессионального образования. Специализированные образовательные программы, проекты по переподготовке кадров развиваются как на государственном уровне, так и на уровне отдельных фирм. В быстроменяющихся условиях, когда информация и знания устаревают достаточно быстро, крайне важно способствовать обновлению кадров, переподготовке работников (табл. 4).

Корреляционный анализ зависимости уровня кластеризации экономики от показателей развитости рынка показал, что существенная связь независимой переменной наблюдается с такими факторами, как уровень монополизации экономики, эффективность антимонопольной политики, ориентация на потребительские запросы, состояние потребительского спроса. Таким образом, создание условий по развитию кластеров должно быть связано с развитием рыночных механизмов конкуренции, снижением уровня монополиз-

ма, повышением эффективности антимонопольной политики (табл. 5).

Проведенное исследование показало важность доступности финансирования (наличие финансовых услуг, их небольшую стоимость) для реализации совместных кластерных проектов. Страны, которые отличаются такими условиями, умеют больший уровень кластеризации экономики. Вопросы финансирования совместных проектов являются достаточно сложными в силу большой неопределенности, возрастания рисков, быстроменяющейся макроэкономической ситуации.

Таблица 3
Результаты корреляционного анализа (образование)

Исследуемая переменная	Коэффициент корреляции
Качество образовательной системы (<i>Quality of the education system</i>)	0,67
Качество математического образования (<i>Quality of math and science education</i>)	0,48
Качество школ менеджмента (<i>Quality of management schools</i>)	0,68
Доступ школ к Интернету (<i>Internet access in schools</i>)	0,63
Развитие дополнительного образования (<i>Local availability of specialized research and training services</i>)	0,84
Инвестиции компаний в дополнительное образование (<i>Extent of staff training</i>)	0,76

Таблица 4
Результаты корреляционного анализа (развитость рынка)

Исследуемая переменная	Коэффициент корреляции
Уровень конкуренции (<i>Intensity of local competition</i>)	0,69
Уровень монополизации (<i>Extent of market dominance</i>)	0,84
Эффективность антимонопольной политики (<i>Effectiveness of anti-monopoly policy</i>)	0,82
Влияние налоговой политики на инвестиции (<i>Effect of taxation on incentives to invest</i>)	0,44
Общая налоговая ставка (<i>Total tax rate</i>)	-0,09
Количество процедур, требующихся пройти для начала бизнеса (<i>Number of procedures required to start a business</i>)	-0,15
Время, требующееся для начала бизнеса (<i>Time required to start a business</i>)	-0,27
Торговые барьеры (<i>Prevalence of trade barriers</i>)	0,40
Тарифы (<i>Trade tariffs</i>)	-0,33
Иностранные владельцы (<i>Prevalence of foreign ownership</i>)	0,55
Влияние норм и правил на иностранные инвестиции (<i>Business impact of rules on FDI</i>)	0,57
Таможенные процедуры (<i>Burden of customs procedures</i>)	0,69
Учет бизнесом потребительских запросов (<i>Degree of customer orientation</i>)	0,73
Потребительский спрос (<i>Buyer sophistication</i>)	0,81

Таблица 5
Результаты корреляционного анализа
(финансовый рынок)

Исследуемая переменная	Коэффициент корреляции
Доступность финансовых услуг (<i>Availability of financial services</i>)	0,77
Стоимость финансовых услуг (<i>Affordability of financial services</i>)	0,79
Привлечение финансирования на бирже (<i>Financing through local equity market</i>)	0,76
Доступность кредитования (<i>Ease of access to loans</i>)	0,61
Венчурный капитал (<i>Venture capital availability</i>)	0,74
Банковская политика (<i>Soundness of banks</i>)	0,52
Уровень регулирования фондового рынка (<i>Regulation of securities exchanges</i>)	0,75
Защита прав кредиторов и заемщиков (<i>Legal rights index</i>)	0,21

В таких условиях имеет смысл задуматься о механизмах финансовой поддержки кластерных инициатив, предоставлении государственных гарантий под совместные проекты, особенно в достаточно рискованных, но высокоприбыльных отраслях.

Кроме того для развития сетевых форм организации, необходимо развивать альтернативные источники финансирования (фондовая биржа, венчурное финансирование). Совместное участие партнеров в капитале компаний повысит эффективность реализуемых проектов, снизит уровень оппортунизма при сетевом взаимодействии.

Исследование факторов технологической готовности показало, что наибольшее влияние на развитие кластеров в экономиках стран оказывают факторы доступности применения новейших технологий. Достаточно логичным было бы предположить, что современные технологии в области ИКТ оказывают существенное влияние на трансформацию экономических отношений, делая их сетевыми. Все большую роль в таких отношениях

Таблица 6
Результаты корреляционного анализа
(технологическая готовность)

Исследуемая переменная	Коэффициент корреляции
Доступность новейших технологий (<i>Availability of latest technologies</i>)	0,74
Адаптация бизнеса к новейшим технологиям (<i>Firm-level technology absorption</i>)	0,77
Влияние иностранных инвестиций на развитие современных технологий (<i>FDI and technology transfer</i>)	0,62
Пользователи Интернета (<i>Internet users</i>)	0,58
Широкополосный доступ к Интернету (<i>Fixed broadband Internet subscriptions</i>)	0,54

играет информационный обмен между участниками, вследствие чего создаются новые рынки, товары и услуги.

* * *

Проведенный анализ межстрановых условий развития кластерных структур позволяет сделать ряд выводов.

Формирование кластерных структур в экономике директивным путем малоэффективно, их создают рынок и конкуренция. Государство должно способствовать созданию благоприятных условий для успешного функционирования кластерных структур – повышать доверие между участниками взаимодействий по средствам институциональных преобразований в области защиты прав собственности, развивать инфраструктуру, стимулировать деятельность кластера благоприятной налоговой, антимонопольной политикой, инвестициями.

Как показало проведенное эмпирическое исследование и его результаты, успешному формированию кластерных структур, в частности, в российской экономике может способствовать совокупность условий и факторов, к которым можно отнести: институциональные условия (высокий уровень доверия между участниками кластерных взаимодей-

ствий, обеспечение защиты прав собственности, защита интеллектуальной собственности, независимость судебной системы, этическое поведение бизнеса); инфраструктурные условия (обеспечение транспортной доступности); уровень образования (развитие систем специализированного, дополнительного образования); развитость рынка (антимонопольная политика, развитый потребительский спрос); доступность финансирования (привлечение инвестиций через размещение акций, венчурное финансирование); технологическую готовность (доступ к передовым технологиям, их применение на практике).

Список литературы

- Бахарева Т.В. Неформальные сети как новый ресурс современной фирмы // Вестн. Саратов. гос. соц.-экон. ун-та. 2012. № 4 (43).
- Болдырева С.Б. Кластерный подход в стратегии инновационного развития региона в условиях модернизации экономики // Финансы и кредит. 2013. № 6 (534). С. 58–63.
- Болычев О.Н., Волошенко К.Ю. Межорганизационные сетевые взаимодействия как определяющая форма научно-технического и инновационного сотрудничества России и Европейского союза в Балтийском регионе // Балтийский регион. 2013. № 4 (18). С. 23–39.
- Болычев О.Н., Михайлов А.С. Особенности трансформации сетевых объединений в экономике // Балтийский регион. 2014. № 3. С. 41–55.
- Волков В.И., Малицкая Е.А. Кластер как инструмент повышения конкурентоспособности и инновационной активности регионов // Самоуправление. 2012. № 10. С. 10–14.
- Калашиников Д.В., Савина С.А., Высочкина С.А. Кластеризация как инструмент повышения конкурентоспособности экономики региона // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2. С. 112–117.
- Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: пер. с англ. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
- Качалов Р.М., Косюк П.И. Анализ и оценка степени конкурентоспособности предприятия // Вестник РАЕН. 2013. № 7. С. 77–81.
- Кильдеев Р.Х. Функционирование и развитие территориальных кластеров в России // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2011. № 1. С. 62–67.
- Клейнер Г.Б. От теории предприятия к теории стратегического управления // Российский журнал менеджмента. 2003. Т. 1. № 1. С. 31–56.
- Куценко Е.С. Кластеры в экономике: основы кластерной политики государства // Научно-аналитический журнал «Обозреватель». 2009. № 11 (238). С. 112–120.
- Либман А. Модели корпоративной интеграции: региональные особенности // Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 5. С. 47–53.
- Манукян М.М. Теоретические вопросы развития кластерных структур в промышленности // Основы экономики, управления и права. 2014. № 2 (14). С. 65–68.
- Попов Е., Семячков К., Симонова В. Типология моделей оценки межфирменных отношений // Проблемы теории и практики управления. 2016. № 3. С. 105–115.
- Рыжикова А.М. Теоретические основы формирования предпринимательского кластера // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 110. С. 1014–1027.
- Сергеев А.М. Развитие инновационных кластеров как направление региональной промышленной политики // Экономика региона. 2007. № 3. С. 122–129.
- Симонова Л.М., Иванова С.А. Конкуренция регионов в условиях глобализации: кластерный подход // Вестн. Тюмен. гос. ун-та. Социально-экономические и правовые исследования. 2009. № 4. С. 240–246.
- Сомова Е. Промышленные кластеры. Зарождение, функционирование и упадок // Мировая экономика и международные отношения. 2011. № 4. С. 117–121.
- Трещевский Ю.И., Исаева Е.М., Мовсесова М.Г. Управление эффективностью организации на основе интеграции // Вестн. Воронеж. гос.

ун-та. Серия: Экономика и управление. 2008. № 2. С. 13–20.

Ускова Т.В. Производственные кластеры и конкурентоспособность региона: монография / колл. авт. Вологда: Ин-т социально-экономического развития территорий РАН, 2010.

Almazan A., De Motta A., Titman S., Uysal V. Financial structure, acquisition opportunities, and firm locations // *The Journal of Finance*. 2010. Vol. 65. № 2. P. 529–563.

Corrado L., Martin R., Weeks M. Identifying and interpreting regional convergence clusters across Europe // *The Economic Journal*. 2005. Vol. 115. № 502. Conference Papers. P. 133–160.

Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. The governance of global value chains // *Review of International Political Economy*. 2005. Vol. 12. P. 78–104.

Lindsay V.J. The Development of international industry clusters: A complexity theory approach // *Journal of International Entrepreneurship*. 2005. Vol. 3. P. 71–97.

Miles R.E., Snow C.C. Network organization: New concepts for the new forms // *California Management Review*. 1986. Vol. 28. № 2. P. 62–73.

Nishimura J., Okamuro H. R&D productivity and the organization of cluster policy: An empirical evaluation of the Industrial Cluster Project in Japan // *J. Technol. Transf.* 2011. Vol. 36. P. 117–144.

Williamson O. Strategizing, economizing and economic organization // *Strategic Management Journal*. Vol. 12. 1991. № 1. P. 75–94.

Рукопись поступила в редакцию 31.10.2016 г.

INTERCOUNTRY ANALYSIS OF FACTORS OF THE INDUSTRIAL CLUSTERING

E.V. Popov, K.A. Semyachkov, V.L. Simonova

Popov Evgeny V. – Institute of Economics, The Ural Branch of Russian Academy of Sciences, Yekaterinburg, Russia, epopov@mail.ru

Semyachkov Konstantin A. – Institute of Economics, The Ural Branch of Russian Academy of Sciences, Yekaterinburg, Russia, k.semyachkov@mail.ru

Simonova Viktoriya I. – Institute of Economics, The Ural Branch of Russian Academy of Sciences, Yekaterinburg, Russia, jet-Russia@yandex.ru

The modern world economic system passes from production, industrial to a post-industrial method. Such changes mark formation of new technological way with the leading branches focused on high technologies. The capability of economic agents to integration and coordination of collateral actions for decrease in level of uncertainty, an effective exchange of resources, information as bases for implementation of technological, product, organizational improvements becomes a fundamental factor of competitiveness across the nation. In such conditions traditional forms of the organization are replaced with network forms as the most effective and adaptive. Development of the intercompany relations, increase in number and a variety of forms of the network organizations cause the necessity of search and an assessment of the factors influencing this process. The most important form of the network organization of business is industrial clusters. Their forming is connected with processes of integration of production and other organizations within the single territory for receipt of effective industrial structure of economy. Production enterprises and other organizations, joint in cluster, hold a steady position in the conditions of volatile market conditions at the expense of flexible cluster structure, synergy effect, economy on transactional expenses, to effective knowledge sharing and information. In article conditions of forming and effective functioning of cluster structures are considered. The special attention is paid to external factors of successful development, forming of the framework conditions of development of clusters. On the basis of data of the international statistics on development of cluster designs in the different countries of the world and using tools of statistical investigations, dependence between development of cluster designs and the external conditions promoting it a row is shown. On the basis of the received results recommendations about development of clusters are made.

Keywords: network structure, cluster, development conditions, clustering level.

JEL: D21, L50, R10.

References

- Almazan A., De Motta A., Titman S., Uysal V. (2010). Financial structure, acquisition opportunities, and firm locations. *The Journal of Finance*, vol. 65, no. 2, pp. 529–563.
- Bakhareva T.V. (2012). Informal networks as new resource of modern firm. *Bulletin of the Saratov state social and economic university*, no. 4 (43) (in Russian).
- Boldireva S.B. (2013). Cluster approach in strategy of innovative development of the region in the conditions of upgrade of economy. *Finance and Credit*, no. 6 (534), pp. 58–63 (in Russian).
- Bolichev O.N., Mikhailov A.S. (2014). Features of transformation of network associations in economy. *Baltic Region*, no. 3, pp. 41–55 (in Russian).
- Bolichev O.N., Voloshenko K.Yu. (2013). Inter-organizational network interactions as the determining form of scientific and technical and innovative cooperation of Russia and the European Union in the Baltic region. *Baltic Region*, no. 4 (18), pp. 23–39 (in Russian).
- Castells M. (2000). Information era: Economy, society and culture; trans. from Engl. Moscow: SU–HSE, h. 102 (in Russian).
- Corrado L., Martin R., Weeks M. (2005). Identifying and interpreting regional convergence clusters across Europe. *The Economic Journal*, vol. 115, no. 502, Conference Papers, pp. 133–160.
- Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, no. 12, pp. 78–104.
- Kachalov R.M., Kosyuk P.I. (2013). Analysis and assessment of degree of competitiveness of the enterprise. *Bulletin of the Russian Academy of Natural Sciences*, no. 7, pp. 77–81 (in Russian).
- Kalashnikov D.V., Savina S.A., Visochkina S.A. (2012). Clusterization as instrument of increase of competitiveness of economy of the region. *Business. Education. Right. Bulletin of the Volgograd institute of business*, no. 2, pp. 112–117 (in Russian).
- Kildeev R.H. (2011). Functioning and development of territorial clusters in Russia. *Models, Systems, Networks in Economy, the Equipment, the Nature and Society*, no. 1, pp. 62–67 (in Russian).
- Kleiner G.B. (2003). From the theory of the entity to the theory of strategic management. *Russian Journal of Management*, vol. 1, no. 1, pp. 31–56 (in Russian).
- Kutsenko E.S. (2009). Clusters in economy: Fundamentals of cluster policy of the state. *Scientific and Analytical Observer Journal*, no. 11 (238), pp. 112–120 (in Russian).
- Libman A. Models of corporate integration: Regional features. *World Economy and International Relations*, 2008. № 5. pp. 47–53 (in Russian).
- Lindsay V.J. (2005). The Development of international industry clusters: A complexity theory approach. *Journal of International Entrepreneurship*, no. 3, pp. 71–97.
- Manukyan M.M. (2014). Theoretical questions of development of cluster structures in the industry. *Bases of the Economy, Managements and Rights*, no. 2 (14), pp. 65–68 (in Russian).
- Miles R.E., Snow C.C. (1986). Network organization: New concepts for the new forms. *California Management Review*, vol. 28, no. 2, pp. 62–73.
- Nishimura J., Okamuro H. (2011). R&D productivity and the organization of cluster policy: An empirical evaluation of the Industrial Cluster Project in Japan. *J. Technol. Transf.*, no. 36, pp. 117–144.
- Popov Ye., Semyachkov K., Simonova V. (2016). Typology of models of an assessment of the intercompany relations. *Problems of the Theory and Practice of Management*, no. 3, pp. 105–115 (in Russian).
- Rijikova A.M. (2015). Theoretical bases of formation of an enterprise cluster. *Polythematic Network Online Scientific Journal of the Kuban State Agricultural University*, no. 110, pp. 1014–1027 (in Russian).
- Sergeev A.M. (2007). Development of innovative clusters as direction of regional industrial policy. *Region Economy*, no. 3, pp. 122–129 (in Russian).
- Simonova L.M., Ivanova S.A. (2009). The competition of regions in the conditions of globalization: cluster approach. *Bulletin of the Tyumen State University. Social and Economic and Legal Researches*, no. 4, pp. 240–246 (in Russian).
- Somova E. (2011). Industrial clusters. Origin, functioning and decline. *World economy and international relations*, no. 4, pp. 117–121 (in Russian).

-
- Treschevskiy Yu.I., Isaeva E.M., Movsesova M.G. (2008). Management of efficiency of the organization on the basis of integration. *Bulletin of Voronezh State University. Series: Economy and Management*, no. 2, pp. 13–20 (in Russian).
- Uskova T.V. (2010). Production clusters and competitiveness of the region: monograph. Et al. Vologda: Institute of Social and Economic Development of the Territories RAS (in Russian).
- Volkov V.I., Malickaya E.A. (2012). Cluster as instrument of increase of competitiveness and innovative activity of regions. *Self-Government*, no. 10, pp. 10–14 (in Russian).
- Williamson O. (1991). Strategizing, economizing and economic organization. *Strategic Management Journal*, vol. 12, no. 1, pp. 75–94.

Manuscript Received 31.10.2016

НА ПОРОГЕ ЭПОХИ ВЕЛИКОГО ПРОЦВЕТАНИЯ (экономические заметки)

В.П. Стороженко

Плач Муз, скорбящих о судьбе Науки,
Скончавшейся в жестокой нищете...
У. Шекспир «Сон в летнюю ночь». Акт 5.
Сцена 1

Шекспир взглянул на нас почти из пятисотлетнего далека. Наука у него пишется с большой буквы. У нас – сомневаюсь. Борьба РАН с бюрократическим драконом будет проиграна, если дракону будет противостоять лишь «...плач муз».

Раньше (чуть не напомнил крамолу: *при советской власти...*) энтузиасты начала перестройки пели: «Да здравствуют искатели дорог, нам надо лишь переступить порог!».

Теперь другая песня: *надо* опуститься на дно. Может, тогда всем станет хорошо. Спрашивается: когда же мы этого дна достигнем? По мнению бывшего министра экономического развития России А. Улюкаева, прошедшим летом уже достигли... И что дальше? Когда же начнется обещанная эпоха «великого процветания»?

На этот вопрос поручено ответить советникам (и советчикам) Президента РФ, разработать новые пути выхода из глубокой стагнации. Стратегии, разрабатываемые под руководством А. Кудрина, С. Глазьева, А. Белоусова, при всех различиях в подходах не отвечают (убедительно!) на главные вопросы: где взять деньги и на что их тратить? Проектов много – от «запустить печатный станок»

до «прижать пенсионеров и тунеядцев». Но, не затрагивая всерьез главного, работа над «вариантами» напоминает известную «борьбу нанайских мальчиков», что нам уже не раз демонстрировали.

Кроме того, видные государственные мужи не привыкли заниматься «мелочевкой». А мелочевка – это и есть бескрайняя Россия. В самом деле – больше 3,5 млн малых и средних предприятий и около 6 млн индивидуальных предпринимателей¹. Здесь, на нижних уровнях, формируется экономическая погода, здесь расцветает или погибает потребительский рынок. Здесь прежде всего, а не в замечательных (без иронии!) корпорациях, о которых без усталости печется руководство страны, должна начинаться «эпоха великого процветания». А может быть, «инвестиционно-сберегательная стратегия» Э. Набиуллиной и есть тот порог?

Но наши критики скажут: «Денег у нас нет, а без денег, это все – пустые разговоры...».

ГДЕ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ?

Странно слышать от ведущих правительственных экономистов и их сторонников стенания по поводу отсутствия денег на развитие, на увеличение пенсий, социальных выплат, заработной платы бюджетникам. В отсутствии денег пропагандисты телевидения убедили общество. Люди верят авторитетам на слово. И все дальнейшее социально-экономическое развитие страны у нас строят, опираясь на эту ущербную, внушенную сверху или самим себе внушенную веру: «Денег нет, но вы держитесь!...» И это притом, что на депозитах организаций и банков копятся без дела около 12 трлн р., а это – якобы временно отложенные

© Стороженко В.П., 2017 г.

Стороженко Вячеслав Петрович – д.э.н., главный научный сотрудник, ЦЭМИ РАН, Москва, vpstor@mail.ru

¹ Малое и среднее предпринимательство в России. 2015: Стат. сб. / Росстат. М., 2015.

инвестиции, а у граждан на вкладах в банках – более 23 трлн в рублях и в валюте²!

Даже помимо реализации остатков приватизации, постепенного повышения пенсионного возраста и других антисоциальных правительственных проектов существует множество давно всем известных способов масштабного, радикального (при желании, конечно) изменения стратегии поиска денег, даже не извлекая из закровов указанных выше триллионов. Способов, не нарушающих действующую Конституцию. Но, и это архиважно, затрагивающих интересы отдельных влиятельных граждан и групп населения. Напомним еще раз тем, кто и так прекрасно помнит, наиболее существенные возможности.

1. *Решительная отмена экзотической в современном мире плоской шкалы налогообложения* доходов граждан в интересах социальной справедливости, что позволит отменить или существенно уменьшить налоги с беднейшего населения и одновременно пополнить инвестиционные ресурсы за счет сверхдоходов богачей. Который раз происходит имитация научного обсуждения этого вопроса, ответ на который ясен, как «дважды два», и – безрезультатно. Главный довод противников перехода к прогрессивной шкале: «...они перестанут платить налоги, будут обманывать... собираемость налогов уменьшится».

Напомним, что в США, Европе уклонение от налогов, искажение, утаивание данных в этой сфере является тяжелым уголовным преступлением и карается жестко, невзирая на лица. У нас же – как бы легкая шалость, забывчивость. (Подумаешь, забыл депутат вписать в декларацию дачку, «тачку», яхту – дел много, у кого не бывает?..) Сопrotивление переменам наших законодателей вполне понятно: откровенно доминирует «шкурный интерес».

² Малое и среднее предпринимательство в России. 2015: Стат. сб. / Росстат. М., 2015; Кричевский Н. Почему Россия ходит с протянутой рукой за инвестициями // Московский комсомолец. 2016. 14 окт.

Поэтому отмену плоской шкалы необходимо обязательно производить одновременно с решительной корректировкой Уголовного кодекса, направленной на искоренение нарушений в этой сфере. В сознании каждого налогоплательщика, даже не разбирающегося в «хитростях» экономики, должно присутствовать, «как отче наш...»: неуплата налога – нарушение Закона. Это нарушение наказуемо, оно должно (однозначно!) оцениваться, как кража из бюджета (т.е. из кармана) страны, как наиболее тяжелая кража народной собственности, подлежащая неотвратимому уголовному наказанию.

По самым скромным оценкам, введение прогрессивной шкалы налогообложения может полностью освободить людей с доходами ниже прожиточного минимума от уплаты подоходного налога (два нижних дециля на шкале доходов, т.е. около 20 млн человек), при этом увеличение подоходного налога на относительно богатых и сверхбогатых граждан (условно – три верхних дециля – около 30 млн человек) позволит не только освободить бедных от налоговой нагрузки, но и пополнять инвестиционные ресурсы на 1–1,5 трлн р. Подоходный налог большей части населения при этом не изменяется.

2. *Однозначное толкование ст. 20 и 31 Конвенции ООН о борьбе с коррупцией*, которое уже более 10 лет после ратификации Конвенции ООН в целом тормозится нашими законодательными органами под предлогом неопределенности понятий: «незаконное обогащение», «значительное увеличение активов», «законные доходы», «объяснить разумным образом». Указанные статьи Конвенции ООН, как известно, определяют возможность и необходимость конфискации незаконно полученного имущества и недвижимости – вплоть до уголовного преследования и заключения под стражу виновных, чьи дворцы, виллы и т.п., полученные не по заслугам либо просто преступным путем, покрывают земли России и зарубежных стран. Что тут не понятно?

По сути, исполнение требований Конвенции ООН воспрепятствовало бы расхищению собственности страны, «национального дивиденда», о формировании и пополнении которого неустанно заботился академик Д.С. Львов. Технология борьбы с системной коррупцией, ставшей бичом нашего общества, разработана и в международном масштабе, и на национальном уровне. Однако решительные меры блокируются законодательными и правоохранительными органами, срастающимися с коррупционной мафией, чему есть многочисленные примеры (напомнить хотя бы недавние многомиллиардные дела Следственного комитета, призванного возглавить борьбу с мафией)... Не «плач муз...», а жесткая, открытая народу антикоррупционная политика и практика способствовали бы не только пополнению бюджета, но и изменению негативной оценки российской экономики в мировом сообществе, долгожданному улучшению инвестиционного климата.

По-видимому, примеров масштабной коррупции, подпадающих под указанные выше статьи Конвенции ООН, накоплено предостаточно, задача общественности и правоохранительных органов, не разжигая ненужных страстей, – обобщить эти материалы и подготовить конкретные предложения для использования незаконно присвоенных объектов собственности в интересах граждан и на пополнение инвестиционных ресурсов. Вопрос достаточно сложный, но дело стоит того, поскольку речь может идти о возврате в казну десятков миллиардов долларов. На вопрос: откуда деньги? Ответ: и оттуда тоже!..

3. *Давно пора решить больной вопрос использования десятков миллионов гектаров пустующих земель, миллионов простаивающих квартир, не используемой недвижимости, оборудования. Конкретные объемы этих простоев и «застоев» известны, из года в год публикуются, но мы, вместо того чтобы поднять лежащее имущество, предпочитаем жить «...в жестокой нищете».*

Мы не так богаты, чтобы мириться с исключением из хозяйственного оборота разнообразных многомиллиардных активов. И не надо никакой конфискации, чем пугают граждан. Право частной собственности неизблемо. Но существуют нормальные, законные способы взаимоотношений с нерадивыми хозяйственниками, с потерями в экономике и обществе, происходящими из-за многолетних простоев – бессмысленных, безалаберных, бесхозяйственных, а по сути, вредных для страны – а это прежде всего налоговая политика.

Применение прогрессивной шкалы налогов на впусную простаивающий объект, налогов, возрастающих во времени, – мера понятная, наглядная и по сути справедливая. Например, (условно) на третий год налог на неиспользуемую дефицитную собственность удваивается, на четвертый – утраивается и т.д. Владельцу при этом самому будет выгодно начать его использовать или реализовывать на рынке простаивающий объект. Надежды многих владельцев собственности, простаивающей годы, бывает, даже десятилетия, выжидать подорожания жилья или земли вполне понятны. Но революционных «отобрать» и «поделить» не будет. Не надо пугать людей революцией: платите налог по справедливой прогрессивной шкале и ждите, если угодно, подорожания, как «у моря погоды». Конечно, и в этом случае необходимы конкретные расчеты, уточнения законодательной базы, обсуждения в органах власти. Работать надо! Дело не терпит дальнейшего затягивания. Борьба с подобными потерями в регионах РФ и на федеральном уровне обеспечит многомиллиардный дополнительный доход в бюджет страны.

4. *Корректировка правил социальной помощи нуждающимся, как это происходит в демократических странах, на основе учета конкретного материального положения семей. Чтобы граждане с высокими доходами – бизнесмены, депутаты, генералы и другие высокооплачиваемые чиновники, деятели свободных профессий и т.д., не претендовали на*

социальные льготы, как у малоимущих, даже если они могли пользоваться этим правом по ранее принятым положениям. Иными словами, материальная помощь нашего небогатого государства должна быть адресной – персональной, зависящей от конкретных нужд и требований данной семьи, а не многомиллионной группы населения.

Сегодня социальными льготами в той или иной форме пользуется больше половины граждан страны. Помощь государства – псевдоадресная. Социальные службы должны совершенствовать свою работу, изучать индивидуальные особенности формирования семейного бюджета граждан, пропагандировать добровольное следование этике социальной справедливости. Наглядно было бы увидеть, «кто есть кто?». «Спорно!», – скажут некоторые депутаты. Вот и обсуждайте, а вопрос достойный обсуждения!

5. *Ограничение бюджетных средств на высокозатратные суперпроекты, окупаемость которых растягивается на десятилетия*, что в условиях рецессии и стагнации, переживаемой Россией, неприемлемо. По этому вопросу накоплена обширная литература, содержащая критику несвоевременных триллионных амбициозных затрат государства, остро нуждающегося в средствах на поддержание сегодняшних жизненно необходимых условий существования граждан (индексация заработных плат и пенсий, пополнение потребительской корзины, отказ от советов «затянуть пояса потуже» и т.д.).

Необходимо по-новому, с учетом сегодняшней кризисной ситуации в стране и в мире провести инвентаризацию реализуемых и намечаемых проектов, нередко волюнтаристских, разорительных для казны, но прикрываемых материально заинтересованными влиятельными лицами, соображениями престижа, величия нации и тому подобной псевдопатриотической риторикой.

Список источников дополнительных доходов бюджета можно было бы удвоить и даже утроить, но из-за ограниченности места упомянем лишь некоторые.

- *Отмена возврата НДС на экспорт ТЭР*. Подсчитано сторонниками этой меры в Государственной Думе, что бюджет в результате получит до 1,7 трлн р. в год. Однако нефтегазовые лоббисты, захлебывающиеся в рентных доходах, препятствуют решению этого социально значимого вопроса.

- *Сокращение сверхдоходов чиновничества – слуг народа*. Без этого все разговоры о социальной справедливости звучат фальшиво, а отсутствие денег на развитие воспринимается как неприкрытое лицемерие власти.

- *Использование высокодоходных программ долгосрочных концессий и аренды иностранными предпринимателями*. Приток капитала тормозится здесь «патриотами: не отдадим родной земли!».

- *Уменьшение численности «паразитных» групп обслуживающего персонала (обслуги) начальства*, например сотен тысяч водителей служебных машин руководителей в любой конторе – базе, ЖЭКе и т.п. Во всем мире от этого анахронизма энергично избавляются.

- *Дополнительные ресурсы за счет сокращения расходов на помощь зарубежным друзьям и «друзьям»*, а также прекращение дорогих «подарков» – прощения многомиллиардных долгов иностранных государств России.

- *Сокращение расходов на военные нужды и правоохранительную систему*, о чем робко (тема-то табуированная) напоминают финансисты... («Есть перекося в сторону финансирования затрат на силовую составляющую».) Но это не более как «...плач муз, скорбящих...».

Все принимавшиеся военные доктрины обязывают увязывать затраты на военные нужды с требованиями экономики. Иначе, как в прошлом, можем оказаться «без штанов, когда рыцарь рухнул под тяжестью собственной амуниции»... Об этой «увязке» сегодня предпочитают умалчивать.

Угрозы крупномасштабной войны против России в настоящее время нет. Даже партнеры из числа «ястребов» знают о стоящих на боевом дежурстве ядерных ракетах Рос-

сии. Этот потенциал как силу устрашения возможного агрессора надо поддерживать. Но наращивать и содержать огромную массу традиционной военной техники в ущерб нуждам экономики и социальной сферы – слишком дорогое удовольствие, ежедневно подогреваемое воинственными пропагандистами. Стоит напомнить времена, когда инерция послевоенной оборонной промышленности стала обузой. Десятки тысяч танков прятали в лесах, закапывали по самую башню вдоль тихоокеанского побережья с дулом на океан на случай японской агрессии...

Вспоминается спор о прекращении производства танков на крупном заводе на Урале. Разговор у главного конвейера:

– Как вы себе представляете прекращение выпуска танков?

– Если кратко, – опускаем рубильник на пульте конвейера, и все...

– Ну, знаете ли!.. Тысячи рабочих и их семей существуют за счет нашего завода. Вы, что, их хотите лишиться средств к существованию?..

– Нет, зачем же? Зарплата будет выплачиваться всем по-прежнему, в том же объеме...

– Не понимаю, – танки не выпускаем, а зарплата идет. Что за фокус? Что за смысл такого хозяйствования?

– Но люди не пострадают, а миллионы тонн черных и цветных металлов, резина, пластмассы, химия, электроника – все это освободится на пользу гражданскому производству и потреблению. Многие активные люди не станут сидеть без дела. Свободная инициатива, индивидуальное предпринимательство, малые предприятия, да мало ли что возникнет, если не мешать и не возводить бюрократические препоны.

Это история. Сегодня же каждый из вышеперечисленных источников пополнения бюджета приблизил бы начало эпохи великого процветания. Вопрос «где взять деньги?» как мы видим, сложный, но решаемый, даже не забираясь в накопления граждан и предприятий. Главное – прекратить транжирить народ-

ные деньги! Заделать дыры в корабле и перейти от сегодняшней политики расточительной к политике экономной экономики.

Сколько же смеялись над этим определением, прозвучавшем из уст Леонида Ильича Брежнева!.. К истории вопроса. В те годы я много писал для молодежи об экономике, о нашей расточительности в издательстве «Детская литература», газетах, журнале «Наука и жизнь», выходившем в свет миллионными тиражами. «Дорогой» Леонид Ильич, да и другие руководители, как уверяли в редакции, читали популярный журнал и «подцепили» мой вполне содержательный каламбур, который тогда, увы, приобрел в устах Генсека анекдотический смысл... Виноват...

И сегодня экономная экономика приблизила бы эпоху процветания...

Дополнительная сложность заключается в том, что России, реализуя любую стратегию развития, предстоит выбраться из сформировавшихся в сравнительно недалеком прошлом экономических, огромного масштаба ловушек. Такие мегаловушки, на первый взгляд привлекательные, эффективные, но однозначно ведут страну к пропасти.

Первая классическая ловушка, известная в мире уже десятилетия и получившая название «голландская болезнь», во всех подробностях рассмотрена экономической наукой и общественностью. Главный вывод из этих предложений: наличие в стране топливно-энергетических ресурсов – благо, болезнь же создают сформированные властью условия владения ресурсами и распределения доходов от их эксплуатации. Рента от использования ТЭР присваивается и распределяется внутри узкого круга заинтересованных «приближенных» лиц. Эти же лица, обладая законодательной и правоохранительной властью, обеспечивают устойчивое во времени сохранение ущербного порядка, чреватого в конечном счете катастрофическим нарастанием социальной нестабильности и революционным разрушением общественного строя. Таким образом, можно утверждать, что подобные

ловушки опасны не только экономически, но и политически.

Другая опасная ловушка – милитаризация экономики. День за днем внушается оборонное сознание, медиа постоянно говорят о готовности воевать, о новых видах вооружений, новых направлениях развития армии на земле, в небесах и на море, новых военных базах за рубежом. Эти сообщения, надо полагать, вызывают законную гордость читателя успехами нашей армии. Но обратная сторона медали остается в тени. Сколько все это величие может стоить? Сколько? Большой секрет – обойдемся даже без предположений...

Могут с гордостью возразить: но мы экспортируем оружие – получаем свыше 10 млрд долл. в год! Успех более чем сомнительный: вооружать весь мир нашим же оружием – разве это не опасная ловушка? Спрашивается: что будет дальше? Не придется ли воевать против самих себя? Сами себе копаем яму, это уже не ловушка, а черная дыра, как в астрономии, затягивающая бесследно все окружающие ресурсы.

Третья ловушка, на которую необходимо обратить особое внимание, – соблазн экономить на науке и образовании. Этот способ сокращения государственных расходов для перспектив развития страны наиболее опасный. Хотя и кажется малосущественным. Забрать деньги у безоружных – куда проще, чем у силовиков. А результат? Катастрофическое отставание, скатывание к уровню страны «третьего» мира.

В эпитафии, подсказанном У. Шекспиром почти 500 лет назад, даже Музы (рожденные самим Зевсом!), бессильно скорбят о нищете Науки... Задача обеспечить ученых и преподавателей необходимыми жизненными благами не простая. Забрать – просто, но это ловушка, из которой чем дальше, тем труднее выбраться. И к политике экономной экономики, к которой мы призываем, это не имеет отношения. Экономия на образовании и науке разорительна! Свободные миллиарды и триллионы можно разглядеть под ногами, если

очень захотеть и не болеть куриной слепотой, не замечать их «по велению свыше», не пренебрегать идеей «экономной экономики».

Допустим, но куда девать триллионы?..

НА ЧТО ТРАТИТЬ?

Легкомысленный обыватель воскликнет: «Ну и вопрос! Дайте деньги, а мы уже сообразим, куда их деть».

Такой ответ понятен. Во-первых, красноречивая статистика падения доходов граждан, во-вторых, отсутствие надежды на реальное улучшение ситуации, неверие в обещания скорого подъема экономики. Сегодня шаг за шагом возрастает законодательная, налоговая, бюрократическая нагрузка на население на фоне повсеместной коррупции, вопиющей социальной несправедливости, роста цен, исчерпания надежд начала реальной перестройки. В результате апатия общественного сознания, едва ли не главный бич сегодняшнего развития российского общества. Никакая новая научно обоснованная стратегия, не поддержанная энтузиазмом масс, не победит стагнацию экономики.

Искусственное подогревание, нагнетание энтузиазма средствами массовой информации противоречат реальности, вызывают раздражение населения. Нужна наглядная, убедительная демонстрация обновления стратегии развития. В XXI в. эта стратегия должна начинаться с человека, не с заводов, а с людей. К этому призывал еще в 2009 г. в Давосе президент В. Путин³.

Если будут реализованы, хотя бы частично, перечисленные выше меры, я бы предложил прежде всего не «в будущем году», не «в ближайшее время», а сегодня, сейчас, немедленно объявить об индексации заработных

³ Путин В. Экономика XXI века – это экономика людей, а не заводов // Взгляд. Выступление В. Путина в Давосе. 29.01.2009.

плат и пенсий, увеличении социальных выплат. Пусть не намного, но наверняка, добавив, что увеличение доходов теперь будет производиться ежегодно. Власть, если хочет поднять народ, должна гарантировать такую жизненную стратегию, не популистскую, а популярную, всем понятную, опирающуюся на накопленные материальные и финансовые ресурсы и, конечно, с условием обязательного выполнения программ, перечисленных в начале статьи.

Эти меры, вопреки предсказаниям А. Кудрина и иже с ним, не только сохраняют устойчивость бюджета, но и существенно пополняют его. Не будем забывать и о других потенциальных возможностях пополнения бюджета, о внутренних резервах, еще практически не используемых, например, государственных и муниципальных займах на конкретные, практические цели, не на освоение Марса, а, например, на строительство местных дорог, сетей инфраструктуры. Подобные займы широко применяются в зарубежной практике.

И все же, собрать деньги – полдела. Надо поддержать и вдохновить народ, а не заливать горящую экономику, это бессмысленно. Не «проедать» дополнительные ресурсы, запустить их в дело, на инвестиции, на кредитование производства. Но тут возникнет вопрос: как разделить деньги, сколько можно выделить на потребление, а сколько направить на инвестиции? Вопрос сложный – и психологически и экономически, он нуждается в специальном исследовании. Условно: выделим половину средств на потребление и перейдем к использованию дополнительных инвестиций для развития производства.

Опускаясь «на дно», мы забыли, как всплывать. Какая подъемная сила, какая структурная перестройка спасет наше стагнирующее общество? Свободное предпринимательство, поощрение смелых инициатив, ограничение диктата бюрократии – все это ясно, известно, давно сказано. Не ясен лишь конкретный перечень эффективных мер, окупаемых проектов, программ, нуждающихся в инвестициях. Во многих случаях, говорит статистика, и сегодня, вопреки стонам и требованиям инвестиций,

нередко выделенные миллиарды остаются не востребованными и не израсходованными, мы на это обратили внимание.

В годы нэпа; послевоенного восстановления Германии, разоренной хунвейбинами китайской экономики задачи развития были очевидны: из ничего создать все – накормить народ, одеть, обеспечить жильем, предметами быта. Сегодня у нас ситуация совершенно другая – все есть! Потребительский рынок в основном насыщен – продукты, техника, мебель, автомашины из всех стран мира. На первый план выдвигаются вопросы доступности и конкурентоспособности потребительских товаров.

Не будем самонадеянно хвалиться успехами импортозамещения. Их трудно вспомнить. Но есть направления по масштабу и повсеместному распространению – вне конкуренции. Конечно, прежде всего это – розничная и оптовая торговля, ремонтно-коммунальная деятельность, сельское хозяйство и строительство жилья. Имеется в виду и вся инфраструктура этих отраслей – дороги, материалы, транспорт, оборудование, склады, базы, лаборатории, научные разработки, проектирование. Согласно межотраслевому балансу эти сферы с инфраструктурой и вспомогательными организациями могут поглотить больше половины материальных, финансовых и трудовых ресурсов страны. Обратим внимание на постоянную заботу об инфраструктуре, что хорошо, но крен в эту сторону сегодня может вызвать сомнения. Инфраструктура есть, а реального производства мало – одна инфраструктура: что хранить, что перерабатывать, что возить? А что производить?

Сельское хозяйство России – поистине уникальная отрасль: территория, природа, население, энергетические ресурсы не только гарантируют страну от гибели, но обеспечивают ее конкурентоспособность в мировом хозяйстве. Это по идее. Кто бы спорил? А в реальности – деградация, которая поражает. За исключением зерна, Россия, особенно городская, живет на импорте продовольствия.

Новая стратегия развития страны, в основе которой – потребительский рынок и его главная опора – многоотраслевое сельское хозяйство, вернет к жизни пустующие земли и бесхозное население. Еще Д.И. Менделеев считал, что *государственная защита земли и земледельца равносильна защите самого государства*. На форуме фермеров в Тамбове в 2011 г. президент В. Путин говорил об ответственности за неиспользуемые сельскохозяйственные земли. За годы реформ заброшено около 40 млн га посевных площадей. Это больше, чем площадь всех сельскохозяйственных земель Франции – крупного экспортера продовольствия. Вот где развернуться малым фирмам и фермам, индивидуумам – работой на себя! И не надо смешить людей щедростью – гектаром земли на Дальнем Востоке! У нас под боком, под Москвой, во всем Нечерноземном центре поля зарастают бурьяном, деревни заброшены, деградация сельской жизни в пригородной зоне! Трудно поверить, что на дворе XXI в.

Учить нас сельскохозяйственному производству? Звучит обидно, но если есть полезный опыт, почему не перенять? Земля и Воля. Вспомнить земства, их ведущую роль в организации управления и производства на селе, на разнообразных землях России. Малые, средние предприятия, индивидуальные предприниматели, частники-огородники – всем хватит места и дела в новой потребительской стратегии, только не мешайте жить!

Строительству жилья, как и сельскому хозяйству, – повсеместная забота общества. До удовлетворения потребности в жилье еще далеко, бедность наша привычно измеряется доходом на душу населения, а если семье негде жить, приходится скитаться по углам, то это уже как бы по другой части.

Малоэтажное жилищное строительство – путь новой стратегии. Для этого все есть, доказано и зарубежной, и отечественной практикой – земля, материалы, энергия, а, главное – заинтересованные люди. Отчего же повсеместный самострой, с которыми власть неустанно борется? Не от хорошей жизни – от

отчаяния, не могут решить проблему жилья, одни обещания. Но главная причина – нежелание выпустить нуждающегося, не ободрав его. Снимать жилье при наших заработных платах? А купить – не мечтай, даже на наш средний заработок, даже по ипотеке у молодой семьи да с ребенком вряд ли получится. На жизнь худо-бедно хватает, на собственное жилище – нет. Остается ждать ухода старших в лучший мир. Для большинства это единственный способ обзавестись недвижимостью.

Мы видим, что для развития сельского хозяйства и жилищного строительства в предлагаемой стратегии могут использоваться повсеместно доступные материальные и трудовые ресурсы. Этих ресурсов в России хватает. Дела и предложения по состоянию и развитию малого, среднего бизнеса, индивидуального предпринимательства, постоянно обсуждаются в наших изданиях. Особого внимания заслуживает гигантский многолетний труд по организации в рамках ЦЭМИ РАН ежегодного симпозиума по стратегическому планированию и развитию предприятий, на который съезжаются со всей страны тысячи участников.

«Понятная людям стратегия роста пробудит в народе феноменальные человеческие ресурсы», – считает философ Александр Пятигорский⁴. Но главный этот ресурс, который столь решительно называет Пятигорский, не поддается примитивным, привычным подсчетам экономической эффективности – разве что в работе малых предприятий и индивидуумов, где ограниченные по масштабу конкретные задачи решаются освоенными методами, включая экономико-математические. Но крупные, многопрофильные мегапроекты? Как измеряется этот ресурс?

На этот вопрос отвечает Владимир Мау, ректор РАНХиГС. Рассуждая о «главной сложности человеческого капитала» В. Мау пишет: «Как только вы выходите за рамки исключи-

⁴ Пятигорский А.М. Человек должен быть великим, а не государство! // Аргументы и факты. 2008. Янв.

тельно социальных вопросов, начинается дискуссия — поиск оптимального соотношения инвестиционного, фискального и социального компонента». Из этой дискуссии, как и из большинства других, аналогичных ей, считает Мау, «нет научного или экспертного выхода — он может быть только политическим»⁵.

Вот это да! Можно сказать, что практически все названные выше источники денег, необходимых для наступления обещанной «эпохи великого процветания», сегодня открываются одним ключом — политическим, о чем все знают или догадываются, но предпочитают безопасный язык Интернета: «по умолчанию». Убедительный случай напомнить название науки, которое осталось в далеком прошлом, — «политическая экономия».

Рукопись поступила в редакцию 03.11.2016

⁵ Мау В. Дальше нужен политический выбор: Из беседы А. Бирмана с В. Мау 11 июля 2016 г. // *Лента.Ру: Финансы*. 2016. 10 окт.

ЖУРНАЛ «ЭКОНОМИКА И КАЧЕСТВО СИСТЕМ СВЯЗИ»

Журнал «Экономика и качество систем связи» (ЭиКСС) учрежден в 2015 г. региональным отделением Российской академии естественных наук (РАЕН) и Национальным институтом радио и инфокоммуникационных технологий (ЗАО «НИРИТ»).

Главная задача журнала – информирование общественности о тенденциях и научных проблемах развития информационных технологий и средств связи в России и за рубежом. На страницах журнала освещается широкий спектр экономических, регуляторных и технических вопросов развития радиосвязи, телевидения и радиовещания, подготовки специалистов в сфере инфокоммуникаций.

Основой журнала являются доклады, представляемые на конференциях РАЕН учеными и специалистами научно-исследовательских и проектных институтов, компаний инфокоммуникационной отрасли, а также преподавателями и аспирантами высших учебных заведений. Это позволяет знакомить и выносить на обсуждение читателей актуальные проблемы, свежие научно-теоретические и практические идеи, инновационные достижения в сфере развития систем радиосвязи в России и за рубежом.

В состав редакционной коллегии входят известные ученые, ведущие специалисты и сотрудники научных и образовательных учреждений, таких как Институт системного анализа Российской академии наук, Центральный экономико-математический институт Российской академии наук, Московский технический институт связи и информатики, Московский научно-исследовательский телевизионный институт, Научно-исследовательский институт радио, Национальный институт радио и инфокоммуникационных технологий

и др. Члены редколлегии являются докторами и кандидатами экономических и технических наук, действительными членами Российской академии наук, Российской академии естественных наук и Международной академии информатизации (МАИ).

Журнал публикует статьи, отражающие результаты исследований по следующим разделам ГРНТИ: экономика и экономические науки; государство и право; юридические науки; народное образование; педагогика; массовая коммуникация; журналистика; СМИ; информатика; электроника; радиотехника; связь; транспорт; организация и управление; стандартизация; метрология.

Опубликованные статьи индексируются в РИНЦ (договор № 517-09/2016).

Дополнительную информацию о журнале ЭиКСС, а также условиях участия в конференции РАЕН можно получить на сайте НИРИТ nirit.org (раздел «Конференции» – Журнал).

С вопросами обращаться
к главному редактору журнала
Володиной Елене Евгеньевне
Тел. +7 9852109336
E-mail: evolodina@list.ru;
ekss@nirit.org

Михаил Яковлевич Лемешев – выдающийся ученый экономист-эколог, доктор экономических наук, член РАЕН, член Союза писателей России – родился 1 января 1927 г. в селе Теменичи Брянской области. Отец его – Яков Кириллович был заведующим колхозной конефермой. Мать – Василиса Давыдовна работала в полеводческой бригаде. Михаил с малых лет в свободное от школьных занятий время работал с отцом на ферме, где были не только рабочие лошади, но и выращиваемые для Красной армии красавцы – орловские рысаки. Здесь же учился в начальной школе. Для продолжения учебы Михаилу приходилось ходить за 7 км в село Крыловку, где была семилетняя школа. Ее юноша закончил с похвальной грамотой в мае 1941 г. В июне началась Великая Отечественная война, а 10 октября 1941 г. в село вошли немецкие оккупанты. Весной 1942 г. Михаил в возрасте 15 лет ушел в местный партизанский отряд, был тяжело ранен. Этот период жизни описан М.Я. Лемешевым в его кратких воспоминаниях (см. «Воспоминания. Сотрудники организаций ФАНО о Великой Отечественной войне 1941–1945 гг.»).

В 1947 г. М.Я. Лемешев с отличием закончил Кокинский сельскохозяйственный техникум, после чего работал на Зимовниковском конном заводе в Сальских степях Ростовской области.

В 1953 г. закончил Московский зоотехнический институт коневодства, а в 1956 г. – аспирантуру экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. С этого времени началась плодотворная, нередко драматическая научная деятельность М.Я. Лемешева, которая с удивительной интенсивностью продолжается до наших дней. Для исследований экономических, социальных и экологических проблем,

выполняемых М.Я. Лемешевым, всегда было характерным новаторство и мужество в отстаивании своих убеждений.

С 1956 по 1969 г. М.Я. Лемешев работал в Научно-исследовательском экономическом институте Госплана СССР. В этот период он активно исследовал проблемы использования различных моделей межотраслевого баланса для целей анализа и планирования народного хозяйства. Итогом этих исследований явились фундаментальные монографии М.Я. Лемешева «Экономическое обоснование структуры сельскохозяйственного производства» и «Межотраслевые связи сельского хозяйства». Характерная особенность этих работ – сочетание экономико-математического моделирования с использованием рыночного механизма.

За свои рыночные воззрения М.Я. Лемешев в советское время подвергался жесткой необоснованной, зачастую безграмотной критике. Многие его работы не допускались к публикациям, а уже принятые к печати уничтожались. Это побудило М.Я. Лемешева принять предложение руководства Сибирского отделения АН СССР переехать на работу в Новосибирский Академгородок.

С 1969 по 1972 г. Лемешев работал в Сибири. Здесь он создал сектор эффективности общественного производства в Институте экономики и организации промышленного производства СО АН СССР, где вел интенсивные исследования проблем системного анализа и программно-целевого планирования и управления. Одновременно М.Я. Лемешев читал разработанный им курс конструктивной политэкономии на физическом факультете Новосибирского университета.

В сентябре 1972 г. по приглашению директора Центрального экономико-математического института (ЦЭМИ) АН СССР академика Н.П. Федоренко М.Я. Лемешев возвратился в Москву и создал в этом институте отдел экономических проблем природопользования. С этих пор он ведет интенсивные исследования в области экономических, социальных и экологических аспектов охраны окружающей среды и рационального исполь-

зования природных ресурсов. Здесь он создал теорию управления экономикой и экологией как единой метасистемой. Эта концепция в последующем была положена автором в основу созданной им теории эколого-экономического управления общественным развитием. За создание названной теории М.Я. Лемешев награжден Серебряной медалью Петра I и Золотой звездой Вернадского.

В 1974 г. М.Я. Лемешев избирается экспертом Программы ООН по охране окружающей среды (ЮНЕП), в качестве которого оставался до 1995 г. В начале 1980-х гг. М.Я. Лемешев одним из первых выступил против переброски северных и сибирских рек, таившей в себе немыслимые экономические и социальные бедствия. По его инициативе при Президиуме АН СССР была создана специальная комплексная комиссия под председательством вице-президента Академии наук А.Л. Яншина. М.Я. Лемешев был его заместителем и возглавлял эколого-экономическую секцию. Ему удалось опубликовать в газете «Советская Россия» от 20 декабря 1985 г. (тираж 5 млн экз.) статью «Против течения». По предложению комиссии и под давлением общественности власти СССР в августе 1986 г. отклонили преступный «проект века», и работы по переброске рек были прекращены. Эта была борьба научной и широкой общественности против зловещих замыслов разрушения природы, экономики и культуры России.

На основе исследований, проводившихся в ЦЭМИ, М.Я. Лемешевым опубликован ряд монографий социально-экономического и экологического содержания и множество статей в академических, а также литературно-художественных и общественно-политических журналах «Новый мир», «Москва», «Наш современник» и целом ряде других.

Одновременно М.Я. Лемешев вел большую педагогическую работу. Он читал лекции в МГУ им. М.В. Ломоносова, в Академии народного хозяйства при Совете Министров СССР, в Московском институте радиотехники, электроники и автоматики (МИРЭА), являлся членом Высшей аттестационной комис-

сии. Под его научным руководством 68 его учеников защитили кандидатские и 12 – докторские диссертации. Им создана крупная научная школа экономистов-экологов, представители которой ныне ведут исследования во всех бывших республиках Советского Союза, странах бывшего социалистического содружества, а также в Норвегии, Германии, Канаде, США.

В 1986–1993 гг. М.Я. Лемешев работал заведующим лабораторией эколого-экономических проблем в Комиссии по изучению производительных сил и природных ресурсов при Президиуме Академии наук СССР. В этот период М.Я. Лемешев много внимания уделял изучению производительных сил и экологической обстановки в конкретных регионах страны, в частности Севера, Сибири, Северного Кавказа, Большой Волги. Не оставлял М.Я. Лемешев и теоретических исследований, связанных с совершенствованием структуры промышленного и сельскохозяйственного производства с учетом экологических требований и разработкой экономического механизма решения социально-экологических программ. Одновременно активно работал в Экспертном совете Госкомприроды СССР и Минприроды России.

В 1993 г. М.Я. Лемешев избирался депутатом Государственной Думы и председателем Комитета по экологии этого законодательного органа, создал Высший экологический совет при Госдуме, в состав которого вошли известные ученые.

Благодаря их активному участию в подготовке законопроектов М.Я. Лемешеву удалось добиться принятия Госдумой важных федеральных законов социально-экологической направленности, таких как «Об экологической безопасности населения», «Об особо охраняемых территориях», Водный кодекс РФ, «Об охране животного мира».

М.Я. Лемешев и теперь продолжает активно работать. Одним из важных аспектов в его исследованиях в настоящее время является обоснование путей преобразования сельских поселений в условиях жизнеопасной

урбанизации посредством создания разветвленной системы полифункциональных производств (экологических деревень), с учетом достижений в области электроники, биологии и информатики, обеспечивающих переход социально-экономической жизни общества к шестому и седьмому технологическим укладам.

Редакционная коллегия и редакционный совет журнала «Экономическая наука современной России» горячо поздравляет профессора М.Я. Лемешева с 90-летием и желает ему здоровья и творческого долголетия.

*ПАМЯТИ
НАШИХ
КОЛЛЕГ*

ПАМЯТИ ВАЛЕРИЯ ЛЬВОВИЧА
МАЛЫШЕВА

2 декабря 2016 г. ушел из жизни известный российский экономист, крупный специалист в области институционального развития России и промышленно развитых стран, международной статистики, член-корреспондент Российской академии геополитических проблем, ведущий научный сотрудник лаборатории институциональной динамики ЦЭМИ РАН, доктор экономических наук, профессор Валерий Львович Малышев.

Широкую область научных интересов В.Л. Малышева ярко характеризуют, в частности, такие выполненные им в ИМЭМО РАН и ЦЭМИ РАН работы, как сопоставительный прогноз экономического развития «пятерки» и Китая, анализ шансов экономики России в общемировом раскладе на перспективу до 2010 г., альтернативная концептуальная модель координации деятельности производителей в российских условиях, альтернативная чисто конкурентной модели теоретического мейнстрима «концепция единого народно-хозяйственного пространства». Последнему из названных исследований, основанному на идее транспарентности информации между производителями и потребителями продукции в процессе сотрудничества между ними, ученый посвятил последние 15 лет жизни. Эти годы стали наиболее продуктивными в его научной биографии, выразившись в шести личных монографиях!

В своей работе В.Л. Малышев отдал дань и публицистическому жанру, откликаясь в центральных газетных изданиях на актуальные социально-экономические проблемы российского общества, а также вел активную преподавательскую деятельность.

Много лет Валерий Львович сотрудничал с нашим журналом, практически с самого его основания: и как автор заметных на-

учных публикаций, и как тонкий рецензент поступавших в редакцию рукописей. Его перу принадлежат многие содержательные, объективные, всегда доброжелательные и весьма полезные для авторов рецензии, которые он выполнял по просьбе редакции. Трудно переоценить его заслуги и роль в становлении нашего журнала как научного издания широкого общеэкономического профиля, в поддержании неизменно высокого уровня публикаций и журнала в целом.

Благодарная память об этом талантливом человеке, продуктивном ученом и тонком ценителе научных результатов навсегда сохранится в памяти коллег и сотрудников редакции журнала.

Редакционная коллегия
и редакционный совет журнала
«Экономическая наука
современной России»

Scientific Quarterly Journal
Published from 1998
Founded by academician D.S. L'vov

Editor-in-Chief – G.B. Kleiner

Editorial Board Members:

Makarov V.L. (*Associate Editor*),
Mizintseva M.F. (*Associate Editor*),
Kachalov R.M. (*Associate Editor*,
Editorial Secretary),
Arskij Yu.M., Danilina Ya.V., Inshakov O.V.,
Katyryn 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.,
Inshakov O.V., Katyryn 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/ecr.journal/>
<http://vk.com/ecr.journal>

Contents

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMICS

- Aivazov A.E., Belikov V.A.*
Formation of the integral
world-economy system– the future
of the international economy 7
- Kotliarov I.C.*
Atypical forms of economic activity:
an attempt of economic nature analysis 22
- Khabibullin R.I.*
Theory of collective enterprise: reloaded 40

ECONOMICAL POLICY AND ECONOMICAL PRACTICE

- Tsvetkov V.A., Zoidov K.Kh.,
Medkov A.A.*
Public-private partnership
in creation of joint ventures
in the transport-transit system
of Russia. Part 2 61
- Balaban Ye.I., Galchenko A.V.,
Tegin V.A.*
Price-metrics paradigm
in economic forecasting 75
- Biryukova O.V., Manuylov I.A.*
The development of production chains
in the intraregional trade:
lessons for the EEU 92
- Kondratova Yu.V.*
System analysis of the financial
management at JSC “Russian Railways” 104
- Popov E.V., Semyachkov K.A.,
Simonova V.L.*
Intercountry analysis of factors
of the industrial clustering 116

NOTES AND LETTERS TO EDITOR

Storozhenko V.P.

At the dawn of great
prosperity era 129

BOOKSHELF

Journal “Economics and Quality
of Communication Systems” 138

JUBILEES

Lemeshev M. Ya. – 90 139

IN MEMORY OF OUR COLLEAGUES

In memory of V.L. Malyshev 142

Contents 144

The Information for Authors 146

Conditions of Subscribe 148

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 100–250 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 100–250 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 можно не делать)], 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. *Ekonomicheskaya Nauka Sovremennoi Rossii [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.

В отделениях связи

По каталогу «Газеты и журналы» агентства «Роспечать» – подписной индекс 81069.

По каталогу «Издания органов научно-технической информации» агентства «Роспечать» – подписной индекс 56756.

По Объединенному каталогу «Пресса России», том 1 «Российские и зарубежные газеты и журналы» агентства «Книга-сервис» – индекс 55439.

Льготная подписка для физических лиц

Стоимость подписки на полугодие – 1000 руб., на год 2000 руб. В стоимость подписки в редакции входит почтовая доставка.

Подписку можно оформить в редакции:

- по безналичному расчету перечислите сумму за подписку на расчетный счет Региональной общественной организации содействия развитию институтов ОЭ РАН. В графе «Назначение платежа» платежного поручения укажите: Взнос для выпуска журнала «Экономическая наука современной России», а также Ваш почтовый адрес и период подписки;

- за наличный расчет по адресу: 117418, Москва, Нахимовский пр., 47 (м. Профсоюзная), комн. 609. Телефон 8 (499) 724 25 17, 8 (499) 724 21 39.

По безналичному расчету перечислите сумму за подписку на расчетный счет Региональной общественной организации содействия развитию институтов ОЭ РАН.

Обычным почтовым переводом отправьте сумму за подписку на расчетный счет РОО содействия развитию институтов ОЭ РАН. В графе «Для письменного сообщения» укажите наименование журнала, период подписки и Ваш почтовый адрес.

В любом отделении Сбербанка оформите квитанцию-извещение на сумму подписки, в графе «Получатель платежа» укажите реквизиты «РОО содействия развитию институтов ОЭ РАН» (реквизиты приведены ниже). Не забудьте указать Ваш почтовый адрес.

Банковские реквизиты

Региональная общественная организация содействия развитию институтов Отделения экономики РАН (РОО)
ИНН 7726249569; КПП 772601001
ОКОНХ 98400; ОКПО 45188030
Р/счет № 40703810638280100664
в 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.

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.